



informe

operadores de mercado



Entrevista a Alberto Grimaldi
Director Ejecutivo del Grupo Asegurador La Segunda

Crecimiento con Solvencia

SIMPLE



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

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

Escribinos a: info@afianzadora.com.ar



Escaneá para conocer más.



Excelentes indicadores de Liquidez y Solvencia para el Grupo Asegurador La Segunda

La crisis desatada por el COVID-19, y el Aislamiento Social Preventivo Obligatorio, encuentra al Grupo Asegurador La Segunda en una situación muy sólida, con excelentes indicadores de liquidez y solvencia, al mismo tiempo que continúa en franco crecimiento. Tanto es así que, en este nuevo e impensado escenario, el Grupo no ha experimentado frenos ni erosión en los dos grandes desafíos que lo ocupan actualmente: el cambio de su sistema core para agilizar y hacer más eficiente la operación de cara al cliente y al PAS, y la construcción de su nuevo edificio corporativo.



Grimaldi. «Nuestra política post-pandemia se sustenta en tres pilares: prevención, comunicación y salud. Ser prevenidos para minimizar en todo lo posible los potenciales de riesgo; comunicar de manera permanente, para informar, pero también para comprender, contener y aprender; y, por supuesto, que todo lo que hagamos tenga como claro norte el cuidado de la salud de la comunidad en general».

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 | Nº de inscripción 846

Alberto Grimaldi, Director Ejecutivo del Grupo Asegurador La Segunda, reflexiona sobre la actualidad y la proyección del Grupo, en tiempos de Covid-19.

¿Cómo analiza el impacto del aislamiento social obligatorio a raíz de COVID-19 en el sector asegurador argentino, en la actualidad y en los próximos meses?

- Como se sabe, el impacto es importante y posiblemente lo sea aún más en los próximos meses. Yo creo que esto tiene dos facetas. Una, que es la más negativa, y que tiene que ver con las consecuencias lógicas de esta situación: mermas en los niveles de cobranza y en el volumen de cartera, una alta complejidad en lo financiero, impacto en la liquidez y otra serie de problemáticas que varían de acuerdo a la historia y políticas de cada colega, los niveles de solvencia y demás componentes propios de cada situación. La otra, la cara positiva, la relaciono con factores como el gran aprendizaje que la industria está experimentando en estas circunstancias y que se traduce en medidas que, aunque con ciertas variantes, la gran mayoría estamos aplicando: la agilidad para cambiar y mejorar procesos, la capacidad para una rápida adaptación y flexibilidad para brindar mejor servicio al cliente y las estructuras de venta y servicios, como también para dar respuestas al personal, tanto desde lo técnico como desde lo humano para que puedan trabajar desde sus casas sin resentir la calidad en la gestión.

Me animo a decir que de esta situación, sin soslayar los inevitables impactos en lo material, vamos a salir fortalecidos como sector. Creo que estas circunstancias operaron como un gran acelerador que nos trasladó rápidamente hacia escenarios cada vez más evidentes y consolidados, donde las personas comienzan a elegir hacer más ->



ESCUDO SEGUROS

una buena decisión.

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



ESCUDO SEGUROS

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

WWW.ESCUDOSEGUROS.COM.AR



Tu comunidad de seguros
WWW.UNIVERSOESCUDO.COM.AR

Nº de inscripción en SSN
0746

Atención al asegurado
0800-666-8400

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





de los equipos. Y la verdad que los resultados han sido muy buenos, estamos muy satisfechos y agradecidos con la proactividad y el compromiso de todos nuestros líderes y colaboradores quienes están trabajando con una fuerte vocación de servicio, entendiendo que en este contexto nuestros Productores y asegurados merecen respuestas ágiles y adecuadas a esta situación de crisis.

Respecto a las medidas de protección, hemos desarrollado un Protocolo de Salud, Seguridad e Higiene específico para nuestro Grupo, que reúne los lineamientos y las recomendaciones de organismos oficiales, así como las pautas de prevención internas adoptadas para mitigar el avance del coronavirus COVID-19. Asimismo, se ha conformado un equipo interdisciplinario, encargado de asesorar sobre las últimas disposiciones en materia sanitaria y de determinar los pasos a seguir ante la identificación de casos sospechosos o positivos de COVID-19 en nuestros establecimientos.

En relación a nuestros Productores Asesores, pusimos foco en tres premisas: sostener la agilidad y la solidez en la operación, brindar máxima contención y ser flexibles, todo ello con el fin de garantizar los niveles de servicio y las coberturas. Para esto, tuvimos que adecuar nuestros sistemas, de modo tal que los PAS puedan gestionar desde sus casas con la misma capacidad con que lo hacen desde sus oficinas y también para que en nuestra administración central fuera posible continuar con los diferentes procesos que impactan directo en el PAS, como la cobranza, la liquidación de comisiones y las distintas operaciones transaccionales, de forma remota, sin perder calidad.

Al mismo tiempo, pusimos mucho énfasis en facilitar una comunicación fluida y permanente para que todos estén al tanto de las novedades que se van generando en este escenario tan dinámico. Dentro de estas comunicaciones incluimos las recomendaciones vinculadas con las conductas y



actitudes necesarias para el cuidado de la salud propia y la de quienes nos rodean.

Por último y muy importante, hicimos un gran esfuerzo para brindarles a nuestros PAS las herramientas necesarias para dar soluciones al cliente, de acuerdo a cada situación particular. Las mismas tienen que ver principalmente con los plazos de cobranza, mantenimiento de las pólizas y adaptación de las coberturas.

- ¿Cuáles son las principales líneas de negocios del Grupo y cuál es el plan comercial estratégico? ¿Qué rol juega el Productor Asesor de Seguros?

- Como Grupo Asegurador que somos, nuestro core de negocio lo componen las líneas de seguros patrimoniales, riesgos del trabajo y seguros de personas, que integra todo lo que es Accidentes Personales, Vida y Retiro.

Nuestra estrategia comercial apunta sobre todo a mantener un crecimiento constante, pero sin buscar picos abruptos, ya que entendemos que el mayor valor que podemos construir para nuestra aseguradora radica en una gestión del negocio que tenga como premisas la sustentabilidad y la sostenibilidad en el largo plazo.

De esta manera, junto con los objetivos de venta en tal cual línea que toda aseguradora tiene, son claves determinantes para el crecimiento cumplir con nuestros compromisos con los asegurados, comprender y buscar soluciones para las necesidades objetivas y subjetivas del cliente, y ser actores relevantes desde el punto de vista social.

En ese esquema, el PAS cumple un rol fundamental e irremplazable, no solo por sus funciones de asesoramiento, venta y atención, sino porque son quienes de manera directa construyen y mantienen el vínculo de nuestra Organización con el cliente y con la comunidad.

- ¿Qué importancia asignan a la tecnología y cuáles son los principales desarrollos tecnológicos de La Segunda?

- Sin dudas, actualmente la tecnología tiene un rol estratégico ya que, más que nunca, nos permite estar conectados y gestionar y desarrollar nuestros procesos incluso sin estar físicamente en nuestras oficinas.

Particularmente, en La Segunda hace tiempo que estamos trabajando en nuestra transformación digital, especialmente en la modernización de nuestros Sistemas Centrales Estratégicos, lo que nos posibilitará incrementar la velocidad y eficiencia en nuestros procesos, impactando sin dudas en una mejor experiencia del cliente. Para esto, adquirimos **Guidewire, una solución world class que utilizan aseguradoras de todas partes del mundo**, y tenemos un equipo de más de 80 personas dedicado exclusivamente a este proyecto.

Además de esto, **continuamos desplegando la automatización robótica de procesos (RPA)**, que es una tecnología que permite replicar acciones de personas sobre distintos sistemas en procesos donde no se requiere un análisis cognitivo. Gracias a la facilidad de implementación y la escalabilidad de este tipo de tecnologías, pudimos dar respuesta en procesos críticos. Un proceso clave como es el de pago de comisiones a la estructura externa se escaló para todo el Grupo Asegurador durante el periodo de aislamiento.

Por otra parte, **estamos trabajando en diversos proyectos tecnológicos vinculados**, por ejemplo, **con inteligencia artificial aplicada al reconocimiento de imágenes para la estimación de daños** y con **blockchain para la certificación de fechas y veracidad de datos para la suscripción de pólizas de riesgos agropecuarios**. También **estamos desarrollando un chatbot para atención a clientes**.

A pesar de que estamos cambiando, hay cosas que sin dudas queremos mantener, por eso seguimos firmes en nuestra convicción de que lo primero son las personas, y que ninguna transformación digital es posible sin un equipo comprometido que la lleve adelante. Por eso decimos, con cierto orgullo, que estamos en movimiento, combinando lo mejor de las tecnologías con lo mejor de las personas.

- ¿Qué experiencia han dejado las distintas 'hackatones' organizadas por el Grupo?

- La experiencia de la **hackatón** realmente fue muy positiva particularmente porque nos ayudó a vincularnos con emprendedores y a reforzar nuestros lazos con las universidades y con distintas organizaciones del sector público y privado. De esta manera, se generaron alianzas estratégicas con **startups**, ministerios nacionales y provinciales, instituciones civiles y gubernamentales, empresas de las industrias del agro, seguro y tecnológicas.

En cuanto a los resultados, a partir de uno de los proyectos ganadores del concurso, avanzamos en el desarrollo de un prototipo aplicable a la industria de la prevención, creando dicha solución de manera conjunta con la **startup** ganadora y con uno de nuestros clientes estratégicos. Ya hemos finalizado la primer fase de desarrollo y ahora continuamos ampliándolo. >>>



EVOLUCIONAMOS comprometidos con vos

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

DIGITALIZÁ A TUS CLIENTES

ADHERILOS AL DÉBITO AUTOMÁTICO

y hacé más simple y ágil tu gestión comercial



FEDERACION PATRONAL SEGUROS SA.

www.fedpat.com.ar

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



Nº de inscripción en SSN 726

Atención al asegurado 0800-666-8400

Organismo de control

www.argentina.gob.ar/ssn

SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACION

LA NUEVA
Cooperativa de Seguros Limitada



DESDE 1933
Honestidad para asegurar
Solvencia para responder

Contratá On Line tu
seguro automotor
ingresando a nuestra web



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



MEDIOS DE PAGO



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

Nº de inscripción en SSN 0163

Atención al asegurado 0800-666-8400

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

SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACION

➔ Por otra parte, y no menos importante, **la hackeación contribuyó a impulsar nuestra transformación, tanto hacia el interior de nuestra organización como hacia la comunidad.** Luego surgieron iniciativas como **INNLAB «Enamorados de la innovación»** (Ciclo de encuentros abiertos a la comunidad para conversar sobre innovación, tecnologías y emprendimientos) y **ACTIVÁ!** (Charlas ágiles sobre cambio, tecnologías e innovación desarrolladas por y para nuestros colaboradores). También generamos dos nuevas comunidades en redes sociales para poder llegar a nuevos segmentos con contenido más específico.

- **¿En qué consiste y cómo funciona NetVos, la app del Grupo?**

- **NetVos es la app de autogestión para el asegurado.** Está concebida tanto para abarcar a los públicos que son más propensos a la interacción digital, como para complementar la labor del PAS. La idea es que el cliente nos encuentre en el momento y en el lugar que lo necesite y pueda realizar una serie de operaciones de manera autogestiva que le ahorran tiempo y trámites tanto a ellos como al productor. Sin ponerse por encima del contacto personal, con todo lo que ello implica, ciertas operaciones se hacen de una manera más veloz que redundan en claros beneficios para todas las partes. Las grandes fortalezas diferenciales de **NetVos** tienen que ver con los procesos automatizados para denunciar y gestionar la reposición de cristales y ruedas en automotores, así como la funcionalidad de denuncias de siniestros por voz.

Además, desde la **app** se pueden pagar las cuotas, tener guardadas las pólizas, recibos de pago y demás documentación para exhibirlas si es necesario, se puede pedir asistencia mecánica y para el hogar vía **whatsapp**, tiene un localizador rápido de agencias y oficinas y una agenda donde el cliente puede ver todo el historial de sus seguros; entre otras funciones que se van incorporando a medida que detectamos nuevas necesidades en el mercado.

Hoy, con orgullo podemos decir que **está entre las aplicaciones con más descargas y usuarios en el mercado asegurador** y que, **según las valoraciones de usuarios en las tiendas online, es la mejor calificada.**

- **¿Cómo se posiciona el Grupo en materia de Seguro Agropecuario? ¿Qué productos han desarrollado en la materia? ¿Proyectan nuevos lanzamientos?**

- **La Segunda es el líder histórico en este ramo y ya llevamos cuatro campañas consecutivas en las que detentamos el primer lugar en cantidad de productores agropecuarios asegurados, cantidad de hectáreas cubiertas y resultado del negocio.** En esta campaña vamos a rondar los 5 millones de hectáreas aseguradas y nuevamente superaremos el 20% de la participación de mercado.

Para nosotros que nacimos en el campo, es un orgullo que los productores nos honren año tras año, confiándonos el producto de sus grandes esfuerzos.

Contamos con los productos que el sector más requiere: granizo, viento, heladas, incendio, resiembra, y le hemos ido incorporando coberturas para problemáticas puntuales como planchado de suelos, falta de piso, silos bolsa, etc.

Asimismo, de la mano del paulatino regreso hacia la producción animal, venimos ampliando nuestro espectro de coberturas con productos específicos para esa actividad enfocándonos en los rubros de equinos, porcinos, bovinos y producción aviar.

- **¿Qué mercado de seguros imagina post pandemia? ¿Cuáles serán los ramos de mayor desarrollo y expansión? ¿Considera que la industria aseguradora se va a reconfigurar a futuro?**

- **Veo un mercado más competitivo, más profesional, que aprendió mucho y rápido de esta situación,** como dije al principio. Un mercado que, lógicamente, al principio va a estar en alguna medida debilitado, pero que con inteligencia y sabiendo capitalizar las múltiples oportunidades que



comienzan a surgir, se va a recuperar y fortalecer. Al mismo tiempo va a ser un mercado más exigente porque se encuentra con un consumidor individual y corporativo distinto: que visualiza nuevos riesgos, que está más informado, que tomó conciencia de cuántas cosas se pueden hacer de manera remota y comprobó la fuerza y utilidad que tienen las redes, que es más consciente de sus necesidades reales, de sus posibilidades y, sobre todo, que internalizó que el mundo no es tan estático ni seguro; sino que muchas cosas pueden cambiar profundamente en lapsos muy cortos de tiempo. Todo eso posiciona a las personas y a las empresas -en realidad nos posiciona a todos- en otras miradas y perspectivas que hacen que nuestras prioridades y demandas cambien significativamente. **Es muy probable que se expandan los ramos que tienen que ver con las coberturas de salud, de vida y de retiro, con el ecosistema tecnológico en sus dimensiones hard y soft, con las coberturas que salvaguardan a las empresas y organizaciones frente a fenómenos naturales de gran magnitud;** entre otras diversas posibilidades.

Obviamente que, al reconfigurarse las sociedades, se reconfiguran los negocios y las empresas, y la industria aseguradora no es ajena a este fenómeno. Al contrario, por esa pérdida de seguridad, por este profundo movimiento que sacude vigorosamente a la forma de vida a la que estamos acostumbrados, el mercado de seguros va a ser uno de los más impactados. Ahí deberemos poner en juego toda nuestra inteligencia y nuestra sensibilidad para construir las respuestas para las nuevas demandas y las nuevas oportunidades que ya están surgiendo y que sin dudas surgirán.



#1 VOS



Global Reinsurance Brokers

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

Buenos Aires Office

Manuela Saenz 323, Suite 517

Buenos Aires Plaza, Puerto Madero

C1107BPA, CABA, Argentina

Phone: +54 11 5217 9751

contact@americalre.com

www.americalre.com

Situación de los Brokers en tiempos de Pandemia

Consultamos a cuatro importantes brokers del mercado, Norberto Cipollatti, Presidente, y Raúl Bessone, Vicepresidente y CEO de S&C Brokers de Seguros; Pablo G. Romasanta, Director Comercial de Romasanta y Asociados; Jonathan Lew, Director de Seguros Patrimoniales del Grupo ABSA; y, Pablo Castelli, Titular de la Organización Castelli, acerca de cómo afecta a sus empresas el aislamiento preventivo y obligatorio por el Covid-19, cuáles son las actividades económicas más demandadas de seguros aun en este contexto, y cuáles se interrumpieron completamente, y sobre la evolución de la producción, entre otros temas.

Escribe Anibal Cejas

El aislamiento preventivo obligatorio por el Covid-19 ha hecho migrar la modalidad de trabajo presencial al home office. Es por ello, que consultamos a los ejecutivos acerca de cómo se implementó este proceso en sus empresas.

Norberto Cipollatti y Raúl Bessone, de S&C Brokers de Seguros, comentaron: «S&C Brokers de Seguros cuenta con personas muy jóvenes en su plantilla de empleados, y ellos vienen impulsando desde su lugar estas nuevas tendencias de trabajo. Esto hizo que ya tuviéramos establecido un protocolo de trabajo a distancia, que nos permitió seguir brindando

servicios sin resentir la calidad del mismo. Más aún, creemos que el home office es todo un hallazgo, que puede ser una modalidad de trabajo para implementar en gran parte de la plantilla, permitiendo ahorrar costos, reduciendo la necesidad de espacios, promoviendo menor movimiento de personas en la ciudad y otros tantos beneficios que quedaron al descubierto por esta situación especial que nos toca vivir».

Al mismo tiempo, Pablo Romasanta, de Romasanta y Asociados, indicó que tampoco tuvieron inconvenientes en la implementación del home office, ya que toda la operación

de la compañía es hace muchos años Cloud: «Toda la información que los productores nos envían y que intercambiamos con las aseguradoras, se encuentra alojada en servidores de alta seguridad, distribuidos en distintas partes del mundo, tanto en ORACLE como en Amazon, según el tipo de operación que el productor esté realizando. Esto hace que puedan acceder fácilmente a nuestro servicio y a todas sus consultas pendientes desde su hogar.

A su vez, los productores que operan con nosotros lejos de tener los inconvenientes de no contar con su cuenta de mail configurada en la PC de sus hogares, también pudieron acceder a la versión Web de nuestro servicio, donde cuentan con absolutamente todos los pedidos y consultas realizados, sus interacciones y sus adjuntos. De esta manera, nada se perdió y todo siguió funcionando con normalidad, mediante una implementación que ya lleva 4 años de funcionamiento en nuestra organización. De hecho, creo que la pandemia incluso nos ayudó a que muchos de los productores, que aún no estaban del todo familiarizados con la versión Web de nuestro servicio pudieran hacerlo definitivamente, aprovechando los beneficios que eso conlleva hacia el resultado final del servicio de cara a sus clientes».

Desde la Organización Castelli, Pablo Castelli dijo que la modalidad home office se implementó en la compañía en cuanto el Gobierno Nacional dispuso el aislamiento preventivo y obligatorio: «De esta forma, se procedió a privilegiar y resguardar la salud de cada uno de los miembros de esta organización, como así también de los asegurados que hubieran querido concurrir a nuestras oficinas como lo hacían habitualmente.

Si bien, en un principio hubo que efectuar algunas adecuaciones para poder seguir operando, intentamos en todo momento que las mismas no afectaran la normal atención hacia nuestros clientes. Así cada uno de los colaboradores de la empresa procedió a llevar adelante sus actividades desde sus respectivos hogares, en coordinación con los empleados de la aseguradora que se encontraban también realizando sus labores mediante la misma modalidad. De esta forma, se pudo dar respuesta en tiempo y forma a todos los requerimientos».

Por su parte, Jonathan Lew, de Grupo ABSA, indicó: «Nos adaptamos muy bien al esquema de home office, continuando con la atención de productores, brindando servicio a nuestros clientes y generando nuevos negocios tanto en los Seguros Patrimoniales como en los Seguros de Vida.

Nuestra plataforma integral para la gestión de brokers, Absa-Net, resultó clave para nosotros en esta etapa, ya que está ➔

Una nueva forma de asegurar...
Un nuevo tiempo...



Orange Time

El seguro de autos que le permite a tus clientes pagar por tiempo de uso y ahorrar hasta un 40%, estando siempre protegidos.

Una herramienta para la retención de tu cartera y captación de nuevos clientes. Contactate con nosotros y sumate a OrangeTime.

Hoy más que nunca somos actitud que avanza.

Comunicate con nosotros
libraseguros.com.ar

0800 888 5427

LIBRA
Compañía de Seguros

www.segurometal.com

Nueva App

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

SEGUROMETAL
COOPERATIVA DE SEGUROS LTDA.

60 AÑOS

Nº de inscripción en SSN 0295 | Atención al asegurado 0800-666-8400 | Organismo de control www.argentina.gob.ar/ssn

SSNI SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

BROKERS



▲ Raúl Bessone, Vicepresidente y CEO; y Norberto Cipollatti, Presidente de S&C Brokers de Seguros

► integrada desde la Nube con las aseguradoras. AbsaNet nos permite dar apoyo a nuestro staff, productores, clientes y brindar, además, un servicio que está en línea con las expectativas de resolución inmediata.

El compromiso de nuestro equipo también fue fundamental durante esta pandemia. Rápidamente nos movimos para estar comunicados y atender las funciones críticas del negocio; en el camino tuvimos que adaptar algunos procesos y metodología de trabajo.

Nivel de Actividad

La actividad económica en general se ha visto resentida. ¿Cómo afectó la producción de seguros? ¿Hubo reducción de coberturas? Cipollatti y Bessone respondieron: «En cuanto a la producción, se mantiene bastante estable, no se registran bajas de los contratos, si algunas reducciones de coberturas, fundamentalmente en el tema Automotores. Notamos también que esta situación requiere de mucha contención al cliente, requiere que se les explique y se los contenga. En muchos casos donde el cliente llama para dar de baja su cobertura o reducir la misma, luego de charlar el tema y evaluar en conjunto la situación, terminamos manteniendo las condiciones actuales y quedando ambos atentos a lo que va pasando. En la era de la virtualidad forzada, las personas necesitan de personas que los escuchen y acompañen, eso hace la diferencia desde nuestra óptica».

Para Romasanta este tema fue el punto más complicado de afrontar durante esta situación: «Las fake news y el lógico temor de los productores por perder ingresos, generaron una oleada de consultas que demoraron bastante en tener respuesta desde las aseguradoras. Situación, por otro lado, totalmente entendible, puesto que las aseguradoras tampoco habían pasado antes por una situación como esta. Con el correr de los días y las semanas, toda esa situación se fue resolviendo en lo que mayormente fueron bonificaciones sobre la cuota de los seguros del ramo Automotor. Hubo un gran volumen de pólizas con notas de crédito aplicadas en todas las aseguradoras, que nos demandó una carga operativa extra, para que las emisiones se realizaran en tiempo y forma y los productores pudieran entregar en los casos de 'pago efectivo' los cupones de pago correspondiente».

También mencionó que en Romasanta no recibieron un gran volumen de pedidos de reducción de cobertura, puesto que la mayor parte de los asegurados esperan utilizar el vehículo en alguna circunstancia, por lo que, por ejemplo, la opción de Robo en Incendio en Garage, prácticamente no fue tomada. «El pedido de bonificación no fue tal, o en menor medida a lo anterior, en pólizas de Incendio o Comercio, donde salvo algunas excepciones, las primas se siguieron abonando con normalidad», explica el ejecutivo.

En relación a la evolución de primas, Pablo Castelli manifestó que, en consonancia con la situación general, la producción se resintió significativamente. Con la casi nula contratación de nuevas coberturas, mora en el pago de las cuotas de los seguros vigentes, la solicitud de reducción de coberturas y los numerosos pedidos de descuento, hicieron que el impacto sea importante, principalmente en el mes de abril. A su vez, en consonancia con Pablo Romasanta, observa que la viralización de información del sector, en muchos casos falsa, no colaboró con la situación.

Para Jonathan Lew, en esta pandemia se vio fuertemente afectada la venta de nuevos contratos. Por ello, la compañía focalizó la mayor parte de sus esfuerzos en brindar soporte a sus clientes actuales y en atender sus necesidades. ►



▲ Pablo G. Romasanta, Director Comercial de Romasanta y Asociados



Protegemos aquello que más te importa



0810 999 3200
www.segurosriবাদavia.com



Descargá nuestra aplicación.



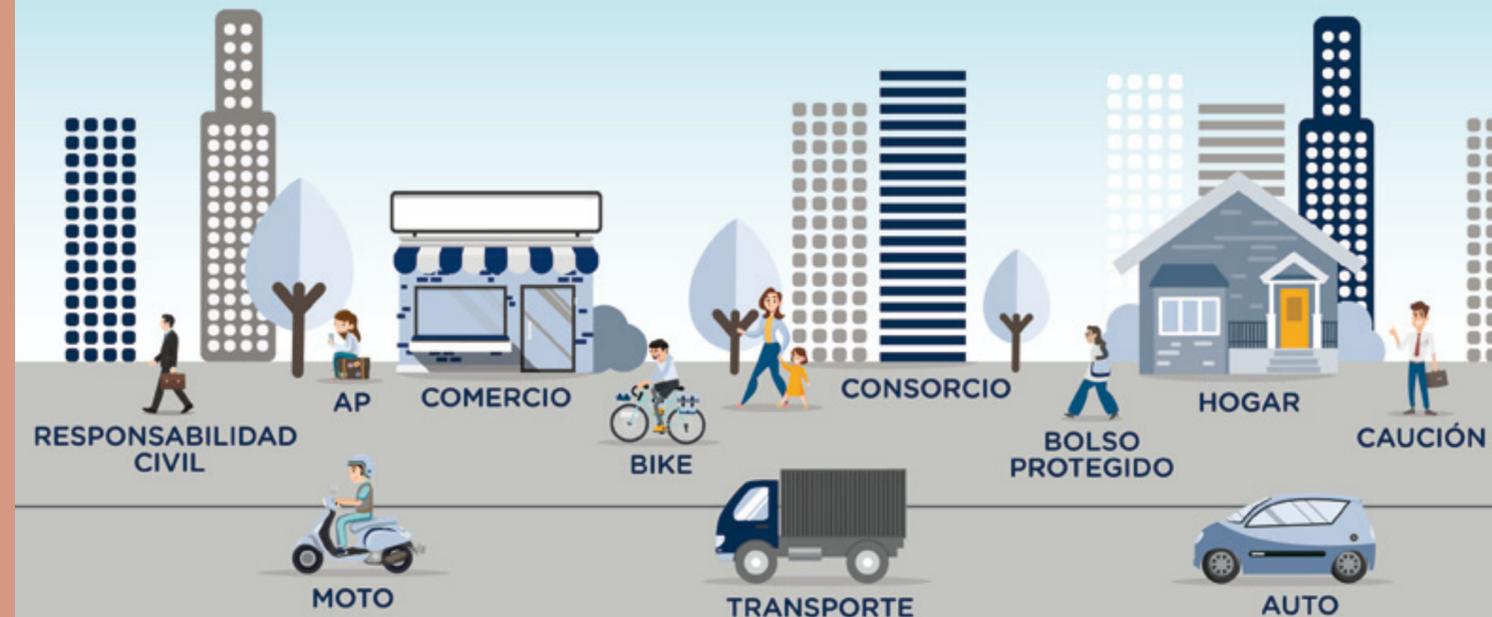
Disponible para iOS y Android.

Síguenos en:

Nº de inscripción en SSN 0222 | Atención al asegurado 0800-666-8400 | Organismo de control www.argentina.gob.ar/ssn | SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN



INTĒGRITY
SEGUROS



www.integrityseguros.com.ar

Nº de inscripción en SSN 720

Atención al asegurado 0800-666-8400

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

SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN



▲ Pablo Castelli, Titular de la Organización Castelli

► Por otro lado, Castelli sostuvo que las reducciones de cobertura se dieron fundamentalmente en el ramo Automotores donde muchos asegurados optaron por disminuir las coberturas de sus pólizas vigentes, principalmente aquellos que tenían amparadas sus unidades con seguros de Todo Riesgo. «En algunos casos, incluso, los clientes optaron por Coberturas de Garage, atentos a que, al menos por un periodo prolongado, no iban a estar utilizando sus unidades. De todos modos, cada situación es particular y merece tratarse en forma individual. En virtud de ello, hemos atendido y analizado cada caso conjuntamente con el asegurado, para buscar la alternativa que mejor se adapta

a su realidad y, de esa forma, encontrar la mejor respuesta a sus necesidades. Para ello contamos también con el apoyo de la aseguradora, que con su respaldo nos permitió brindarle la mejor solución a cada uno de nuestros clientes».

Cerrando este tema, cabe destacar que según Romasanta, en Riesgos del Trabajo sí se produjeron grandes cambios en este contexto de cuarentena: «Una gran cantidad de empresas suspendieron personal, no abonando las primas que habitualmente abonaban, y otras, en situación más crítica, decidieron directamente no abonar, esperando alguna solución por parte del Gobierno, puesto que la decisión de aislamiento las había dejado en cero facturación».

Cobertura aseguradora durante el Covid-19

Lew explicó que, dado que la actividad aseguradora es complementaria al negocio de cada cliente, en la medida que se van flexibilizando las excepciones al aislamiento, se reactivan los pedidos de coberturas. Por el contrario, los clientes que están con menor actividad en muchos casos requieren una adaptación del programa de seguros y mayor flexibilidad con los pagos.

A pesar del contexto de aislamiento, en S&C Brokers las actividades esenciales continuaron con normalidad y demandando coberturas. Además, Cipollatti y Bessone, afirmaron que «las empresas que ofrecen pólizas con beneficio de Telemedicina han marcado una diferencia. Los rubros como construcción, gastronomía, etc. están parados, por lo que se dieron de baja a las coberturas de Riesgos del Trabajo y otras afines al sector. Los seguros de Automotores, lógicamente muestran una paralización en su crecimiento, pero en líneas generales y en nuestro caso particular, nuestra cartera se mantiene bastante estable, como mencionábamos, con un gran esfuerzo de todo el grupo humano de S&C, que redobló su compromiso para estar a la altura de las circunstancias».



desde el pasado 20 de marzo, estas empresas con gran cantidad de trabajadores y bienes asegurados han cortado directamente su facturación, incluso teniendo que reprogramar pasajes ya facturados y que estarán ocupando lugares en viajes que se realizarán una vez normalizada la situación, pero que ya han sido abonados y no generarán nuevos ingresos, por más que se reinicien los viajes.

La situación del sector es crítica y claramente requiere de cierta atención del Estado, que por ahora no se ha hecho presente. Comercialmente las empresas han realizado pedidos de revisión sobre sus deudas, que por ahora han sido atendidas en seguros Patrimoniales, aunque no en Accidentes de Riesgos de Trabajo, ambos tipos de contrato celebrados con el mismo grupo asegurador. Esperamos se pueda encontrar una solución pronto.

Afortunadamente, por otro lado, las empresas de distribución han -en algunos casos- hasta incrementado su volumen de trabajo y varios productores han logrado ganar cuentas nuevas que ingresaron estos últimos dos meses, generando algún tipo de compensación sobre las bonificaciones y las caducidades.

Sin embargo, y a modo de conclusión, podemos decir con seguridad que el escenario planteado para 2020 en nuestro plan comercial ya no será alcanzable y que estamos trabajando en reformularlo, adaptándonos a la 'Nueva Normalidad' y, sobre todo, brindando a los productores que nos siguen herramientas para que enfrenten dicha situación de manera rápida y sin inversión».

Para finalizar, Cipollatti y Bessone concluyeron: «Sin dudas, saldremos fortalecidos de esta situación, claro que no desde el punto de vista económico, pero sí desde lo humano, desde los valores, el compromiso y, sobre todo, del gran aprendizaje, que si somos inteligentes podremos aprovechar y aplicar en el futuro».

En Organización Castelli la producción no sufrió mermas en ramos tales como Combinado Familiar o Vida, cuyas coberturas se mantuvieron prácticamente en niveles similares a los que presentaban previo al inicio de la cuarentena, de acuerdo al testimonio de Castelli. Además, el productor informó: «Tampoco observamos variaciones significativas en los contratos de Riesgos del Trabajo, los que sí evidenciaron en muchos casos algunos retrasos en los pagos. En tanto que, en los ramos como Accidentes Personales o Responsabilidad Civil (principalmente en las pólizas que amparan lo relativo a la Construcción) hemos sufrido un importante número de anulaciones de pólizas o no renovación de aquellas cuya finalización de vigencia operaron durante el periodo de cuarentena, atento a la inactividad del sector dedicado a la construcción privada.

Es esperable que en estos casos la reactivación de estas pólizas se vaya dando paulatinamente en cuanto la actividad comience a reanudar sus tareas, aunque entendemos que ello ocurrirá lentamente y llevará un tiempo retomar su ritmo habitual».

Más adelante, Romasanta añadió: «Brindamos servicio a uno de los principales brokers que operan el ramo Transporte de Pasajeros. Siendo una actividad completamente ligada al turismo, totalmente interrumpido



▲ Jonathan Lew, Director de Seguros Patrimoniales del Grupo ABSA

CON ORBIS SEGUROS MI CASA ESTA SEGURA

DIEGO SCHWARTZMAN

WWW.ORBISEGUROS.COM.AR

SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACION

GALENO

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

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

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

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



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

Servicios al Productor:
0800-333-7784

El Rol Social del Seguro frente a la Pandemia Covid-19



Cuando el 19 de Marzo de 2020, se decretó en nuestro país por primera vez en la historia el aislamiento preventivo social y obligatorio, repentinamente «el mundo se nos cayó encima». A partir de ese momento y hasta el día de hoy, no solo se experimentan a nivel global las consecuencias de este nuevo virus en la salud de las personas, con los consecuentes fallecimientos, sino también el impacto catastrófico y sin precedentes que deja a su paso desde el punto de vista social y económico. En momentos como estos es cuando el seguro emerge como herramienta esencial para paliar las consecuencias de esta gran catástrofe. Presentamos un panorama de las diversas coberturas y servicios que la industria aseguradora local está brindando como respuesta a esta pandemia.

Escribe **Dra. Gabriela Álvarez**

Antes de Covid-19

Días de calor, actividades de esparcimiento y deportivas al aire libre, juntadas con amigos y familias, festejos de todo tipo, asados y diversión en piletas, viajes de vacaciones... Así estábamos a principios de Marzo cuando en nuestro país comenzó a hablarse de lo que estaba ocurriendo en otros países de Europa, con un virus desconocido hasta el momento, al cual -para ser sinceros- le prestábamos poca atención, «total, ocurría en un lugar bastante lejano». Poco sabíamos de ese virus, ni de cómo se había generado. Si bien había varias versiones, no era una noticia que nos generara demasiado interés, todos continuábamos atentos a disfrutar los últimos días que nos restaban del verano.

Aislamiento preventivo, social y obligatorio

Pero de pronto, todo comenzó a cambiar. Sin darnos cuenta y en forma totalmente sorpresiva, los rumores acerca de este virus comenzaron a hacerse más fuertes, los programas de noticias le dedicaban largas horas de explicación a lo que estaba sucediendo, las noticias y el nombre Coronavirus se hizo más frecuente y, de golpe, un 19 de Marzo de 2020, en nuestro país se decretó por primera vez en la historia, el aislamiento preventivo social y obligatorio, y repentinamente «el mundo se nos cayó encima».

A partir de ese momento, y aún hasta el día de hoy, se experimentó a nivel global una preocupación generalizada no solo por los efectos de este nuevo virus en la salud de las personas, con los consecuentes fallecimientos alrededor del mundo, sino también por las consecuencias catastróficas y sin precedentes que deja a su paso por los países que atraviesa, tanto desde el punto de vista social o psicológico, como también -y no menos importante- sobre el aspecto económico.

Es que la llegada del Coronavirus al mundo, dio vuelta absolutamente las prioridades en todos los niveles de la sociedad, donde por primera vez un acontecimiento afecta de igual manera a todos los escalones sociales, pobres, ricos, clase media, niños, jóvenes, adultos, trabajadores, no asalariados, absolutamente todos se ven afectados de una u otra manera, algunos en mejores condiciones y otros sobreviviendo como pueden.

En nuestro país, en particular, el aislamiento preventivo y obligatorio, que nos obliga a permanecer en nuestros hogares, que nos prohíbe circular de un lado a otro sin contar con un permiso que así lo habilite, ha endurecido mucho más los problemas que los argentinos ya veníamos atravesando por años. Gente sin empleo, locales sin poder abrir sus puertas, pymes que debieron cerrar definitivamente por no poder afrontar sus gastos cotidianos, empresas de gran envergadura con miles de sueldos por pagar y ventas en un nivel inexistente al tener que mantener cerrados sus locales, fábricas sin poder producir, todo lo relacionado con el turismo a nivel mundial absolutamente quebrado, hoteles convertidos en hospedaje de personas con Covid 19 positivo, ¿Quién imaginaba una situación así para el 2020? Absolutamente nadie.

Impacto de la Pandemia

Todos estos acontecimientos, impactaron de lleno en la vida de las empresas, cualquiera fuere su tamaño, y en la vida personal de cada habitante del país. La modalidad de trabajo *home working* se transformó en la salvación para muchas compañías que tuvieron la suerte de poder seguir funcionando, lo que implicó el uso de la tecnología como requerimiento esencial para poder trabajar, donde celulares, *notebooks*, *apps* de video llamadas, protocolos de trabajo, se transformaron en la nueva cotidianeidad de las familias. La suspensión de las clases, obligó a los padres de familia a destinar recursos tecnológicos para que sus hijos pudieran seguir tomando las clases, copiando sus tareas, asistiendo a clases virtualmente.

La necesidad de no concurrir a centros asistenciales a menos que fuese estrictamente necesario, con el fin de evitar los contagios, motivó una nueva forma de trabajo para los profesionales de la salud, en muchos casos a través de video llamadas para asistir a sus pacientes. Los médicos y ahora llamados «esenciales», entendiendo como tales a enfermeros, choferes de transporte, profesionales de la salud, recolectores de basura, personal de limpieza, cobraron gran importancia en estos días y se les otorgaron grandes beneficios como respuesta a las labores que vienen realizando, dedicando su vida y exponiendo a su propia familia al contagio en aras de salvar gente.

Las actividades deportivas pasaron de ser realizadas al aire libre, a hacerse en soledad, en el interior de las viviendas y a lo sumo ayudados por videos que funcionan como asistentes a la hora de practicar ejercicios.

Los vehículos familiares, antes indispensables, pasaron a estar largos días estacionados en casas y garajes sin necesidad de ser utilizados.

Las medidas de prevención se transformaron en la única forma de estar a salvo, lavarse las manos, usar tapaboca o barbijo, desinfectar todo con alcohol o lavandina, fueron las medidas principales para atravesar esta pandemia.

Y así como todos los sectores debieron hacer frente a esta nueva realidad, el mercado asegurador debió prepararse también para atravesar esta nueva etapa, funcionando, brindando su aporte social a todos sus clientes, pero en otra ➡



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



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

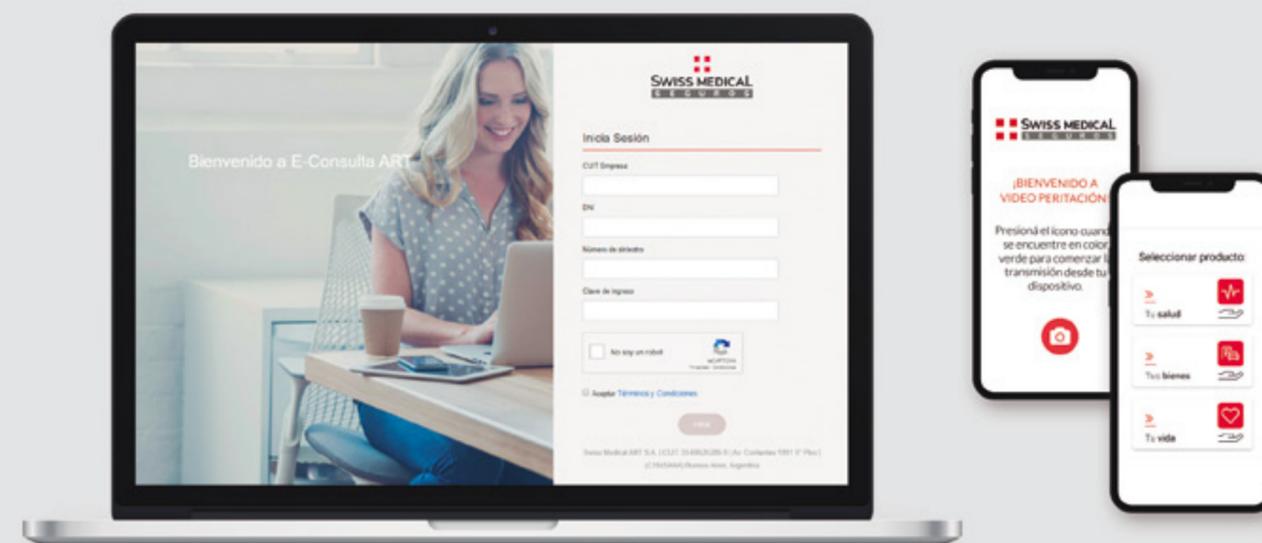
Esmeralda 719 7º Piso
Ciudad Autónoma de Buenos Aires
Tel: 4393-0110 (líneas rotativas)
info@dcsistemas.com.ar
www.dcsistemas.com.ar

CORE DE NEGOCIO 
ERP INTEGRADO 
ANALYTICS 
PORTAL WEB 



¡AUTOGESTIÓN!

Con **nuestras herramientas digitales** tus clientes simplifican sus gestiones y vos, crecés con nosotros.



App para Clientes

Consultas, denuncias y otros trámites, desde su dispositivo móvil.

Video Peritación

Inspección de siniestros de auto y hogar más fácil, por medio de una App.

App para Trabajadores

Acceso a turnos, traslados, farmacias, credencial provisoria, información de pagos y más.

E-Consulta ART

Consulta médica online para facilitar la recuperación de los trabajadores.

Hacemos las cosas **más simples.**

www.swissmedicalseguros.com



SWISS MEDICAL
SEGUROS

SMG COMPAÑÍA ARGENTINA DE SEGUROS S.A. CUIT 30-50003196-0. AV. CORRIENTES 1865 PLANTA BAJA (C1045AAA) BUENOS AIRES, ARGENTINA | SMG LIFE SEGUROS DE VIDA S.A. CUIT 30-68584340-0. ARENALES 1826 (C1124AAB) BUENOS AIRES, ARGENTINA | SMG LIFE COMPAÑÍA DE SEGUROS DE RETIRO S.A. CUIT 30-70096480-5. ARENALES 1826 (C1124AAB) BUENOS AIRES, ARGENTINA | SWISS MEDICAL ART S.A. CUIT 33-68626286-9. AV. CORRIENTES 1891 5° PISO (C1045AAA) BUENOS AIRES, ARGENTINA.

Nº de inscripción en SSN
0002/0580/0710/0605

Atención al asegurado
0800-666-8400

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

SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

aacms
ASOCIACION ARGENTINA DE COOPERATIVAS
Y MUTUALIDADES DE SEGUROS

stop loss
bureau de reaseguros s.a.



Reaseguradores Argentinos SA

FINALLOSS S.A.
de Mandatos y Servicios

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

modalidad. A la gran mayoría de las compañías les costó poco adaptarse a la modalidad de trabajo *home working*, ya que fue la única forma de poder seguir desarrollando la actividad. La atención al público en su totalidad fue reemplazada por las redes sociales, las apps y plataformas, los teléfonos y las video llamadas.

En momentos como estos es cuando el seguro emerge como herramienta esencial para, en muchos casos, paliar las consecuencias de estas grandes catástrofes.

El Seguro y su rol social frente a la Pandemia

El cambio de prioridades paso a ser vital, de la importancia de los seguros patrimoniales a la indispensable necesidad de los seguros de personas.

Los seguros de vida y la necesidad de brindar un apoyo financiero a la familia en caso de ocurrencia de un evento inesperado, cobraron vital importancia en esta época, cubriendo el fallecimiento del titular por cualquier causa, incluso pandemia, brindando un alivio económico a las familias que debieron atravesar el dolor de la muerte de su familiar. Si bien en un principio se dudaba de su cobertura, lo cierto es que el fallecimiento por esta causa no forma parte de las exclusiones de la mayoría de las pólizas y, por ende, debe estar cubierto. También colaboró a esa situación el hecho de que la Organización Mundial de la Salud declarara al Coronavirus como Pandemia.

Asimismo, en el caso de los Seguros de Vida y Retiro enfocados en el ahorro, muchos monotributistas y autónomos han procedido a realizar rescates de dinero. Si bien las pólizas por lo general estipulan una quita por el retiro del dinero antes de cumplidos los diez años, quita que se achica a medida que se acerca el cumplimiento del plazo, muchas compañías del mercado han optado por no realizar esa quita, en pos de la situación que estamos atravesando.

Muchas coberturas debieron ir mutando de acuerdo a la situación actual, extendiéndose a cubrir eventos que en un principio no cubrían. Ejemplo de ello fue el discutido caso de las Aseguradoras de Riesgos del Trabajo, en el cual el Coronavirus no estaba estipulado como una enfermedad laboral y, consecuentemente con ello, no formaba parte de la prima que abonaba el asegurado, pero sin embargo debieron salir a ampararlo ante el reclamo social de las empresas, por no dejar sin cobertura a los diferentes trabajadores de cada área cuyo contagio se produjo presumiblemente en ocasión del trabajo.

Los seguros de vivienda y equipos electrónicos también cobraron gran relevancia, el primero por pasar a ser la casa la escenografía diaria durante meses, y el segundo por resultar herramientas esenciales para el trabajo y los estudios.

En el caso de los seguros de autos fue un capítulo aparte. Al contrario de lo que ocurrió con otras coberturas como las mencionadas, muchos asegurados solicitaron a las compañías la baja de su cobertura por una menor o incluso la baja total del seguro, en primer lugar por el no uso del vehículo y en otros muchos casos por la imposibilidad de abonarlo ante la creciente crisis económica que atraviesa el país. Todo ello provocó la reacción de las aseguradoras, las cuales con el fin de no perder clientes, auspiciaron un descuento de hasta el 40% en la prima del seguro. Asimismo, muchas compañías aprovecharon esta oportunidad para sacar al mercado los famosos seguros *on demand*, los cuales se abonan en base al uso que cada persona le da al vehículo. No obstante ello, cuando la situación tienda a normalizarse, el aumento en el seguro será inevitable, no sólo por la inflación existente, ➡



COBERTURAS

→ sino también por el gran aumento que ha sufrido el dólar, lo que termina impactando de lleno en el aumento del costo de los repuestos de los vehículos.

Muchas compañías de seguros han optado por ampliar un servicio relativamente nuevo a sus asegurados, como forma de solidaridad en tiempos de pandemia. Ese servicio, es el denominado consultorio médico virtual, aunque cada aseguradora le otorga un nombre diferente. Este nuevo servicio, que las compañías ya venían ofreciendo para algunos de sus productos y que a raíz de la pandemia muchas han extendido gratuitamente a todos sus productos, brinda la posibilidad de recibir atención médica calificada y gratuita los 365 días del año las 24 horas, a través de una video llamada. El servicio se brinda de manera muy sencilla, basta con la conexión de un dispositivo a internet, ingresar dentro de la página de la aseguradora, y elegir la especialidad por la cual necesita ser atendido. Allí deberá cargar sus antecedentes médicos y, terminada la consulta virtual, el profesional le hará llegar vía mail la indicación médica junto con la receta electrónica en caso de ser necesario. De esta forma, es posible obtener un diagnóstico médico sin moverse de su casa, y evitando de esta forma cualquier posible contagio.

Un título aparte merece el caso de las Pymes, a mi entender, el rubro más afectado por el Covid 19, al menos en lo que hace al ámbito del AMBA. La mayoría de las actividades se encuentran aún hoy, a casi 70 días de la declaración de aislamiento obligatorio, sin poder funcionar, incluso muchas pudieron abrir en los últimos días, pero debido al gran aumento de los casos de contagio, en las principales avenidas de la Ciudad de Buenos Aires han debido cerrar nuevamente. Para muchas pymes, la llegada de esta pandemia implicó trabajar desde casa, adecuar su modelo de negocio a un modelo basado en plataformas y ventas *on line*. Para muchos significó adecuarse a los nuevos protocolos de seguridad, incluyendo en sus locales mamparas, el uso del barbijo, la limitación de gente en el interior del local, pero para muchos otros, la llegada de esta pandemia significó el cierre definitivo, tal es el caso del rubro gastronómico, gimnasios, todo lo relativo al turismo, entre otras. Muchos de estos locales cerraron sus puertas el día 19 de Marzo de 2020, para ya nunca volver a abrir. La imposibilidad de funcionar, hizo en muchos casos imposible el mantenimiento del negocio y sus gastos que día a día se siguen sumando. La incertidumbre de cuándo volverán no parece resolverse en un corto lapso de tiempo y aun cuando vuelvan, deberán adecuar mucho más sus instalaciones para poder funcionar, lo cual implica un enorme gasto imposible de llevar adelante con la situación que atraviesan. Todo ello implica también para las aseguradoras una merma importante en este tipo de seguros, pues cada negocio cerrado es un cliente que anula su póliza. Sin embargo, muchas empresas de seguros han optado por acompañar a sus clientes en estos difíciles momentos, realizando bonificaciones de hasta un 50% en la cobertura de integral de comercio, como un medio de mantener al cliente.

Los profesionales de la salud, también llamados actualmente primera línea, por estar en contacto directo y casi permanente con el virus en la atención de los pacientes, fueron objeto de diversos productos que las aseguradoras ofrecen en el mercado. Se trata básicamente de seguros de vida que cubren no sólo el fallecimiento del asegurado, sino también en muchos casos una renta por internación, para aquellos casos de Covid 19 positivo.

Interrogantes

Dicen por ahí que toda crisis representa también una oportunidad, y este es un momento para repensar el modelo de negocio, no sólo por todos los cambios que viene enfrentando la sociedad en los últimos tiempos, sino también por lo que será la vida post Covid 19, lo que llamamos «la nueva normalidad».

¿Seguirán los asegurados o clientes requiriendo los mismos productos? Todos los adelantos tecnológicos que las compañías realizaron en los últimos días para llegar a sus clientes y adecuarse a la nueva situación, ¿habrán llegado para quedarse? ¿Será el *home office* y la venta *on line* una nueva forma de trabajo que quedará instalada en nuestra sociedad aún después de la pandemia? Numerosos son los interrogantes que deberemos responder a lo largo de la llamada cuarentena más larga del mundo, mientras tanto aprovechemos para quedarnos en casa y disfrutar de lo más importante que tenemos, la familia. ●

EL AISLAMIENTO, TAMBIÉN TRAJÓ COSAS BUENAS. COMO LAS REUNIONES EN PIJAMA.

Desde **Experta Seguros** creemos que, si juntos le seguimos encontrando el lado positivo, vamos a salir más fortalecidos que antes.

UNIDOS,
SALIMOS ADELANTE

EXPERTA
SEGUROS



Grupo
BAIONI

<http://www.grupobaioni.com>

SUPERINTENDENCIA DE
SEGUROS DE LA NACIÓN

Atención al asegurado
0800-666-6400

Comunicación de AACS sobre las Pólizas firmadas digitalmente en Seguros de Caución



En respuesta a la inquietud manifestada desde la **Asociación Argentina de Compañías de Seguros (AACS)**, con relación a la validez de la emisión y entrega de **Pólizas de Caución con Firma Digital**, enviadas electrónicamente, la **Superintendencia de Seguros de la Nación (SSN)** ha establecido «que la Póliza de Caución con Firma Digital, cuenta con plena validez jurídica». (Providencia Nro. PV-2020-30541551-APN-GTYN#SSN del 07/05/2020).

Asimismo, la **Gerencia de Asuntos Jurídicos de la SSN** ha señalado que «no resulta necesaria una habilitación especial ni su incorporación en el dispositivo reglamentario que rige la actividad dado que existen normas de carácter superior que establecen su validez».

Corresponde destacar que **esta validación por el Organismo de Control de Seguros otorga una solución integral a todo el sistema de garantías otorgadas a través de los Seguros de Caución** previsto en las Leyes de Obras Públicas y de Contrataciones del Estado a nivel Nacional, Provincial y Municipal, como así también para todos los requerimientos de garantías bajo los Seguros de Caución en las contrataciones del sector privado.

Esta Providencia de la Superintendencia de Seguros de la Nación brinda certeza a los Organismos Públicos y a los beneficiarios Privados sobre la validez de la Firma Digital en las Pólizas de Seguro de Caución, no siendo necesaria ninguna otra validación para su normal aceptación como instrumento eficaz de garantía, despejando así cualquier duda sobre su alcance y validez.

El Mercado de Caución opera 100% de manera digital

La **Superintendencia de Seguros de la Nación (SSN)** ratificó la plena validez jurídica de las Pólizas de Caución con Firma Digital. Debido al aislamiento social preventivo decretado en el país para combatir el Covid-19, las empresas de seguros de caución promovieron la utilización de pólizas digitales en todas sus operaciones. Ante esta situación, la Superintendencia de Seguros de la Nación (SSN) mediante la providencia de fecha 7 de Mayo de 2020, ratificó la plena validez de la contratación, emisión y entrega de pólizas a través del sistema de Gestión Documental Electrónica (GDE), así como el alcance, validez y legitimidad de la póliza con firma digital. La entidad también destacó que «estas nuevas tecnologías fueron adoptadas de manera masiva por la población y cuentan con plena validez jurídica».



La misma se ampara en una amplia normativa legal, vigente y de distintas jerarquías. En este sentido, el Artículo 3º de la Ley 25.506, que específicamente regula la firma digital, equipara la misma a la firma ológrafa en cuanto a sus efectos jurídicos. Esta normativa además se condice con las regulaciones establecidas en el nuevo Código Civil y Comercial, en su Artículo N° 288, en cuanto recepta a la firma digital como prueba de la declaración de voluntad de las partes en un contrato.

Gonzalo Córdoba, Presidente de Crédito y Caución, destacó la importancia de esta decisión administrativa adoptada por la SSN, «nuestros clientes pueden operar con total tranquilidad bajo el formato de pólizas digitales dado que poseen la misma validez jurídica que las que se firmaban de manera ológrafa. Además, de esta manera es más ágil el proceso desde la creación del contrato hasta su finalización, evita pérdidas de tiempo, trámites engorrosos y mayores costos, entre otras acciones».

Por su parte, **Sebastián Guerrero, Vicepresidente de Crédito y Caución**, resaltó que «en razón de los tiempos que corren y de la tecnología que tenemos a disposición, es fundamental que el mercado de caución se adapte para contribuir a la transparencia de los procesos administrativos de contratación. En este sentido, las pólizas digitales, que llevan más de quince años en el mercado con un gran resultado, son una solución integral tanto para las contrataciones del Estado, como para las del sector privado. Todos los actores involucrados debemos adaptarnos e impulsar este proceso de cambio hacia una era digital que nos permitirá seguir dando servicio aún si se mantuviere el distanciamiento social».

Integrity Seguros capacita a su staff junto a la consultora internacional ESAMA



Con el objetivo de potenciar los resultados comerciales a partir de soluciones innovadoras, la Aseguradora **Integrity** decidió solicitar el asesoramiento de la **consultora internacional ESAMA**, líder en la industria de entrenamiento comercial.

La Compañía optó por los **Programas de Gestión Profesional de Ventas y de Gerenciamiento y Coaching Comercial**, liderados por **Andrés Frydman** (Presidente de ESAMA), de los que participaron todo el staff Comercial y las áreas de Suscripción.

«Nuestra compañía busca desarrollarse y capacitarse continuamente para mejorar la performance comercial y conocer las nuevas tendencias del mercado», afirmó **Claudio Brognaolo, Director Comercial de Integrity Seguros Argentina** (foto).

Breves de Informe

Afianzadora cumple 15 Años

Afianzadora celebra su **XV Aniversario** en el mercado argentino. Fundada en el año 2005 por ejecutivos de comprobada trayectoria y con dedicación exclusiva en el ramo de **Seguros de Caución**, la compañía logró convertirse en una empresa líder en su rubro. Hoy es una gran familia, conformada por sus recursos humanos, proveedores, clientes, reaseguradores, colegas y sus socios comerciales por excelencia, los Productores Aseguradores de Seguros. Debido a la coyuntura, el festejo presencial tendrá que esperar, pero la compañía sigue trabajando como siempre, buscando hacer cada día más grande aquel sueño que nació hace 15 años.

Afianzadora celebra unida, aún en la distancia.
Fuente: Afianzadora - Seguros de Caución - <http://afianzadora.com.ar>

Galeno Seguros incorpora a Carlos Piantanida como Director Comercial



Galeno Seguros suma a su equipo al **Lic. Carlos Piantanida** como su **Director Comercial de Canales Intermediados**. Esta nueva incorporación agrega valor a su equipo de profesionales, ya que se trata de un ejecutivo de larga y amplia trayectoria en la industria aseguradora. Licenciado en Administración de Empresas (UADE), con un PDD en el IAE, ocupó posiciones de alta responsabilidad en compañías nacionales e internacionales, como así también cumpliendo funciones gerenciales, dentro del órgano regulador de la actividad (SSN). Capacidad de liderazgo, formación de equipos de alto rendimiento e interdisciplinarios, son alguna de sus cualidades destacadas que quiere plasmar en este nuevo desafío dentro del **Grupo Galeno**.

La Segunda, junto a la investigación científica para la detección de Coronavirus

El **Grupo Asegurador La Segunda** sigue apoyando proyectos innovadores con enorme impacto en toda la comunidad. En Rosario se desarrolla un **kit nacional para identificar rápidamente a personas infectadas** lo que permitirá tomar medidas preventivas con mayor rapidez. Reafirmando el compromiso con la comunidad y la innovación, el **Grupo Asegurador La Segunda** apoya a la empresa rosarina **DextMol** para que un equipo de jóvenes científicos puedan desarrollar un **kit destinado a la detección de coronavirus (SARS-CoV-2) y otro que detectará conjuntamente SARS-CoV-2 y los virus influenza A y B**. Este proyecto de gran magnitud, fue uno de los 64 seleccionados por la Nación entre 900 propuestas que llegaron de todo el país.

DextMol S.A es una empresa de base tecnológica radicada en **Bio.r del Instituto de Biología Molecular Rosario (UNR/Conicet)**. Trabaja en la investigación de un kit de detección del ARN del nuevo coronavirus SARS-Co-2, y ayudaría a identificar a las personas infectadas, lo que permitiría reducir los contagios y tomar medidas preventivas con mayor rapidez. Este desarrollo nacional reemplazará importaciones y aprovechará la capacidad instalada en los laboratorios locales. Los investigadores destacaron el esfuerzo colectivo y la importancia de sumar actores públicos y privados en el desarrollo de proyectos de ciencia y tecnología. Es en este marco, el **Grupo Asegurador La Segunda** tiene una participación accionaria a través de **SEGSER S.A.**, aportando recursos humanos y económicos a la investigación. El actual logro no es menor, ya que este grupo de jóvenes científicos rosarinos fue seleccionado en el marco de un concurso organizado por la **Agencia de Promoción de la Investigación, el Desarrollo Tecnológico y la Innovación (Agencia I+D+i)** para desarrollar un kit para la detección de Covid-19. El equipo local, liderados por **Diego Chouhy** y **Adriana Giri**, fue el único elegido de la ciudad de Rosario y recibirá 100 mil dólares para avanzar en el proyecto.

El Grupo Asegurador La Segunda expresó su orgullo de formar parte del proyecto y reafirmó el compromiso de seguir apoyando proyectos innovadores con enorme impacto en toda la comunidad. Por su parte, los investigadores, luego de años de trabajo desarrollando herramientas propias para llevar adelante proyectos competitivos a nivel internacional destacaron que en este momento pueden volcar sus experiencias para aportar «soluciones diagnósticas dirigidas a la detección de SARS-CoV-2 y de otros virus causantes de cuadros respiratorios agudos» y agregaron que «estas acciones redundarán en la generación de un producto innovador de desarrollo nacional y contribuirá a consolidar la soberanía tecnológica». Si bien se trata de una empresa formada recientemente, los investigadores ya lograron desarrollar y validar con éxito un kit para el diagnóstico de HPV, un virus vinculado al cáncer de cuello de útero. En este sentido, el **director del IBR, Alejandro Vila**, señaló que este es un ejemplo de cómo los recursos humanos formados en ciencia básica de calidad pueden aplicarse directamente a la sociedad, sobre todo en un momento de crisis». La empresa **DETx Mol** fue formada por investigadores de Conicet y la UNR con el apoyo del sector privado y «representa un ejemplo de la asociación público-privada. Tenemos que tomarla como ejemplo para lograr más asociaciones de este tipo en nuestro ecosistema», destacó.

Orbis Seguros combate al fraude con FRISS



Orbis Seguros ha seleccionado a **FRISS** (www.friss.com) con el objetivo de proporcionar una solución para la detección de fraude en siniestros y combatirlo en una forma más estructurada y efectiva.

Orbis utilizará la solución de **FRISS** con el objetivo de realizar una detección automática de fraude en el proceso de siniestros. La compañía posee una mentalidad enfocada tanto a la innovación como al desarrollo, y está lista para recibir la transformación digital en la industria. **Jorge García Vega, Gerente de IT de Orbis Seguros**, manifestó: «tras un exhaustivo análisis, decidimos contratar los servicios de **FRISS** por su solidez y experiencia probada en sus procesos, lo que nos da la tranquilidad de sostener la solvencia de la empresa al protegerla mejor aún de toda acción delictiva. Y esto va de la mano de los programas de tecnificación de **Orbis Seguros** y que han sido reconocidos mundialmente».

A su vez, **Ary Gerson, CEO de Orbis Seguros**, destacó que «nuestra empresa tiene ya un prestigio reconocido en detección y análisis de fraudes, con incluso premios ganados por nuestros equipos, que hacen que la incorporación de **FRISS** contribuya 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».

Orbis Seguros se encuentra dentro del top 20 de aseguradoras de Argentina, se destaca por su visión, filosofía de atención rápida a sus clientes y su fuerte compromiso por lograr la excelencia en todas sus acciones.

Iván Ballón, Gerente de Desarrollo de FRISS, expresó: «para nosotros es una gran satisfacción sumar a **Orbis Seguros** entre las empresas a las que les aportamos nuestros servicios, ya que se logró potenciar la trayectoria de ellos en los procesos antifraude, con nuestra experiencia en todo el mundo en estas gestiones, lo que la va a convertir en una compañía aún menos vulnerable de lo que ya es actualmente».

María Loreto Herrera Fedres, VP de Ventas para Latinoamérica de FRISS, afirmó: «Estamos muy contentos de darle la bienvenida a **Orbis Seguros**, ya que gracias a la tecnología de calidad mundial de **FRISS**, podremos agilizar sus procesos internos y brindar una mejor y más eficiente calidad de atención a sus asegurados».

FRISS es líder en el mercado, enfocándose totalmente a la detección de fraude, riesgo y cumplimiento para aseguradoras en todo el mundo. Sus exclusivas soluciones basadas en inteligencia artificial proporcionan una combinación híbrida totalmente integrada de inteligencia artificial potente, modelos predictivos, análisis de red y minería de texto, con más de 180 implementaciones realizadas. **FRISS** está muy complacido de expandir su presencia en Latinoamérica apoyando a **Orbis Seguros** en su lucha contra el fraude.

Ralf van der Eerden, Gerente General de FRISS Latam, subraya que: «Es un gran placer asociarnos con **Orbis Seguros**. No sólo porque son una empresa innovadora con más de medio siglo de experiencia, sino especialmente por sus principios basados en la justicia, la igualdad y la responsabilidad. Y estos principios, por supuesto, también se relacionan directamente con nuestra misión de brindar seguros honestos en el mundo».

Nicolás Renzi, Líder de Transformación Digital de Grupo San Cristóbal recibe el prestigioso premio Five Star Awards



Nicolás Renzi, Líder de Transformación Digital de Grupo San Cristóbal, fue premiado con el prestigioso reconocimiento **Five Star Awards para Sudamérica y Cono Sur**, por su labor detrás de la transformación de la compañía desde hace más de tres años. El galardón fue entregado durante un evento digital en el marco del **Latin American Insurance IT Executive Summit**. Se trata de un reconocimiento al trabajo del ejecutivo y a la compañía, los cuales también serán destacados en una edición de **Insurance Innovation Reporter**, medio especializado en los avances en tecnología e innovación del sector asegurador.

Nicolás es Licenciado en Estadística e Investigación de Mercado de la Universidad Nacional de Rosario, y cuenta con una Diplomatura en Marketing Estratégico de la Universidad del CEMA. En el Grupo, se desempeña como Líder de Transformación Digital desde el año 2017, y anteriormente fue Jefe de Inteligencia Comercial de San Cristóbal Seguros. A su vez, tiene amplia experiencia en la industria de la banca, tras su paso por Banco Galicia y Banco Hipotecario. Los candidatos al premio, seleccionados por sus importantes contribuciones en el uso de la tecnología para promover los objetivos en su respectivas compañías, fueron designados con denominación directa por diversos actores de la industria como proveedores, altos ejecutivos y referentes del sector.

En 2017 el Grupo comenzó un camino de transformación digital, una nueva forma de enfocar la cultura organizacional. Esto les permitió identificar oportunidades de negocio, en términos de agilización de procesos, comercialización integral de productos, gestión digital de siniestros y detección temprana de fraudes, entre otros aspectos. Más allá de la incorporación de más y mejor tecnología, esta transformación también supuso la necesidad de adquirir nuevas capacidades que acompañan la estrategia propuesta como, por ejemplo, la conformación de equipos multidisciplinarios con nuevos perfiles como: Científicos de Datos, Diseñadores de Experiencia al Cliente, DevOps y Scrum Masters. Hoy el equipo de Transformación Digital, liderado por **Nicolás Renzi**, ya cuenta con más de 120 profesionales que trabajan por dar respuestas a las nuevas necesidades que presenta el mercado.

La Segunda lanza seguro para trabajadores de la Salud frente a Covid-19

La **Segunda** demuestra una vez más su espíritu innovador y lanza una nueva cobertura para atender la realidad que vive la sociedad en tiempos de pandemia. La compañía ahora cuenta con un **seguro de vida colectiva para los trabajadores con mayor exposición al contagio** que también ofrece un adicional de renta diaria por internación.

La pandemia que desató el **Covid-19** impuso una nueva realidad y enfrentó a la sociedad en su conjunto a un riesgo nunca antes visto. En este nuevo contexto, los trabajadores del área de la salud se volvieron actores clave para contener al coronavirus, pero también se convirtieron en uno de los segmentos de la población más expuestos a esta enfermedad junto a los trabajadores de los sectores esenciales.

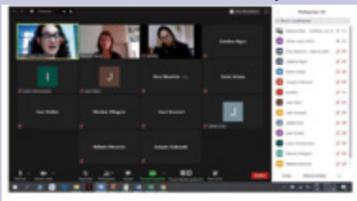
Para acompañar a sus clientes corporativos, el **Grupo Asegurador La Segunda** lanzó un innovador producto. Se trata de «**Primera Línea**», una cobertura de vida colectiva que también cuenta con un adicional de renta diaria por internación. De esta forma, ante el diagnóstico de Covid-19 los profesionales de la salud y trabajadores afectados que sean hospitalizados recibirán una indemnización por los días de internación.

El seguro corporativo está pensado para asistir a profesionales y trabajadores en mayor situación de riesgo y por eso pueden acceder a esta cobertura instituciones médicas, clínicas, sanatorios, hospitales y mutuales, como así también, cualquier otra figura que desee brindar protección a su grupo expuesto al coronavirus, como ser personal de supermercados, expendedores de productos farmacéuticos, entidades bancarias, o cualquier actividad comercial específica.

Desde **La Segunda** explicaron que «**Primera Línea**» es una nueva cobertura orientada a otorgar una solución frente a nuevas necesidades que permite una mayor contención de cara a riesgos emergentes dentro de este actual escenario. «**Primera Línea**» es un **seguro pensado especialmente para los profesionales y trabajadores que se enfrentan a este nuevo tipo de riesgo en el marco de la pandemia**. La cobertura básica es por fallecimiento (por cualquier causa) pero cuenta con un adicional de renta diaria por internación, exclusiva ante el diagnóstico de Covid-19, la cual indemniza hasta 10 días consecutivos. Un dato destacado es que la cobertura entra en vigor a partir del inicio de vigencia indicado en la póliza sin carencia.

«Queremos estar cerca de la gente para brindarles la contención que necesitan en este momento. Buscamos acompañar a la sociedad y, sobre todo, de los trabajadores que están haciendo un gran esfuerzo para cuidarnos en esta situación», destacó **Pablo Ercole, Gerente de Personas del Grupo Asegurador La Segunda**.

RUS brindó conversatorios de RSE en UCU y UTN



La última semana de mayo, la contadora **Silvina Yazón, Responsable de la Gestión de RSE de Río Uruguay Seguros (RUS)**, fue convocada por la **Universidad de Concepción del Uruguay (UCU)** y la **Universidad Tecnológica Nacional Facultad Regional de Concepción del Uruguay**, para brindar conversatorios de Responsabilidad Social Empresaria a través de la plataforma Zoom.

La convocatoria fue destinada a alumnos de la Facultad de Ciencias Económicas (UCU) y alumnos de la carrera de Ingeniería y Sociedad Empresarial (UTN) con los que se abordó el trabajo en red, conceptos generales, la RS en épocas de pandemia, la sustentabilidad, las iniciativas globales y las buenas prácticas de RUS en esta materia.

La **RSE es la responsabilidad que cada organización tiene con la sociedad y el medioambiente**, para los cuales desarrolla de forma voluntaria y activa una serie de acciones que contribuyen a mejorarlos, vinculándose con instituciones públicas y privadas, educativas, entre otros organismos que aporten a tales fines.

Río Uruguay Seguros es una empresa cooperativa firmante del **Pacto Global de Naciones Unidas** que desde hace años, y a través de diferentes equipos, elabora y emplea diferentes estrategias para ayudar a su comunidad y proteger el medioambiente. Algunas de estas acciones son la construcción de rampas accesibles en la calle 9 de Julio; el respaldo y acompañamiento en actividades que fomenten el cuidado de la salud; la realización de talleres para ONs y emprendedores; donaciones a comedores barriales y escolares; charlas sobre medioambiente; sobre educación vial junto a Cevsi, el municipio y la Dirección Departamental de Escuelas Uruguayas, destinadas a alumnos y docentes, agentes policiales, medios de comunicación y capital humano de RUS, entre otras.

Breves de Informe

Los PAS y la digitalización, claves para la continuidad de la Industria del Seguro



El aislamiento social preventivo y obligatorio, producto de la pandemia, aceleró la digitalización de diversas industrias. El seguro, por caso, no está ajeno a esta situación, por lo que las estrategias y decisiones en materia de digitalización, que se vienen ejecutando en los últimos años, sirvieron para llegar a atravesar esta situación de una mejor manera. **San Cristóbal Seguros** viene desarrollando, desde hace varios años, distintas campañas para potenciar a los Productores Asesores de Seguros (PAS) de todo el país en su desarrollo en el canal digital.

Ejemplo de esto es **Sitios Seguros**, se trata de una herramienta para la creación y gestión de sitios webs gratuitos, sumamente customizables que les permite a los productores canalizar sus ventas directamente desde allí e incluso, construir su propia marca. Diseño responsive, un cotizador integrado y formularios de contacto para mail y redes sociales, son algunos de los beneficios. De esta manera, los productores pueden contar con todo lo necesario para autogestionar sus oportunidades de venta online y atraer nuevos clientes.

Los sitios son user friendly y se administran tan fácil como una página en redes sociales. Entre otras cosas, fomentan una mayor comunicación con el cliente final, ofrecen más productos y les permite aparecer en las búsquedas de Google. En el contexto de emergencia sanitaria, la herramienta cobró una relevancia mayor, ya que les permitió a los 500 productores que ya la tenían y a los 220 nuevos que se sumaron desde que se declaró el aislamiento social obligatorio, poder seguir ofreciendo sus servicios a los clientes y prospectos.

«La situación producto del COVID-19 es sumamente particular, pero hemos estado tomando distintas medidas que nos permiten poder seguir acompañando a nuestros PAS y a nuestros asegurados, con herramientas tecnológicas que facilitan la gestión y la comunicación», aseguró **Vanessa Rocca, Gerenta General San Cristóbal Seguros**.

Por otra parte, durante el mes de abril, **San Cristóbal Seguros** lanzó el ciclo de capacitaciones llamado «**Digital Tour Virtual**», ofreciendo talleres virtuales sobre el negocio digital para apoyar a su principal socio y colaborar con la continuidad de sus servicios durante esta coyuntura. El encuentro remoto profundizó en la creación de **Sitio Seguro**, para que los productores tengan su propia «oficina virtual», disponible de forma completamente gratuita, todos los días de la semana y a toda hora. A su vez, **San Cristóbal Seguros** obtuvo el 1º puesto en el país, en el «**Informe de servicios móviles para clientes de seguro de Argentina, la región y el mundo 2020**», a cargo de **TBI Unit**. Este estudio, que se realizó durante los meses de marzo y abril de este año dentro del período de cuarentena por COVID-19 y por séptimo año consecutivo, evalúa los servicios móviles que brindan 15 aseguradoras a sus asegurados desde diversas plataformas móviles en Argentina y América Latina, y su comparación con el resto del mundo. Analiza cinco principales áreas con 70 parámetros: lo relativo al full site, desde la capacitación e información sobre el uso de servicios desde el canal Mobile para sus asegurados, hasta el diseño que se adapta a dispositivos móviles, pasando por funcionalidades y seguridad; el análisis desde dispositivos móviles, como son **Sitio Web Móvil, App y WhatsApp**, su usabilidad, las funcionalidades e información disponible; y, por último, las operaciones disponibles, desde el **Sitio Web Móvil transaccional, App y WhatsApp transaccional**.

«MiART», la app de Provincia ART diseñada para agilizar la gestión de siniestros

Provincia ART, la aseguradora de riesgos del trabajo del **Grupo Provincia**, N° 1 en cápitas del país, presenta **MiART**, una app para facilitar a los trabajadores y las trabajadoras sus trámites asociados a accidentes de trabajo o enfermedades laborales de forma simple, segura y ágil. Desde **MiART**, los usuarios podrán gestionar sus traslados, registrar los datos para la ejecución de transferencias bancarias, visualizar turnos y notificaciones en tiempo real, canalizar consultas vía chat con su referente y acceder a la credencial desde el celular. La aplicación se encuentra disponible en el store de **Android** y **iOS**. Por su parte, **Juan Cuattromo, Presidente de Grupo Provincia**, destacó: «**MiART** es una herramienta clave para atender las demandas más urgentes de las trabajadoras y los trabajadores en situación de siniestralidad», y agregó: «**La pandemia nos obliga a ser muy responsables y creativos para dar respuestas innovadoras a las situaciones que impone la cuarentena**».



Para más información, ingresar en www.provinciart.com.ar/miART **Provincia ART** cuenta con sus canales de comunicación digitales para la gestión de cobertura: www.provinciart.com.ar, para ingresar a la Central de Servicios en Línea y al Centro de Formación Virtual; el Centro de Atención al Cliente: **0800-333-1278**, de lunes a viernes de 8 a 20 h; y la Coordinación de Emergencias Médicas: **0800-333-1333**, durante las 24 h, los 365 días del año, para denuncias de accidentes. Y redes sociales Facebook <https://www.facebook.com/provinciart/> y LinkedIn <https://www.linkedin.com/company/provinciart>

SURA lanza una solución para acompañar la movilidad de las personas



Con este nuevo producto **SURA** busca entregar seguridad y protección en la movilidad de toda la familia, sin importar cómo se muevan. Se trata de un **seguro y un servicio integral de asistencias que proporcionan respaldo cuando la movilidad se ve afectada**, protegiendo todos los bienes asociados a ella y cubriendo los posibles daños causados a otros al moverse en cualquier medio, sean propios o no propios.

SURA, compañía especializada en Seguros, Tendencias y Riesgos, lanzó **Movilidad SURA**, un seguro enfocado en la movilidad multimodal para personas y familias, muevan cómo se muevan, que incluye la cobertura de **Accidentes Personales, Responsabilidad Civil, Robo y Daños Patrimoniales**, con el fin de otorgar respaldo a cualquier forma de desplazamiento de las personas: ya sea mientras caminen, viajen en auto propio o ajeno, en bicicleta, monopatin, transporte público o incluso en **rollers** y patinetas.

Este nuevo producto surge de la observación de **SURA** sobre las tendencias en movilidad de las personas, que hace tiempo reflejan cambios sobre los hábitos y las formas de trasladarse. Ya sea porque cada vez más gente se anima a usar monopatinos, o porque existe una clara preocupación por la contaminación, haciendo que muchos prefieran moverse en bici o en medios de transporte más sustentables. También están quienes optan por el «**car-sharing**» para compartir gastos, quienes utilizan los servicios de envío de última milla para recibir compras online en su casa o los que solo realizan un determinado tramo en auto hasta el trabajo, para luego completarlo con otro sistema de transporte.

«**Nuestro propósito es otorgar respaldo a las personas en función de sus necesidades y de sus nuevas realidades. Diseñamos este producto para ajustarnos a sus estilos de vida, sus preferencias y para acompañar esos cambios, especialmente los que contribuyen a aportar un beneficio para todos. SURA se destaca justamente por eso, por ser grandes observadores del entorno y por poner en el centro de su gestión a las personas, entregando bienestar y competitividad a las mismas, muevan cómo se muevan**», asegura **Nuria Foncueva, integrante del equipo de Movilidad de Sura Argentina**.

La póliza fue especialmente diseñada por la compañía teniendo en cuenta un contexto en el que las personas deberán prontamente volver a sus actividades habituales y en el que ya se percibe que muchos incluso modificarán su manera de trasladarse. En este sentido, el temor por las grandes aglomeraciones incentivó, por ejemplo, la compra anticipada de monopatinos o a desempolvar la vieja bicicleta. Por este motivo, el **Seguro de Movilidad SURA** incluye asistencia de cuidado y seguridad en la vía pública y vial, tanto para autos y motos como para bicicletas y monopatinos eléctricos; brinda cobertura nacional con opción a extender al grupo familiar y ofrece diversos módulos según las necesidades de los clientes, pudiendo incorporarle hasta cuatriciclos y jetsky, entre otros.

Seguros, Tendencias y Riesgos es el modelo adoptado por la compañía, el cual le permite, más allá del producto, agregarle valor al cliente generando confianza 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. Así, se convierte en una herramienta valiosa para la toma de decisiones enfocadas en la competitividad y la sostenibilidad organizacional.

De esta manera, **SURA** continúa brindando respaldo a sus clientes en la gestión integral de los riesgos, llevando adelante su estrategia de protección desde el conocimiento profundo de los mismos y con el objetivo de lograr un aporte de valor a las personas.

Salir fortalecidos, la propuesta de Experta Seguros

«El aislamiento también trajo cosas buenas, como las reuniones en pijamas», es una de las situaciones que plantea **Experta Seguros** en su **nueva campaña institucional** y que pone el foco en encontrar el lado positivo a este aislamiento, para poder salir más fortalecidos que antes. Así, plantea distintas secuencias que ya se convirtieron en clásicos de esta cuarentena, como las nuevas formas de aprender y las clases de gimnasia online, que evidencian que este contexto también trajo algunas nuevas costumbres, que no están nada mal. Este mismo enfoque es el que viene poniendo en práctica la compañía aseguradora desde el día cero, conteniendo a sus colaboradores, brindando soluciones y respaldo a sus clientes, y acompañando a sus socios estratégicos, para que todos puedan transitar esta situación de la mejor manera posible.

«**Los cambios siempre dan lugar a nuevas oportunidades, aprovecharlas y potenciarlas es el verdadero aprendizaje y es eso lo que queremos transmitir. Para esta campaña y para todas las comunicaciones, charlas virtuales y herramientas que hemos desarrollado y compartido en este contexto, hemos estado utilizando un slogan Ad Hoc: «Unidos Salimos Adelante»**, buscando transmitir un mensaje de unión y solidaridad para poder hacerle frente a esta situación», destacó **Mirna Szulmajster, Directora de Comunicación, Marketing, RRII & Customer Services de Experta Seguros. #UnidosSalimosAdelante**



Comunicación de UART



La Corte Suprema de Justicia de la Provincia de Buenos Aires -CSPBA- confirmó la constitucionalidad de la Ley Provincial 14.997 de adhesión a la Ley Nacional 27.348 de Riesgos de Trabajo. La decisión del alto tribunal provincial va en línea con los numerosos fallos con los que tanto la Corte Suprema de Justicia de la Nación como muchas otras instancias judiciales vienen avalando aspectos sustanciales de dicha Ley. Sin embargo, respecto de la misma quedan aún por constituir los Cuerpos Médicos Forenses para dotar de mayor certidumbre al sistema de riesgos del trabajo.

Desde la Unión de Aseguradoras de Riesgos del Trabajo -UART- informaron que con 5 votos a favor (Dres. Genoud, Kogan, Soria, Pettigiani y Torres) y uno en contra (Dr. De Lazzari), la Suprema Corte de Justicia de Buenos Aires declaró el 13 de Mayo pasado la constitucionalidad de la Ley 14.997 de adhesión de la Provincia a la Ley 27.348 de Riesgos de Trabajo. En los autos «MARCHETTI, Jorge Gabriel c/ Fiscalía del Estado de la Pcia. de Bs.As. Accidente de trabajo-acción especial», referidos a un siniestro laboral de un oficial de policía ocurrido en febrero de 2016, la Suprema Corte provincial revocó la sentencia del Tribunal de Trabajo N° 1 de Quilmes que primeramente había declarado inconstitucional la Ley 14.997 y asumió de la competencia para intervenir y luego había declarado la inconstitucionalidad de los arts. 21, 22 y 46 de la Ley Riesgos de Trabajo. ¿Por qué resulta importante este fallo? Porque con su sentencia la Suprema Corte de Justicia de la Provincia de Buenos Aires declara constitucionales los arts. 1 a 4 de la Ley 27.348, como así también el art. 1 de la ley 14.997 de adhesión a la norma nacional, poniendo en negro sobre blanco la obligación de agotar previamente la vía administrativa ante las Comisiones Médicas. Merecen mencionarse algunos aspectos muy destacables del fallo:

Voto del Dr. Genoud - Adhesión: no es inconstitucional que el legislador haya elegido un método de adhesión remitiéndose al texto de otras leyes, incorporando una norma nacional y anexando su texto al local, siendo ello una técnica funcional que optimiza la producción de leyes. **Delegación de facultades:** no hay delegación de facultades esenciales del Estado Provincial (administración de Justicia), por cuanto la Ley 15.057 de la provincia, estableció la solución definitiva a las controversias que se podían dar con motivo del art. 1 de la Ley 27.348, ya que son los tribunales locales con competencia en materia laboral que intervienen, no habiendo sustracción alguna a los órganos jurisdiccionales competentes. Se trata de actos administrativos de orden técnico-científico que están sujetos a revisión judicial amplia y plena. **Procedimiento acotado en el tiempo:** el procedimiento administrativo tiene un plazo acotado en el tiempo que luce razonable y permite prescindir de pasar por la Comisión Médica Central.

Voto de la Dra. Kogan - Constitucionalidad de la adhesión y federalismo de concertación: no es inconstitucional que una ley provincial adhiera a una ley procesal nacional dado que ello no viola el sistema federal, toda vez que está garantizado y asegurado el propio régimen jurisdiccional en la PBA.

Procedimiento ante Comisión Médica y antecedentes de intervención nacional: el hecho de que las Comisiones Médicas estén vinculadas a la Superintendencia de Riesgos del Trabajo, señala que no es novedoso que un organismo nacional intervenga en jurisdicción provincial para resolver con carácter previo, mediante actuaciones de naturaleza administrativa, cuestiones vinculadas a accidentes de trabajo o enfermedades profesionales, con obligatoriedad de la denuncia del infortunio y la determinación de la reparación a percibir, la que una vez aceptada causaba cosa juzgada. Se remonta a antecedentes desde 1949, 1959, 1973 y posteriores, describiendo sucintamente los procedimientos, las formas de pago mediante depósito de la compensación y el efecto de cosa juzgada, citando también jurisprudencia de la misma Corte provincial. **Acceso a la revisión judicial:** sostiene que no se impide al trabajador el acceso a la jurisdicción sino que supedita ello a agotar una instancia administrativa previa y obligatoria, circunstancia que reviste una finalidad protectora tendiente a asegurar al afectado una más rápida percepción de sus acreencias al establecer un plazo perentorio de 60 días, con una prórroga excepcional y fundada.

En síntesis, con este fallo la Suprema Corte de Justicia de la Provincia de Buenos Aires ha puesto fin a los cuestionamientos sobre el procedimiento previo en Comisiones Médicas y la adhesión a la Ley 27.348 que se suscitaban en la Prov. de Buenos Aires. Es de destacar, además, la importancia de los fallos de la Corte Provincial, dado que hacen casación y son de aplicación obligatoria por parte de los juzgados de instancias inferiores. No sólo esta sentencia da por zanjado un largo debate, dotando de previsibilidad y certidumbre a la administración de justicia en la Provincia de Buenos Aires, sino que además exhibe una clara sintonía con los fallos de la Corte Suprema de Justicia de la Nación que a lo largo de los últimos dos años ha hecho una lectura muy positiva de los aspectos más destacados de la Ley 27.348.

Ante un nuevo escenario impuesto por la crisis del COVID-19, cargado de incertidumbre y de mayores costos para el sistema laboral argentino y en él, el de Riesgos del Trabajo, y la reversión de la tendencia bajista en los números de la litigiosidad observada a fines de 2019, resulta más que nunca imperiosa la necesidad de constituir los Cuerpos Médicos Forenses. Su existencia aseguraría un control especializado y por parte de profesionales de la tarea pericial elegidos por concurso, privilegiando el uso adecuado del Baremo y desacoplando los honorarios de los peritos hoy atados al monto de la sentencia.

Desde UART enfatizan que de esta manera, se cerraría lo dispuesto en la reforma de 2017 y el sistema gestionaría las controversias de manera armónica entre lo administrativo y lo judicial.

Breves de Informe

Sancor Seguros Uruguay presenta su Tercer Reporte de Sustentabilidad



Aún en un contexto de incertidumbre y preocupación por la pandemia mundial generada a raíz del COVID-19, Sancor Seguros Uruguay presenta su Tercer Reporte de Sustentabilidad, correspondiente al año 2019, con el fin de mantenerse cerca y en comunicación con sus públicos, haciéndoles conocer su forma de trabajar y mostrando el compromiso de la empresa con un futuro mejor y más sostenible. Este Reporte se elaboró en el marco del Proceso de RSE que el Grupo Sancor Seguros, de Argentina, lleva adelante desde hace 15 años. Para su realización participaron empleados de todas las áreas de Sancor Seguros Uruguay, con el fin de reflejar de forma transparente y sistematizada la gestión económica, social y ambiental del negocio. «La pandemia de Coronavirus cambió profundamente el escenario de actuación y la realidad de empresas y particulares, imponiendo nuevos desafíos y alterando, en consecuencia, el lugar que ocupan los temas prioritarios a atender. Hoy el panorama está dominado por la necesidad de estar hiperconectados, pero sigue habiendo un número importante de nuevas tendencias que debemos considerar, por cuanto impactan en nuestro sector en forma positiva y negativa. Entre ellas, podemos mencionar la expansión de la inteligencia artificial y el rol que en ello juega la ética; la internet de las cosas; la robotización; el uso de Big Data y blockchain; y el manejo de la privacidad de la información», expresó Sebastián Trivero, Gerente General de Sancor Seguros Uruguay.

Durante el año 2019 la empresa trabajó en una nueva Matriz de Materialidad, para comprender los temas más relevantes para la sustentabilidad del negocio y de la sociedad a la que influye. En este nuevo ejercicio de identificación, se consideraron las tendencias mundiales en la industria del seguro, la influencia del Grupo Sancor Seguros y la realidad local de Uruguay.

Se definieron los temas más importantes a trabajar, diferenciándolos en 5 ejes: la innovación, el relacionamiento con el asociado, la eficiencia en los procesos clave del negocio, el capital humano, la promoción y el respeto por los derechos humanos, y el crecimiento con rentabilidad. Algunos de los principales temas priorizados por los grupos de interés de la empresa y que hoy, ante este marco mundial de enorme preocupación toman gran relevancia, son: la atención de calidad y contención al cliente; la gestión integral de riesgos para la continuidad del negocio; la orientación a la experiencia del usuario, la innovación en el desarrollo de los productos y servicios; y una política financiera sostenible, entre otros.

Para su elaboración se siguen iniciativas y estándares internacionales de sustentabilidad como los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) y su herramienta SDG Compass, los lineamientos de Global Reporting Initiative (Estándares GRI), la Norma Internacional de Responsabilidad Social ISO 26000 y los 10 Principios del Pacto Global de Naciones Unidas, los Principios de Empoderamiento de las Mujeres (ONU Woman), los Derechos del Niño y Principios Empresariales (UNICEF - Pacto Global) y la Serie AA1000 de AccountAbility.

«Entendemos que las empresas debemos asumir un rol activo para combatir los grandes flagelos en los derechos humanos: la pobreza extrema, el hambre, la falta de educación y las desigualdades. Trabajando desde el propio negocio con acciones concretas para contribuir a la eliminación de la pobreza, incluimos otras acciones y programas específicos con enfoque en prevención y seguridad, trabajo decente y crecimiento económico, entre otros», destacó Trivero.

Sancor Seguros Uruguay reafirma el apoyo a las iniciativas de Naciones Unidas. Este Reporte de Sustentabilidad 2019 se convierte en una nueva Comunicación para el Progreso (COP) como rendición de cuentas de los 10 Principios del Pacto Global.

«Los principales desafíos surgen, entonces, de nuestro compromiso de contribuir favorablemente con la Agenda 2030. Así, durante el período de referencia hemos trabajado -y debemos continuar haciéndolo- por estos objetivos comunes a todos los sectores. Por ello, este Reporte de Sustentabilidad incluye nuevamente el análisis del aporte de Sancor Seguros Uruguay a esos ODS identificados como estratégicos para nuestra Organización», concluyó el Gerente General de Sancor Seguros Uruguay.

Para más información y para conocer este Reporte de Sustentabilidad, ingresar en: www.sancorseguros.com.uy. La empresa invita a todos sus lectores a dejar su opinión y sugerencias para hacer de este proceso un canal de doble vía y de mejora continua, a través del siguiente contacto: rse@gruposancorseguros.com

Cómo debe prepararse un gobierno para gestionar los riesgos



Un informe elaborado por las empresas del grupo Marsh & McLennan Companies (Marsh, Oliver Wyman, Mercer y Guy Carpenter) examina las opciones de organización y coordinación de las actividades de gestión de riesgos dentro del gobierno. La preparación para enfrentar los riesgos que pueden amenazar la seguridad nacional, la prosperidad económica y el bienestar de la sociedad es una función crítica de todos los gobiernos, asegura el informe «Desarrollo de la resiliencia nacional», elaborado por la firma de consultoría en riesgos a nivel mundial, Marsh & McLennan Companies (MMC).

Por el contrario, no encontrarse preparado para los desafíos en el largo plazo, sumado a un manejo deficiente de crisis periódicas, puede plantear dudas respecto a la competencia en materia de liderazgo y resiliencia nacional.

En primer lugar, un gobierno debería evaluar la importancia de los riesgos desde diversas perspectivas. Una de ellas es a través de una escala de tiempo que tenga en cuenta aquellos que pueden afectar en el corto (menor a 0.5 años), mediano (de 0.5 a 5 años) y largo plazo (de 5 a más de 20 años). Sin embargo, también deberían hacer un análisis para evaluar los impactos del riesgo en intereses nacionales de vital importancia siguiendo estos criterios:

- **Sufrimiento humano:** muerte, lesiones e enfermedades; evacuación de hogares; estrés psicológico.
- **Alteración de la sociedad:** falla en el suministro de bienes y servicios clave; inestabilidad o alteración del orden público; violación de derechos y libertades.
- **Crisis económica:** daño a bienes e infraestructura; reducción de la actividad y crecimiento económico; incertidumbre de inversores y prestamistas.
- **Daño ambiental:** daño a largo plazo; reducción de la productividad agrícola; pérdida de bienes culturales.
- **Debilidad política:** violación de la seguridad territorial; reducción de la capacidad para gobernar; deterioro de la credibilidad internacional.

Otro de los puntos que destaca el informe como clave para lograr resiliencia a nivel país, es una buena coordinación entre los principales participantes de todos los niveles del gobierno. Como mínimo, una unidad nacional de gestión de riesgos (o su equivalente) debería alinear las funciones e interacciones de los encargados del manejo de riesgos en distintos departamentos del gobierno, organismos especializados y prestadores de respuesta a emergencias.

Alejandro Guerrero, Country Corporate Officer de MMC y CEO de Marsh en Argentina y Uruguay, sostiene: «Esta crisis de COVID-19 está obligando a los países de todo el mundo a lidiar con la provisión de asistencia sanitaria de emergencia, desafiando los comportamientos de los ciudadanos, la interrupción generalizada de la industria y las consecuencias económicas más amplias. Eso ha ampliado todas las dimensiones de los acuerdos nacionales de gestión de riesgos y crisis, incluyendo la evaluación de riesgos, la evaluación de la respuesta política, la toma de decisiones de liderazgo, la comunicación pública, las intervenciones de apoyo financiero y la implementación coordinada de iniciativas».

Para el caso de una crisis sanitaria como la que nos encontramos transitando, conocer a las personas a las que convocar para hablar sobre las posibles trayectorias del virus y la capacidad de las instalaciones sanitarias para hacerle frente puede resultar esencial. La participación de distintas miradas enriquece la visión del riesgo a nivel nacional, así como la asunción del liderazgo a nivel local, sectorial y departamental. Los especialistas y las partes interesadas deberían aportar información para las evaluaciones de riesgos y la elaboración de escenarios, teniendo en cuenta los diferentes impactos en los distintos grupos. Por otro lado, el reporte también indica que las medidas de respuesta a las crisis bien justificadas, coordinadas y comunicadas son esenciales, tanto para ofrecer soluciones efectivas como para garantizar la confianza de los ciudadanos. En este sentido, la respuesta de los gobiernos a los riesgos críticos no suele ser sistemática. Muchos procesos frecuentemente evalúan las pérdidas directas derivadas de desastres históricos en vez del impacto económico a más largo plazo, e informan sobre desembolsos relacionados con incidentes específicos o de parte de autoridades específicas más que informar sobre las obligaciones a más largo plazo derivadas de esos eventos.

Por último, el informe identifica cinco claves que beneficiarían los marcos de resiliencia de muchos países: el mejor uso de la previsión y de escenarios de riesgo creativos para hacer frente de manera más rápida a los desafíos y a las crisis emergentes; la elaboración más rigurosa de los presupuestos para riesgos, con una clara idea respecto de cómo se pagarán las soluciones; un monitoreo más transparente de los avances; el desarrollo de nuevas asociaciones; y una mayor asunción de los principales riesgos entre todas las partes interesadas, tanto dentro como fuera del gobierno.

«Desarrollo de la resiliencia nacional» analiza con mayor profundidad las formas para dar un marco al cambiante panorama en materia de riesgos, las opciones para organizar y coordinar las actividades de gestión de riesgos dentro del gobierno, algunos de los instrumentos normativos y soluciones que generarán los resultados deseados, y los requisitos para la mejora continua, así como el valor de contar dentro del gobierno con un «líder de riesgos» general que impulse esta agenda.



COSI MI PIACE

Pizza romana en el corazón porteño



Propuesta Cosi Mi Piace embriaga las calles de Palermo Soho con el delicioso aroma que caracteriza a la cocina italiana, desde sus clásicas pastas hasta una buena propuesta de pizzas romanas. Su gastronomía y estética lo convierten en un lugar acogedor, ideal para disfrutar en compañía de amigos y familia. Además, cada una de sus preparaciones deslumbrará con sus característicos sabores, todas elaboradas con los mejores productos y una atención de primera.

Nombre

Sus dueños buscaban un nombre italiano, que refleje la identidad del lugar, así como de las materias primas que utilizan en la cocina. Durante la planificación del negocio, hacían mención a cómo les gustaría que sea cada detalle, y de esta manera surgió «Cosi Mi Piace», que significa «Así me gusta» en italiano.

Ambientación

Su decoración y diseño hacen que cada comensal se sienta a gusto, rodeado por un hermoso ambiente en el que la madera y el hierro predominan, logrando un estilo rústico que, a su vez, le proporciona un toque moderno y descontracturado, donde sin

duda, la luz natural y la vegetación juegan un papel fundamental. Asimismo, uno de los puntos focales del lugar es su patio revestido con adoquín, un estilo típico de Italia, donde el sol se asoma y las hojas de los árboles caen para crear una magia natural que permite transportarse de este modo a una hermosa callecita italiana.

Por si fuera poco, la cocina a la vista permite vislumbrar desde todos los ángulos a su protagonista: el horno a leña marca Accunta, traído especialmente desde Italia (Nápoles), el cual pesa dos toneladas. Estos hornos son elaborados especialmente por una familia italiana que se ha dedicado a la fabricación de los mismos desde el año 1892. Además, este espacio cuenta con una barra amplia de mármol blanco decorada con lámparas minimalistas que proveen la iluminación perfecta para quienes deseen disfrutar de una copa de vino mientras aguardan por el plato a degustar.

Público

Han catalogado que las personas que más visitan el restaurante tienen entre 25 y 40 años, y se caracterizan por ser amantes de la gastronomía y disfrutar del buen comer.

Gastronomía

Dentro de la Cocina Italiana, su oferta gastronómica es muy variada. Una excelente

ficha técnica

NOMBRE	COSI MI PIACE
DOMICILIO	El Salvador 4618 Palermo Soho Ciudad Autónoma de Buenos Aires
TELÉFONO	(54-11) 4831 7176
ESPECIALIDAD	Cocina Italiana (Pastas & Pizzas)
DUEÑOS	Natalia Czerwonogora / Antonio Cao
HORARIOS	Martes a Domingo de 19:30 a 0 hs. Viernes, Sábados y Domingos también al mediodía de 12:30 a 16:30 hs.
VIARIOS	Acepta Mercado Pago, tarjetas Amex, Master, Visa y Diners.



opción para comenzar son los Antipastos, entre los que destacan la Focaccia (pan de pizza aromatizado con romero), Burrata (con tomate y rúcula), la Fainá en tres diferentes presentaciones y más. Por su parte, las Ensaladas se caracterizan por su frescura y originales combinaciones, entre las que se pueden elegir: De la huerta (verdes, rúcula selvática y radichio, verduras grilladas, almendras tostadas y huevos poché), Kale (kale, palta, langostinos, huevo poché y almendras), entre otras. ➔



La sensación de trasladarse a una callecita italiana



que desean es un dulce típico de cocina italiana, pueden elegir entre los clásicos *Cannolis*, el *Tiramisú* o un original *Calzone de Nutella*.

Bodegas

Para acompañar cada preparación muchas son las opciones, pero su **carta de vinos** es una de las protagonistas a la hora de elegir el maridaje perfecto para sus platos. En su carta resaltan los vinos (blancos, rosados, tintos y espumantes) de variadas cepas y bodegas, todos pensados en la armonía que proveen para combinar con las pizzas romanas, ya que su característico estilo *gourmet* las convierten en la compañía ideal para cualquier copa de vino.

Quienes optan por saborear **clásicos cócteles**, **Cosi Mi Piace** ofrece el *Negroni*, *Aperol Spritz* o el *Aperitivo N6* que incluye amargo obrero, cinzano rosso, tónica y mandarina y, para quienes disfrutan de una buena birra, pueden disfrutar de una **cerveza artesanal** como la *Patagonia Amber Lager*, *Filidoro Blond*



Ale o la *Filidoro IPA Inglesa*; así como cervezas industriales y algunos digestivos.

Negocio

Aunque sus dueños tenían pensado abrir otro local en el curso de este año, con toda la situación del COVID-19 se ha postergado hasta otro mejor momento. 📍

➔ Como buena **cocina italiana**, si de elegir un **Plato Principal** se trata, las **Pastas** constituyen una alternativa que no puede quedar de lado, desde los populares *Noquis de papa*, servidos con salsa pomodoro, albahaca y tomates cherry; o los *Tortelitis barbabietola*, servidos con salsa al limone, ricota, pecorino y almendras tostadas. Para los amantes de la **Carne**, **Cosi mi Piace** presenta un *Bife de chorizo a la parrilla* o, *900gr de ojo de bife* convertido en una suculenta *Milanesa a la Napolitana*.

(tomate, mozzarella fiordelatte, mortadela con pistacho, ricota de oveja y perejil), la *Straciatella* (tomate, straciatella, albahaca pimienta negra), la *Diavola* (tomate, mozzarella fiordelatte, salame tipo longaniza napolitana picante y orégano fresco), *Funghi* (tomate, mozzarella fiordelatte, portobells horneados y crudos, perejil y ajo confitado) o la *Parmigiana* (tomate, mozzarella fiordelatte, parmesano, berenjena y albahaca) y muchas más.

Las **Opciones Veggies** también son una excelente alternativa para disfrutar, como la *Vespucio veggie* (tomate, zucchini, berenjena, espinaca y portobelos), *Principe veggie* (tomate, brócoli, tomate cherry, rúcula y aceitunas negras) o la *Puttanesca veggie* (tomate, alcaparras, ajo confitado, aceitunas negras y orégano fresco).

La velada no culmina sin antes degustar un buen **Postre** y el *Panqueque de dulce de leche* es ideal para aquellos que buscan disfrutar lo mejor de la repostería argentina, pero si lo



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



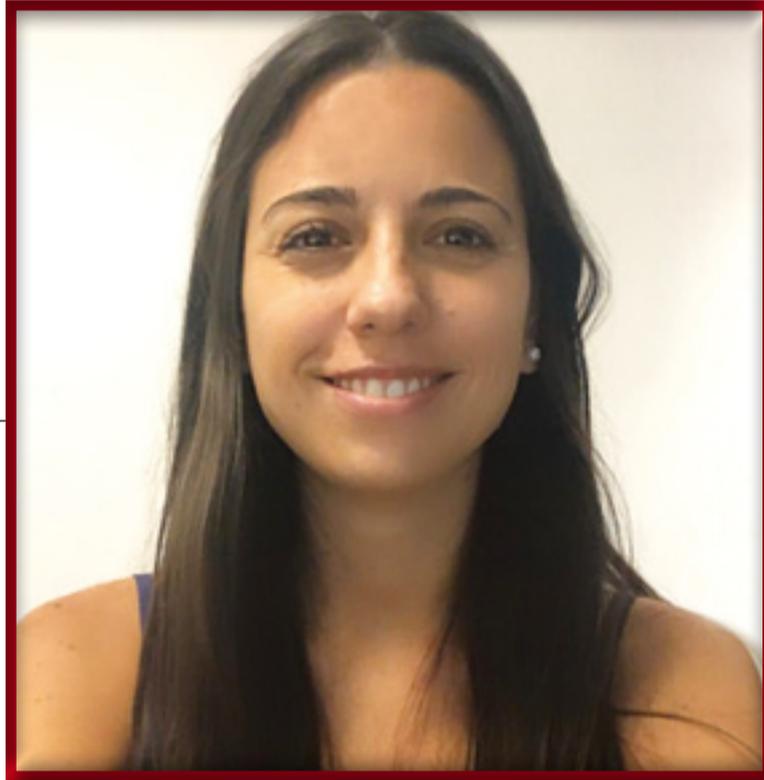
TU TRANQUILIDAD CRECE.

www.galenoseguros.com.ar

Ayelén Suárez

En Concubinato - 33 Años - Signo Géminis (21/05/1987)

Gerenta de RR.HH. en LIBRA Seguros



CARA
a
CARA

● **UN HOBBY**

Cocinar

● **LA JUSTICIA**

No funciona

● **SU MAYOR VIRTUD**

La sinceridad

● **LA SEGURIDAD**

Una ilusión

● **ACTOR Y ACTRIZ**

Al Pacino y Meryl Streep

● **AVIÓN O BARCO**

Avión

● **VESTIMENTA FORMAL O**

INFORMAL

Elegante sport

● **UN SER QUERIDO**

La familia

● **UNA ASIGNATURA PENDIENTE**

Saltar en paracaídas

● **LA MENTIRA MÁS GRANDE**

La que busca dañar

● **NO PUEDO DEJAR DE TENER...**

Optimismo

● **UN RIESGO NO CUBIERTO**

El cubre rueda

● **LA MUERTE**

No me asusta

● **SU RESTAURANTE FAVORITO**

PARA CENAR

Primavera Trujillana

● **ESTAR ENAMORADO ES...**

Maravilloso

● **LA CULPA ES DE...**

Otro

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

Adoptar a Aquiles, mi primer perro

● **ME ARREPIENTO DE**

No haber vivido en otro país

● **UN SECRETO**

No se dice

● **EL FIN DEL MUNDO**

¿Estará cerca?

● **LA INFLACIÓN**

Me afecta

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

En algo que no me represente

● **EL MATRIMONIO**

Un pacto civil

● **TENGO UN COMPROMISO CON...**

Mi pareja

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

No estoy de acuerdo

● **UN PERSONAJE HISTÓRICO**

Gandhi

● **EN COMIDAS PREFIERO...**

Milanesas

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

El cigarrillo social

● **EL DÓLAR**

Sube

● **DIOS**

Messi

● **UN FIN DE SEMANA EN...**

El mar

● **PROGRAMA PREFERIDO DE TV / CABLE**

Los Simpsons

● **EL LUGAR DESEADO PARA VIAJAR**

Asia

● **LA TRAICIÓN**

Inadmisible

● **SU BEBIDA PREFERIDA**

Gin Tonic

● **LE TENGO MIEDO A...**

Las cucarachas

● **EL AUTO DESEADO**

Alguno con doble tracción

● **LA CORRUPCIÓN**

Existe

● **ESCRITOR FAVORITO...**

Edgar Allan Poe

● **¿QUÉ COSA NO PERDONARÍA NUNCA?**

Perdono

● **EL PASADO**

Ya fue

● **PSICOANÁLISIS**

Me aburre

● **MI MÚSICO PREFERIDO ES...**

Bob Marley

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

Medicina Ancestral y Epigenética, de Flor Rael

● **LA MUJER IDEAL**

La que no se rinde

● **UN PROYECTO A FUTURO**

Mi casa

● **EL CLUB DE SUS AMORES**

No tengo

● **EN TEATRO**

Toc Toc

● **MEJOR Y PEOR PELÍCULA**

Mejor: Contratiempo

Peor: ¿Qué le pasó a Lunes?

● **EL PERFUME**

Light Blue

● **UNA CANCIÓN...**

«Englishman in New York»

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

El cerebro

● **UN MAESTRO**

Mi papá

● **EN DEPORTES PREFIERO...**

Tenis

● **SI VOLVIERA A NACER, SERÍA**

Abogada

● **RED SOCIAL PREFERIDA**

Instagram

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

Su amor y lealtad

● **LA INFIDELIDAD**

Un dilema moral

● **MI PEOR DEFECTO ES**

La impaciencia

● **UNA CONFESIÓN**

Amo las siestas

● **MI MODELO PREFERIDA ES...**

Mi mamá

● **NO PUEDO**

Puedo

● **MARKETING**

Una buena inversión

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

Tiempo

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

Yoga

● **DE NO VIVIR EN ARGENTINA...**

● **¿QUÉ LUGAR DEL MUNDO ELEGIRÍA?**

Rosa Sur!

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

