



# informe

operadores de mercado



## Entrevista a Sebastián Martín Bettés

Presidente y Gerente General de TPC Seguros



# El sólido crecimiento de TPC

# SIMPLE



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

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

Escribinos a: [info@afianzadora.com.ar](mailto:info@afianzadora.com.ar)



Escaneá para conocer más.



**AFIANZADORA**  
SEGUROS DE CAUCIÓN

# TPC es una Compañía dinámica, ágil y de rápida respuesta ante las demandas del mercado

La expansión territorial por medio de sus cinco agencias y de las alianzas estratégicas llevadas a cabo con gran éxito con sus PAS; un gran plantel de profesionales que componen su staff gerencial y su personal, transformándola en una compañía dinámica, ágil y de rápida respuesta ante las grandes demandas del mercado; el desarrollo y la fuerte inversión en sistemas que le han permitido cumplir con todas las exigencias; el cambio de imagen, y la nueva casa central con oficinas abiertas y funcionales; el desarrollo de una amplia gama de productos y la adquisición de dos compañías de nicho como CESCE, actualmente Soberana Seguros SA, y NRE Seguros SA, para continuar la expansión de ciertas coberturas boutique, son los grandes logros de gestión de TPC Seguros.



Bettés. «Otro logro fundamental fue la adquisición de dos aseguradoras de nicho como son CESCE, actualmente Soberana Seguros SA, y NRE Seguros SA, para continuar desarrollándonos en la expansión de ciertas coberturas boutique que nos permitirán ampliar aún más nuestro portafolio de negocios hacia los PAS».

**S**ebastián Martín Bettés, **Presidente y Gerente General de TPC Seguros SA**, comparte con nosotros la actualidad de gestión y el futuro de la Compañía.

**Presentación**

«Soy casado, tengo 2 hijas y soy abogado especialista en seguros. Provengo de una familia vinculada fuertemente a los seguros desde hace muchos años, razón por la cual es que he trabajado toda mi vida en esta gran actividad y en casi todos sus ámbitos.

En lo que respecta a mi rol en el Grupo, en una primera etapa en el 2018, Gonzalo Campici, a quien conozco hace varios años, me convocó a trabajar como asesor del Grupo y a través de dicha inserción, a mediados de 2019, me propuso ocupar la Presidencia de TPC.

Ha sido un año muy importante de gestión donde hemos consolidado muchos proyectos, donde nos hemos expandido territorial y operativamente con gran éxito y donde hemos, además, incorporado nuevas aseguradoras».

**Entrevista**

- **¿Cuáles han sido esos grandes logros que mencionas y cómo se han sucedido?**

- Ante todo, hemos consolidado una forma de trabajo y de gestión a través de la expansión territorial por medio de ➔

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](http://www.rasare.com.ar)  
✉ [info@rasa-re.com.ar](mailto: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](http://www.ssn.gob.ar) | N° de inscripción B46



**ESCUDO SEGUROS**  
*Una buena decisión*

**NUESTROS PRODUCTOS**

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



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

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



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

N° de inscripción en SSN  
0746

Atención al asegurado  
0800-666-8400

Organismo de control  
[www.argentina.gob.ar/ssn](http://www.argentina.gob.ar/ssn)



## PROTAGONISTAS

AL CIERRE DE LOS ESTADOS CONTABLES DE 2020, TPC HA INCREMENTADO SU PATRIMONIO EN 40% Y LOS ACTIVOS EN UN 70% RESPECTO AL EJERCICIO ANTERIOR.



➔ nuestras cinco agencias y de las alianzas estratégicas llevadas a cabo con gran éxito con los PAS. Además, contamos con un gran plantel de profesionales que componen el staff gerencial y el personal de TPC que hacen que seamos una compañía dinámica, ágil y de rápida respuesta ante las grandes demandas del mercado. Hemos desarrollado e invertido fuertemente en sistemas, algo que nos ha permitido dar soporte y cumplimiento a todas las exigencias que hemos tenido y pensando, sobre todo, en lo que vendrá a corto y mediano plazo en este punto. El cambio de imagen, la nueva casa central con oficinas abiertas y funcionales para que, tanto nuestro personal como los PAS, se sientan en un ambiente de trabajo integrado y unificado entre todos los sectores.

Asimismo, a través de la amplia gama de productos competitivos que hemos desarrollado, tanto en coberturas como en servicios, que llevó a que nuestro portafolio esté a la altura de lo que los clientes necesitan.

Otro logro fundamental fue la adquisición de dos aseguradoras de nicho como son CESCE, actualmente **Soberana Seguros SA**, y NRE Seguros SA, para continuar desarrollándonos en la expansión de ciertas coberturas *boutique* que nos permitirán ampliar aún más nuestro portafolio de negocios hacia los PAS.

Todo este gran trabajo ha potenciado en forma exponencial nuestro crecimiento y nos lleva a estar a la vanguardia de hacia donde se proyecta el mercado asegurador para los

próximos años, colocándonos ante el gran desafío de seguir posicionando a TPC como líder en su segmento.

**- ¿Cómo ha sido ese cambio que mencionás en la gestión? ¿Podés contarnos más en profundidad cómo se ha desarrollado?**

- El desafío puntual era transformar a TPC en dos importantes mercados. Primero, una compañía tradicional del segmento de RC Profesional y Caución, basado en su historia, trayectoria y el liderazgo en tales nichos. En segundo lugar, adaptar su impronta a un nuevo esquema al introducir en la operatoria cotidiana la cartera de negocios de la rama de automotores en todo el país.

El primer paso fue la capitalización de la compañía para poder obtener por parte de la SSN la aprobación de la rama, y ello se logró con el gran compromiso tomado por el accionista al realizar el aporte correspondiente. Seguidamente, y mientras se trabajaba en dicha aprobación, lo que hicimos fue consolidar un equipo de trabajo compuesto por profesionales altamente especializados para comenzar desde el día uno a dar respuesta a la dinámica que conlleva el negocio del seguro automotor, contar con las redes operativas, los sistemas, los recursos y, sobre todo, cumplir con las exigencias que los PAS demandan en este segmento. En un primer momento, todo fue a costo de la inversión que el accionista realizó como una importante apuesta a mediano y largo plazo

con el objetivo fijado en consolidar el negocio y, sobre todo, en dar el servicio de excelencia que marca la diferencia con lo tradicional del mercado en esta rama. Esto se dio dentro del contexto de un año electoral, con grandes cambios que movilizaron y retrajeron en todos los ámbitos las inversiones y los proyectos, pero para nosotros fue la oportunidad de marcar una diferencia. Donde otros veían un conflicto o una incertidumbre, nosotros veíamos una oportunidad. Y esto no es menor, pues tal ha sido siempre la premisa del Grupo desde el primer día que desembarcó en este mercado.

Por supuesto que sobre la marcha se fueron corrigiendo y ordenando muchas cosas que sólo el control de la gestión diaria te permite realizar. Esto requirió de un enorme esfuerzo humano en todo lo que ello conlleva, atravesando momentos críticos que, lejos de hacernos retroceder, nos fortalecieron y que luego, con la tarea encausada, nos demostraron que estábamos en el camino correcto. Ahora bien, todo esto no hubiera sido posible sin el apoyo de quienes creyeron en nosotros desde el primer momento y que confiaron en que estábamos juntos en la senda indicada, por ello es que vale mencionarlo, como te comenté anteriormente, nuestra alianza estratégica es con los PAS y es a ellos a quienes nos debemos diariamente.

**- ¿Cómo están conformados esos grandes equipos de trabajo con los que cuenta TPC actualmente?**

- Mantuvimos las áreas y gerencias que recibimos, y desarrollamos nuevas áreas para poder cumplir a los objetivos trazados. Creamos un área **Operativa** y de **Back Office** dedicada exclusivamente a dar respuestas desde la emisión hasta la entrega final de toda la documentación y el *packaging*, orientada también a la atención de consultas, el seguimiento de prestaciones de servicios, el control de calidad y de gestión y el desarrollo y control de medios de pago en alianzas con las principales redes líderes en ese segmento en todo el país.

Creamos un área exclusiva de **Atención de Siniestros**, con profesionales y redes de prestadores de servicios para cubrir todas las demandas que puedan surgir a nuestros asegurados dentro del ámbito de la República Argentina y los países limítrofes; el área **Técnica** abocada específicamente a mejorar nuestros productos en base a la gran dinámica que el mercado exige en ese sentido, a fin de estar siempre por delante de lo que vendrá en materia de oferta y demanda.

Trabajamos en el fortalecimiento del área de **Legales** que se abocó fuertemente al desarrollo de estrategias concordantes en cada rama que ya comercializaba TPC. Además, se capacitó específicamente a los recursos dedicados para el crecimiento que vendría por el desarrollo de la rama de automotores a partir de un grupo de profesionales al nivel y a la altura de las exigencias que tenemos hoy y que tendremos en el futuro inmediato.

Creamos el área de **Compliance y Auditoría Interna**, conformada por profesionales de gran nivel y conocimiento en esta materia, a fin de estar listos, no sólo para cumplir con todas las exigencias que nos demanda la SSN, sino también todos los demás organismos de control que hoy juegan un papel muy fuerte en temas de control de gestión y cumplimiento de normativa.

Y, finalmente, un área **Comercial** integrada por las 5 agencias en puntos neurálgicos del país a fin de cubrir, junto con nuestra casa central, todos los corredores regionales. Teniendo fuerte presencia en Córdoba y Rosario para abarcar el centro del país y el NEA. En Mendoza para abarcar todo el NOA y el norte del país. En Mar del Plata, para cubrir toda la zona de la costa atlántica y la región central de la Pampa Húmeda. En La Plata para abarcar parte del AMBA y las regiones del primer y segundo cordón bonaerense. Por último, nuestra Casa Central en CABA que abarca la operatoria central de TPC y que, regionalmente por ahora, cubre también las zonas del sur del país. Dado que en un corto plazo contaremos con oficinas en esa región, abarcaremos el país completo con una fuerte presencia de marca y de nuestros productos como parte del plan estratégico para el año próximo.

Todo este desarrollo y gran labor realizada nos llevó a cumplir ampliamente el objetivo que teníamos al inicio de la entrada en vigencia de la rama de automotores. **Este objetivo que nos propusimos alcanzar para la cartera de pólizas de seguros de automóviles (entre vehículos**

**y motos), fue superado ampliamente llegando al doble de la emisión que habíamos estimado en los primeros cálculos realizados al trazar nuestro primer plan anual para la rama.**

**- ¿Podés ampliarnos cuál fue la estrategia de TPC en la adquisición de las dos aseguradoras que mencionaste?**

- La estrategia fue muy clara. Nuestra intención es, ante todo, ampliar nuestro portafolio de negocios en nichos *boutique* que sabemos van a tener un papel preponderante en nuestro país en los próximos años. En lo que respecta a CESCE, actualmente **Soberana Seguros SA** (el cambio de nombre fue parte del acuerdo de adquisición de la misma con los accionistas anteriores), es el de abocarnos en forma puntual a la venta de coberturas de seguros de créditos a la exportación en forma ágil y dinámica, tanto para los PAS como para las empresas de este sector, pues consideramos que este producto será fundamental para el desarrollo que se dará en materia de exportaciones para los próximos años, como uno de los puntos esenciales para el crecimiento del país en la recuperación económica que vendrá luego de la pandemia.

En cuanto a **NRE Seguros SA**, si bien TPC ya formaba parte del grupo accionario desde su creación como reaseguradora, luego de su reconversión, la adquisición de la misma fue -puntualmente- para poder desarrollar productos de Vida como nicho de negocio que permita ofrecer una inversión a nuestros clientes hacia futuro y con el objetivo de llevar una tranquilidad familiar porque, si hay algo que esta pandemia nos ha hecho aprender, es que la vida siempre nos sorprende y nos enseña algo nuevo y que lo primero que debemos tener ordenado es nuestro legado hacia los hijos y la familia.

Con todo esto, TPC tendrá la posibilidad de competir fuertemente en diversos segmentos y continuar posicionándose, día a día, con un liderazgo marcado en el mercado asegurador.

**- ¿Cómo funciona hoy la administración de las tres aseguradoras?**

- Actualmente, la administración de control está a cargo del directorio de TPC y lo que venimos trabajando es en la puesta a punto de ambas organizaciones, en que tanto **Soberana Seguros** como **NRE Seguros** tengan equipos ➔



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

Sponsor Oficial de Las Leonas y Los Leones

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

SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

RUS presenta su botón de pago!

Descargá RUS móvil

DISPONIBLE EN Google Play | Consíguelo en el App Store

o ingresá en rus.com.ar

RUS DIGITAL

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

SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

## PROTAGONISTAS



➔ de trabajo para la operatoria diaria, conformados por especialistas en las materias que son comunes a los productos que anteriormente te mencioné y que vamos a comercializar. De manera de llevar adelante un proceso operativo de igual magnitud al que llevamos hoy en día adelante en TPC y, de este modo, poder dar respuesta a los objetivos y demandas que tendremos por cumplir en el plan estratégico de corto y mediano plazo, marcando también en estas dos aseguradoras una diferencia tanto en servicios como en calidad de gestión y resultados.

- En lo que respecta a las inversiones que posee TPC, me gustaría consultarte ¿cómo están conformadas las mismas actualmente y si se mantendrán en esa línea o no?

- Hasta el día de hoy y dentro de la coyuntura económica del país que se vino sucediendo en los últimos años, nuestras inversiones estaban fuertemente colocadas en inmuebles, que

son activos de reposicionamiento constante, que se adaptan rápidamente a las fluctuaciones del mercado y de las variables económicas y financieras, pero, por sobre todo, brindan solidez y confiabilidad a nuestros asegurados.

Pero en el presente, con todos los cambios económicos que se vienen sucediendo, tanto a nivel local como regional, con los grandes avances que el gobierno ha logrado en materia de renegociación de deuda, iremos mutando las inversiones hacia otras diferentes que, como siempre lo hacemos, permitan brindar la misma confiabilidad y seriedad hacia nuestros asegurados y seguir por la senda del crecimiento financiero que además acompañe el desarrollo y proyección para el próximo año.

- ¿Cómo han sido los índices y números en materia de balance en el último cierre anual de junio 2020?  
- Si bien este año que corre ha sido totalmente atípico para

todos a nivel local, regional y mundial por el contexto de la pandemia que ha modificado todos los planes trazados y los parámetros establecidos, te puedo decir que para nosotros ha sido un buen cierre de ejercicio, porque no sólo no hemos sufrido graves dificultades en nuestra cartera y gestión diaria, tanto interna como externa, sino porque **los productos y servicios que hemos desarrollado nos han servido para tener un crecimiento sólido y sostenido**. Todo ello se ve reflejado en los números e índices de nuestros estados contables.

Nuestro **Patrimonio** se ha incrementado, al cierre de los estados contables del 2020, en un **40%** en relación al cierre del ejercicio anterior y los **Activos** de la compañía han aumentado en un **70%** comparados con los del cierre del ejercicio anterior. Esto refleja a las claras no solo la solidez y seriedad con la que hemos venido trabajando, sino el constante compromiso de cumplir con el fortalecimiento de ➔

Desde 1898 un Progreso Seguro...

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

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

Nº de inscripción de SSN: 01 Progreso 0116 La Territorial 0000  
 Atención al asegurado: 8000-666-6400  
 Organismo de control: www.argentina.gob.ar/ssn  
 SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

**informe**  
 publicación especializada de aparición quincenal  
**AÑO 28 / Nº 676 - Octubre 2020**

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

**DIRECTORA**  
 Delia Rimada  
[delia.rimada@moez.com.ar](mailto:delia.rimada@moez.com.ar)

**DISEÑO & DIAGRAMACIÓN**  
 Analia Aita / [analia.aita@moez.com.ar](mailto:analia.aita@moez.com.ar)

**ADMINISTRACIÓN, SUSCRIPCIÓN & PUBLICIDAD**  
 Rosa Asta / [rosa.asta@moez.com.ar](mailto:rosa.asta@moez.com.ar)

**ADMINISTRACIÓN, FACTURACIÓN & CONTABILIDAD**  
 Elizabeth Domenech / [elizabeth.domenech@moez.com.ar](mailto:elizabeth.domenech@moez.com.ar)

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

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

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

# LIDERES EN SEGUROS DE CAUCIÓN

## NUESTRO ESTILO



ADAPTABILIDAD

CREATIVIDAD

TRABAJO EN EQUIPO

COMPROMISO



Fianzas y Crédito

S.A. Compañía de Seguros

Nº de inscripción en SSN  
0253

Atención al asegurado  
0800 666 6400

Organismo de control  
[www.argentina.gob.ar/ssn](http://www.argentina.gob.ar/ssn)

SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

## PROTAGONISTAS

→ la compañía en pos de velar siempre por los intereses y la confianza depositada en nosotros por nuestros asegurados.

Las **Primas Emitidas** en coberturas de Seguros Patrimoniales al cierre de los estados contables del 2020 se incrementaron en un **90%** en relación a las del cierre del ejercicio anterior. Esto es producto del resultado de la gran gestión personalizada y de crecimiento que hemos tenido a lo largo y a lo ancho de todo el país.

**- Sobre el desarrollo en sistemas que han realizado, ¿cómo los ha ayudado ello en la nueva metodología de teletrabajo, producto del aislamiento social?**

- Sin dudas que todos estos cambios que estamos viviendo han sido un gran desafío tanto en lo personal como en lo familiar y en lo laboral. La gestión laboral diaria se modificó bruscamente de un día para otro y no hubo oportunidad premeditada de elaborar ese cambio. La adaptación debió darse



sobre la marcha y dentro de un contexto que para la humanidad ha sido inédito. Esto ha generado que los equipos de trabajo hayan tenido que *aggiornarse* rápidamente al cambio, pero ello debe ir siempre acompañado de una gestión del área de Recursos Humanos, que debe ser muy puntual y concreta para dar la contención que cada integrante de la familia TPC demandó y demanda. Por otro lado, el área de Sistemas debe dar un soporte enorme a todo este cambio y aquí es donde me quiero detener unos instantes porque es donde se ha hecho mucho hincapié en todo lo desarrollado por la gestión en este año de trabajo que traemos desde 2019 a la fecha. Nosotros estábamos preparados desde el primer día para la metodología de teletrabajo, de hecho, una semana antes de la sanción y promulgación del decreto 297/2020 ya contábamos con personal trabajando desde sus hogares, por estar los mismos dentro de los grupos de factores de riesgo. Desde mediados del año pasado **venimos trabajando en todo un cambio de sistemas y de modalidad de trabajo para consolidar a TPC como una aseguradora digital**. Contamos con un área de sistema de excelencia tanto en calidad humana como en materia de conocimientos y capacidad resolutoria. Con lo cual, toda la operatoria de la compañía estuvo digitalizada y funcionó a la perfección desde el primer día en que se decretó el aislamiento social, preventivo y obligatorio, y hasta la fecha cumplimos a raya con los protocolos de seguridad y damos respuesta a toda la demanda que recibimos sin el más mínimo inconveniente, gracias al soporte tecnológico que poseemos.

**- ¿Podés mencionar algunos de esos cambios tecnológicos que se han realizado y también aquellos que tienen pensado a futuro en esta materia?**

- El primer paso en este sentido lo dimos en enero de este año cuando pusimos a disposición de los PAS dos aplicaciones para celulares por medio de las cuales se pueden cotizar coberturas, emitir y consultar pólizas vigentes, acceder a todas las sucursales de la compañía, ingresar denuncias de siniestros y realizar inspecciones *on line* en cualquier lugar del país donde se encuentre el PAS. Estas aplicaciones se desarrollaron durante 2019. Ambas se bajan e instalan gratuitamente en los celulares a través de la plataforma *Play Store*.

Este año también pusimos operativo un **WhatsApp empresarial para PAS** a través del cual, en tiempo real, llegamos con todas las comunicaciones comerciales, promocionales de productos y servicios, consultas, ciclos de capacitaciones a distancia, de charlas y conferencias, básicamente para estar cada vez más cerca de nuestros aliados estratégicos a cada instante.

De este modo, seguimos cumpliendo con nuestro compromiso de consolidar nuestro desarrollo aportándole herramientas útiles, accesibles y fáciles de operar a los PAS para su uso diario y poder así seguir siendo eficientes y congruentes con nuestro plan estratégico.

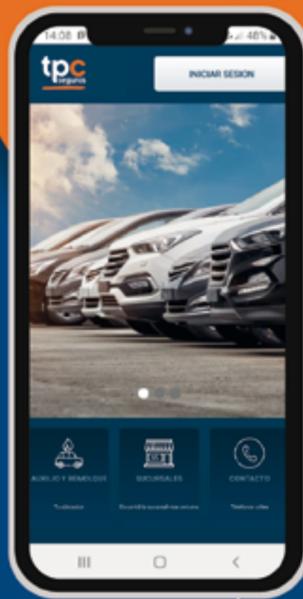
Por otro lado, estamos trabajando fuertemente en varios desarrollos que conciernen a nuestra *web* para ofrecerle a los PAS una alta calidad de servicios a fin de que puedan, a través de esta herramienta, seguir creciendo en la operatoria diaria que tienen con nosotros y, de tal manera, seguir brindando respuesta en tiempo real al volumen de demandas que tendremos hacia adelante. Somos conscientes que esta forma de trabajo, producto del cambio social generado por la pandemia, vino para quedarse y es por ello que debemos estar siempre un paso adelante. →

# #1 VOS



tpcseguros

## ¡Conocé TPC App!



Ahora tenemos servicios más eficientes y rápidos para nuestros clientes.

Cotizar • Emitir • Consultar pólizas • Cartera • Sucursales  
Teléfonos útiles • Denuncia de siniestros.

¡Y más!

TPC Productores DISPONIBLE EN



Av. Corrientes 316 - 6º C1043AAQ, Buenos Aires, Argentina | Tel. (+5411) 4876 5300  
www.tpcseguros.com - info@tpcseguros.com - 0800 222 2872

Buscamos en  
TPC Seguros

Nº de inscripción en SSN  
0741

Atención al asegurado  
0800-666-8400

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

SSNI SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

GRUPO ASEGURADOR  
**La segunda**

LO PRIMERO SOS VOS

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

Atención al asegurado  
0800-666-8400

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

SSNI SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN



## PROTAGONISTAS

→ **Nosotros hacemos un culto de nuestra relación con los PAS pues es sólo con ellos y a través de esa relación estratégica que cultivamos que podremos alcanzar los objetivos que nos hemos planteado.** Nuestra labor diaria con los PAS es muy personalizada, no entendemos otra forma estratégica de llevar adelante esta actividad que no sea de ese modo, estrechando los lazos basados siempre en la **Confianza** y en la **Palabra**.

Por otro lado, en lo que respecta a materia de sistemas de la operatoria diaria interna, de TPC en particular y del Grupo en general, estamos trabajando en el **desarrollo de la implementación de SAP** a través de un abastecimiento exclusivo destinado a mejorar la calidad operativa interna para dar cada vez mejor servicio a nuestros PAS. Nuestro objetivo con este cambio es lograr cada vez más eficiencia y precisión en la gestión y el control de la operación, lo que nos permitirá generar mayor optimización de recursos y dinamismo para el próximo año.

- **¿Qué productos tiene TPC en vista lanzar para el próximo año?**

- Venimos trabajando en varias líneas para los próximos meses. A fines del año pasado nos llegó la autorización para operar en la rama de **Incendio**, lo cual nos permitió profundizar aún más el desarrollo y ampliación de nuestro porfolio. Además de los productos que ya te comenté que vamos a comercializar por **Soberana Seguros** y **NRE Seguros** como productos *boutique*, nuestra idea desde TPC es poder comercializar productos vinculados a los hogares, que son siempre una preocupación para las familias y es en esa línea de **continuar protegiendo el Patrimonio de nuestros asegurados** que estamos trabajando en dos productos puntuales. Uno es de **'Combinado Familiar'** con una gama de coberturas y servicios de excelencia para nuestros asegurados, con propuestas específicas para cada nivel de ingreso familiar de modo que no sea una obligación tomar la cobertura, sino que sea una inversión la que hagan los asegurados al momento de contratar la póliza.

Por otro lado, estamos trabajando fuertemente en un producto especial para **'Caución de Alquileres Particulares'** porque sabemos que es muy importante para las familias poder tener la tranquilidad de ingresar a una vivienda sin tener la preocupación de las garantías a cubrir que se exigen en los contratos de locación y que, en muchos casos, son difíciles de obtener. Por ello es que buscamos poner un producto que conlleve una mecánica muy simple y dinámica de obtención para el Tomador y que, por otro lado, lleve tranquilidad al Asegurado al momento en que se presenta el reclamo a la aseguradora. Buscamos que tanto el trámite de emisión de la póliza como todo trámite de reclamo sea ágil y práctico para las partes intervinientes y que, por otro lado, la forma de pago de dicha póliza no sea una carga para el Tomador que ya de por sí tiene una fuerte inversión al momento de la celebración del contrato.

Estos productos -y otros más que están en etapas diferentes de desarrollo para su implementación- esperamos ponerlos en la vía comercial como negocios específicos para el próximo año. Por supuesto, junto con el continuo crecimiento de nuestra cartera de coberturas de automotores y demás negocios que hoy en día ya comercializamos para así consolidar un gran 2021.

En lo personal como en lo profesional, este año, dentro del contexto en que nos encontramos, ha sido de un gran crecimiento en todos los aspectos. Ha sido un año de gran fortalecimiento de las relaciones humanas, lo cual nos coloca de frente a un horizonte muy prometedor, sabiendo que siempre debemos ser nosotros los artífices que el camino sea trazado con el provecho necesario, y continuar así alcanzando y superando los objetivos planteados. 🍷



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



### Contamos con estas coberturas diferenciales:

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

### Además tenés la mejor asistencia para la moto:

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

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

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

Sumate a nuestra Red de Productores.



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

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

#yomequedoencasa



**LA PERSEVERANCIA SEGUROS**

Desde 1905 tu compañía de confianza.

1905  
2020

# 115 Años GRACIAS!

A todos los que nos eligen cada día para crecer con nosotros.



Nº de inscripción en SSN 0861 | Atención al asegurado 0800-666-8400 | Organismo de control www.argentina.gob.ar/ssn

WWW.LPS.COM.AR

# Ecosistema Insurtech argentino y latinoamericano

Gabriel Mysler, Director de Innovation@Reach; Juan Mazzini, Analista senior de Celent; y Eduardo Iglesias, Cofundador y Managing Partner de LAIF, y Fundador y CEO de Colón Seguros, analizaron el ecosistema insurtech argentino y latinoamericano. Hay más de 200 insurtechs.

Escribe Aníbal Cejas

El ecosistema Insurtech latinoamericano y argentino está en plena expansión. Un ejemplo es el fondo corporativo de **Venture Capital Latin America Insurance Fund (LAIF)**, especializado en startups del sector Seguros. A las startups se le brinda un soporte con mentores de la industria, contactos con potenciales clientes y visibilidad global. El objetivo de inversión es de US\$50.000 a US\$100.000 por startup en la primera etapa con posibilidad de follow on investments.

Otro caso es el de la **Incubadora RUS**, un proyecto en conjunto pensado por **Río Uruguay Seguros**, el Centro Comercial Industrial y de la Producción (Cecom), la Facultad Regional de Concepción del Uruguay de la Universidad Tecnológica Nacional (UTN), la Universidad de Concepción del Uruguay (UCU), la Universidad Nacional de Entre Ríos (UNER) y la Universidad Autónoma de Entre Ríos (UADER), con el propósito de ayudar a crear y hacer crecer exitosamente a empresas jóvenes cuyos fines sean la protección de las personas, de su patrimonio o el mejorar los servicios vinculados directa o indirectamente a la actividad aseguradora.

Hace poco, **Amazon Web Services (AWS)** se sumó a esta iniciativa para brindar soporte técnico y de negocio a los



proyectos de emprendedores locales que están desarrollándose en este ámbito. Además, Amazon aportará US\$ 10.000 de crédito para que cada proyecto pueda colocar sus servidores en la nube durante dos años. De la **Incubadora RUS** salieron 'RUS ON Seguros on demand', una API fácil de integrar a cualquier plataforma digital; y «TE PRESTO: comunidad de alquileres», que brinda la posibilidad de alquilar objetos entre personas a través de una plataforma digital cuya operatoria comercial cuenta con el resguardo de un seguro.

Y **Celent**, una empresa de consultoría, asesoramiento e investigación que provee tecnología y estrategia corporativa en la industria de los servicios financieros, y **LAIF** organizaron un concurso para encontrar a la mejor Startup de América Latina en el reciente evento **InsureTech Connect (ITC)**. La ganadora fue la empresa chilena **LISA Insurtech Team**.

Estos ejemplos (hay muchos más) ponen de manifiesto que el mundo Insurtech en la región está en expansión.

Pero, ¿en qué consiste el ecosistema insurtech latinoamericano?

**Juan Mazzini, Analista Senior de Celent**, explicó: «Puede consistir en muchas cosas, depende a quien se le pregunte. En Celent tenemos una mirada desde siempre en el uso de la tecnología en los seguros. Esa mirada cubre a las aseguradoras, los proveedores de tecnología y servicios tecnológicos -tanto los tradicionales como los nuevos-, los vehículos para innovar sean incubadoras, aceleradoras, capital de riesgo corporativo, laboratorios de innovación o centros de excelencia de innovación.»



▲ Juan Mazzini, Analista Senior de Celent

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

## Proteger te es estar cuando nos necesitás.

Provincia Seguros te brinda la tranquilidad de tener todo asegurado, para que solo pienses en concretar tus proyectos y disfrutar tu vida. Consultá a tu productor asesor de seguros o en [provinciaseguros.com.ar](http://provinciaseguros.com.ar).

Provincia Seguros

Grupo Provincia

0810.222.2444

/pseguros @pseguros



Más Herramientas. Mejor Servicio

Cambiamos el modo, pero no el Compromiso con nuestros PRODUCTORES



FEDERACION PATRONAL SEGUROS S.A.

www.fedpat.com.ar



▲ Gabriel Mysler, Director de Innovation@Reach

➡ Sumemos a esto los espacios de difusión y colaboración como pueden ser los medios que han puesto este tema en su agenda y los eventos de industria que juntan a los diferentes actores del ecosistema en un único lugar.

En estos últimos años, el énfasis ha estado en el uso de tecnologías emergentes para repensar la cadena de valor y la propuesta de valor del seguro; y han surgido organizaciones nuevas, algunas más tecnológicas (que finalmente son proveedores de la industria) y otras más posicionadas sobre el seguro (distribuidores digitales, neo aseguradoras o divisiones digitales de aseguradoras establecidas).

Si solamente nos enfocamos en las nuevas empresas que aplican tecnologías emergentes en el seguro, existen más de 200 empresas en América Latina en este momento actuando en diferentes eslabones de la cadena de valor.

Más adelante, Gabriel Mysler, Director de Innovation@Reach, analizó el ecosistema Insurtech latinoamericano en relación a lo que ocurre en otros mercados como el europeo y el norteamericano: «¿Cómo estamos en relación a Europa y EE.UU. en cantidad de Insurtech, en sofisticación, en penetración, en integración, en relevancia o en áreas de desarrollo? Cada categoría implica una respuesta diferente. Además, también es importante ver el conjunto latinoamericano y luego desagregar países, porque nos dará una visión más realista.

También es importante diferenciar si cuando hablamos de Insurtech, solo nos referimos a las start-ups o si incluimos la incorporación de tecnologías y los enfoques innovadores de las aseguradoras tradicionales. Yo, particularmente, prefiero la visión más holística y abarcativa que incluye a las start-ups (muchas veces disruptivas) pero que no se limita a ellas.

Latinoamérica tiene, evidentemente, una menor cultura aseguradora y esta es una de las razones por la cual se invierte menos en start-ups de seguros que en start-ups para mercados más maduros como la alimentación o la distribución.

Los países latinoamericanos, en general, tienen menos opciones para financiar proyectos innovadores y, por lo tanto, menor acceso a aceleradoras e incubadoras que ofrezcan a las start-ups dinero, coaching, tecnología y soporte. Esto muchas veces es la causa por la cual hay menos proyectos, de menor sofisticación y de visión más cortoplacista en nuestra región.

Lo que sí hay en nuestros países es mucha calidad técnica, mucho insight del negocio, muchas ideas revolucionarias y una gran pasión por evolucionar y emprender. Esta ventaja competitiva debe ser apoyada, motivada y aplaudida, además de acompañada por regulaciones que conduzcan a la evolución del mercado. El potencial es enorme.

Tendencias

Eduardo Iglesias, Cofundador y Managing Partner de LAIF, y Fundador y CEO de Colón Seguros, expuso sobre las principales tendencias en Latinoamérica del ecosistema Insurtech: «En Latinoamérica la revolución de Insurtech comenzó varios años después que en Estados Unidos y en Europa y los primeros años se movió de una forma bastante lenta y recién empezó a tomar impulso a partir de 2018. Hoy nos encontramos una cantidad de Startups de Insurtechs y, por otro lado, nos encontramos con las aseguradoras, que están mucho más ➡»



# CORAJE ES CREAR TU PROPIO FUTURO

En Allianz brindamos confianza y tranquilidad a nuestros clientes, sustentados en sólidos indicadores financieros que afirman nuestra solvencia. Un grupo asegurador comprometido con la innovación, y el desarrollo de soluciones para hacer frente a los desafíos del futuro. Un equipo enfocado a la eficiencia y la calidad, para brindar siempre el mejor servicio a nuestros asegurados y productores.

Consultá a nuestro equipo comercial para más información.





## Ayudámonos mutuamente a tener éxito.

En Grupo San Cristóbal nos impulsa el compromiso de seguir creando un mejor mañana.

Porque no se trata solo de brindarte respaldo. Se trata de seguir caminando juntos, mejorando día a día.



Nos une el compromiso.  
www.gruposancristobal.com.ar

GRUPO  
SAN  
CRISTÓBAL



▲ Eduardo Iglesias, Cofundador y Managing Partner de LAF Fundador y CEO de Colón Seguros

► dispuestas a invertir en Innovación Abierta y en trabajar con distintas Startups de Insurtech.

En el 2020, la pandemia claramente está teniendo un impacto fuerte en todas las industrias y la nuestra no es una excepción. Los procesos de cambio se están acelerando y donde los procesos de cambio del consumidor que pensamos van a tomar entre 3 y 5 años, están pasando todos en forma conjunta durante este 2020. Es decir, que el impacto del trabajo remoto y el touchless economy va a generar -o está generando- cambios en los consumidores, en nuevas formas de comprar, en nuevas formas de hacer el onboarding de esos clientes a los distintos productos financieros, lo que significa que nuestra industria se está también adaptando muy rápidamente a los cambios que ha generado y que está generando esta pandemia.

Hoy nos encontramos con que el consumidor está mucho más dispuesto a comprar en forma remota, a recibir asesoramiento en forma remota y está mucho más dispuesto a confiar en una búsqueda online también en recomendaciones de sus pares en redes sociales. Estos cambios ya venían pasando pero hoy la pandemia los está acelerando. Nos encontramos con un cliente que no solamente compra online sino que está dispuesto a hacer todo su onboarding también online, hay cambios regulatorios para adaptarse a esta nueva touchless economy, yo creo que muchos de esos cambios van a permanecer luego de que esta pandemia pase.

También vemos que no solo es el proceso de compra sino que se da en las otras partes del customer journey del cliente. Por ejemplo, la denuncia de un siniestro hoy se hace absolutamente en forma remota, la liquidación se hace también remota, es decir que el cliente se está acostumbrando a poder interactuar con su compañía de otra forma. Esto necesariamente va a tener cambios en la relación a los distintos canales y las funciones que realizan los distintos canales con los clientes de las aseguradoras.

Por otro lado, la pandemia ha tenido un impacto sobre el fondeo de nuevos startups y vemos hoy un proceso de concentración en el ecosistema emprendedor, en los startups que venían creciendo, que ya tenían fondeo se están consolidando, pero al mismo tiempo para las nuevas startups es un poco más difícil conseguir hoy fondeo para nuevos emprendimientos.

Lo que estamos viendo en el mundo es que hay un proceso de consolidación de startups donde los que ya tenían cierta madurez se robustecen, empiezan a haber procesos de fusiones y de adquisiciones sobre startups y también la tasa de mortalidad de los startups crece, con lo cual, tenemos un cambio profundo en ese mundo de las compañías que están apostando a dar nuevas soluciones, nuevas generaciones de valor para la industria de seguros.

Acto seguido, Mazzini evaluó: «Lo que más me ha impresionado en 2020 es la aceleración en la adopción de tecnologías emergentes por parte de las aseguradoras tradicionales y cómo ya se vuelve habitual que las aseguradoras trabajen con nuevas empresas tecnológicas, que especialmente buscan en estas últimas la especialización, la agilidad y la velocidad que traen de manera innata.»



# GALENO

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

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

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

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



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

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

# INNOVACIÓN

LA INNOVACIÓN TECNOLÓGICA SE ESTÁ APLICANDO EN TODOS LOS ESLABONES DE LA CADENA DE VALOR ASEGURADORA

→ También es importante ver cómo la innovación tecnológica se está aplicando en todos los eslabones de la cadena de valor aseguradora. Previo a la pandemia, 6 de cada 10 aseguradoras en América Latina reportaban a Celent, que esperaban durante 2020 estar trabajando con tecnologías emergentes y nuevos jugadores en diferentes eslabones de la cadena de valor. En áreas como distribución, marketing y ventas eran 9 de cada 10.

Es natural que la reacción inmediata a partir de la pandemia haya sido el de priorizar innovaciones tecnológicas asociadas a poder asegurar continuidad de negocio, y a poder reducir costos. Sin embargo, muchas de las innovaciones también mejoran la experiencia del cliente, sea por ciclos de procesos más cortos, un mayor involucramiento y control en el proceso, o inclusive una facilidad para interactuar con la aseguradora.

El futuro es muy prometedor y la industria está poniéndose a tono con las posibilidades que brinda el insurtech.



Las 'big tech' como Google, Amazon, o Apple, entre otras, incursionan en la industria aseguradora. En la Argentina, ahora tenemos a Mercado Pago solicitando autorización como insurtech en la SSN. ¿Tienen algo que ver estos movimientos de las grandes de la tecnología con el mundo Insurtech?

Iglesias respondió: «Las Big Techs hace rato que en varios países han incursionado en Seguros de diferentes formas, tenemos por ejemplo lo que es Alibaba con Zhongan ya hace muchos años. Por otro lado, nos encontramos que Amazon también tiene aseguradoras en Inglaterra, está incursionando en seguros de salud en Estados Unidos, digamos, vemos en distintos países distintas iniciativas de lo que son las Big Techs en distintas partes de la cadena de valor de los seguros.»

Con respecto a Mercado Pago y Mercado Libre, sabemos hace tiempo que tienen en su Plan Estratégico participar de distintas formas en Seguros, creo que la decisión de hacerlo como Agente Insurtech y no como aseguradora es una decisión muy inteligente.

Creo que necesariamente la incursión de un jugador como Mercado Pago va a generar cambios, seguramente va a generar mayor competencia en la distribución de los distintos productos de Seguros Masivos que podemos llamarlos más comúnmente productos de Bancaseguros. El mercado ya tiene hoy una cobertura importante, yo creo que Argentina todo lo que es Bancaseguro tiene una penetración muy fuerte, es bastante alta comparada con otros países en el mundo, con lo cual, esto va a completar más la cobertura en ese segmento del mercado y tiene que ser bienvenido todo lo que amplíe la oferta de seguros y nos permita generar una mayor inclusión aseguradora para nuestra población.»

### Avance

Para finalizar, Mysler reflexionó: «La pandemia ha potenciado la transformación digital, lo cual beneficia mucho a las Insurtech. El crecimiento sostenido del ecosistema se ve potenciado hoy por la mayor demanda y aceptación por parte del consumidor de servicios digitales. Por otro lado, se revalorizan los servicios remotos e inteligentes de manejos de reclamos, ciberseguridad y prevención del fraude.»

Claramente, aun la mayor parte de la inversión va a distribución, es decir a la venta de seguros, tanto automotor, como hogar, vida y salud. Lo que comenzó tímidamente como comparadores de precios y agregadores, hoy abarca también nuevos modelos de negocios, e incluso algunas opciones 'Peer to peer'.

Es evidente la gran dispersión que existe entre los diferentes países de la región, algunas veces debido a su estado de madurez digital y otras debido a la falta de inversiones o poco interés por parte del público. Lo que sí es claro, es que el mundo Insurtech avanza.

En los países más evolucionados de la región vemos una mayor aparición de Insurtech en áreas de servicio a aseguradoras y nuevos modelos de negocio. Esto se ve mucho en Brasil y México y, en menor medida, en Argentina, Chile y Colombia.

Lo más interesante es que las aseguradoras ya están mirando con atención e interés el tema, que los reguladores están comenzando a trabajar en esto y que el público pide ya velocidad, personalización, eficiencia y precio.

La transformación digital que catalizó el COVID19, apuró planes de muchas aseguradoras, Brokers, PAS e Insurtechs, logrando acelerar procesos que venían procrastinados.

Las crisis muchas veces nos obligan a cambiar la mentalidad. El mundo Insurtech se benefició sin dudas de una mayor apertura a mentalidades disruptivas y a pensar en modelos ágiles con visión cliente-céntrica.

El mayor desafío no está en la disponibilidad, el costo o el uso de la tecnología. Tampoco está en el acceso a la financiación ni la necesidad de repensar las regulaciones. El mayor desafío sigue siendo un tema de mentalidad. Necesitamos mentalidades ágiles y orientadas al crecimiento. Necesitamos animarnos a pensar de modo disruptivo e innovador. El mundo Insurtech no solo es una invitación a hacer las cosas de manera diferente, sino también a hacer cosas distintas, a pensar en el usuario digital -individual o corporativo-. El mercado Insurtech latinoamericano ya entendió esto y avanza. 🚀



**SPECIAL DIVISION**

REINSURANCE BROKERS

**CONNECTING PEOPLE**

Even during COVID-19 times...



Lola Mora 421 - WTC1 - Piso 20 / C1107ADD / CABA / ARG

+54 11 5263 2400 - info@specialdivisionre.com

www.specialdivisionre.com



#### CASA MATRÍZ

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



#### REGIÓN NORTE

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



#### ATENCIÓN PAS

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



#### REGIÓN CENTRO

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



SEGUINOS EN NUESTRA NUEVA CUENTA DE INSTAGRAM

@scbrokerdeseguros



#### REGIÓN SUR

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



#### REGIÓN OESTE

De la Doma 1775  
Parque Leloir  
+54 11 5263 7105

Nº de inscripción en SSN  
1250

Atención al asegurado  
0800-666-8400

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



# Los nuevos seguros que dejó la Pandemia y el Aislamiento



**Nuevas formas de trabajo como el Home Office, el surgimiento de nuevas modalidades de compra y entrega de productos, el uso de la tecnología en reuniones y videoconferencias, hasta la toma de conciencia de la importancia de cuidar la salud, los hábitos de higiene, el lavado de manos, la desinfección, el uso de barbijo, la importancia de la distancia, entre otras cosas, constituyen las huellas o secuelas que la pandemia y el ASPO han marcado en la sociedad. En este artículo, detallamos cómo las Aseguradoras han adaptado sus coberturas a esta «nueva normalidad».**

Escribe **Dra. Gabriela Álvarez**

La pandemia y el aislamiento obligatorio han dejado graves secuelas en la sociedad a nivel mundial. Desde nuevas formas de trabajo, el surgimiento de nuevas modalidades de compra y entrega de productos, el uso de la tecnología en reuniones y videoconferencias, hasta la toma de conciencia de la importancia de cuidar la salud, los hábitos de higiene, el lavado de manos, la desinfección, el uso de barbijo, la importancia de la distancia, entre otras cosas.

Todos estos cambios han obligado a las distintas empresas y rubros a adaptarse a la nueva normalidad. El uso del teletrabajo obligatorio para los empleados no esenciales, las compras por internet con pedido de entrega que se triplicaron en muy poco tiempo, las empresas de *delivery* que vieron incrementadas sus ventas de una manera exponencial, todo ello acompañado de la adaptación de los lugares físicos de trabajo para poder recibir clientes, tales como disponer de alcohol en gel, marcar los lugares de espera con distancia, tomar la fiebre, colocación de mamparas, entre otras.

## Coberturas de Seguros

Las compañías de seguros no son ajenas a esta realidad, y han debido adaptar muchas de sus coberturas a la nueva

normalidad, en la cual algunos productos tuvieron un auge inesperado, como los seguros de vida, y otros vieron muy afectada su popularidad tales como los seguros de autos, sobre todo en los primeros momentos del aislamiento, donde las compañías debieron realizar importantes descuentos y bonificaciones basados en el no uso del vehículo para poder mantener la cartera de clientes.

Todo ello, dio origen a la adaptación de las coberturas existentes, pero también al surgimiento de nuevas coberturas inspiradas en esta creciente realidad.

### ● Home Office y Teletrabajo

Una de las nuevas coberturas asociadas a la pandemia tiene que ver con el aumento exponencial del teletrabajo para muchas empresas y también para trabajadores autónomos. Hoy en día, el 60% de los argentinos está realizando *home office*. Si bien la posibilidad de trabajar desde casa trae aparejada la minimización de los riesgos, lo cierto es que surgen nuevas posibilidades de cobertura.



**La Caja Seguros** ofrece para personas y empresas un nuevo **seguro de teletrabajo**. Teniendo en consideración la nueva rutina de las personas y las herramientas utilizadas para desempeñar su labor desde su domicilio, la cobertura se orienta a cubrir el robo y daños de los equipos o bienes patrimoniales. Asimismo, ofrece una cobertura de accidentes personales durante 24 horas, basado principalmente en que las jornadas laborales cuentan hoy en día con horarios

más flexibles, lo cual requiere que la cobertura se adapte a esa flexibilidad y no a una franja horaria determinada. Asimismo, incorporó el **seguro de telemedicina**, para que los clientes puedan tener acceso a consultas médicas sin moverse de su domicilio.

Por su parte, **Sancor Seguros** diseñó una **cobertura que complementa el seguro para quien realiza el trabajo desde su casa**, otorgando protección para el individuo y los elementos de trabajo, pero también brindando un **complemento de coberturas** para su grupo familiar. Para el titular del seguro brinda cobertura de muerte accidental, las 24 horas los 365 días del año, asistencia médica farmacéutica por reintegro y sin deducible, subsidio por fallecimiento por enfermedad o accidente, las 24 horas los 365 días del año, seguro técnico en equipos electrónicos que incluye cobertura por robo y daños por accidente en domicilio de equipos informáticos (*PC, Notebook*, excluye celulares). En cuanto a las coberturas para el titular y su grupo familiar primario, incluye Indemnización por fracturas, con el objeto de indemnizar con una suma asegurada específica cuando el asegurado o algún integrante de su grupo familiar primario sufra una quebradura o fractura de hueso, el **Servicio de Asistencia Llamando al Doctor**, Servicio de atención médica por Videollamada, Asistencia Psicológica y Nutricional para tratar casos de soledad, angustia, cuadros depresivos, duelo, ataques de pánico, ansiedad y estrés y para consultar por planes de alimentación saludable. **Asistencia Tecnológica**, que comprende Servicio remoto de asistencia tecnológica; Asesoramiento, capacitación y set up sobre plataformas de teletrabajo y videoconferencias; Configuración y optimización de equipos y *cloud computing*; Instalación de programas y *apps*, reinstalaciones, altas de usuario; Resolución de fallas de sistema; Instalación, conexión y configuración de periféricos y equipos convergentes. Incluye equipos informáticos, impresoras, *smartphones, tablets*. Además, en el caso que el tomador sea la empresa, le brinda la posibilidad de instituirse como beneficiario, en la medida del interés asegurable.

### ● Personal de Delivery

Según el informe realizado por la consultora *Kantar Insights* para la Cámara de Comercio Electrónico (CACE), solamente en el mes de abril, el *e-commerce* aumentó más que en ➡



Sabemos donde está **nuestro norte**

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

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

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

**NOBLE**  
COMPAÑÍA DE SEGUROS

## COBERTURAS

EL E-COMMERCE AUMENTÓ MÁS EN ABRIL 2020 QUE EN TODO 2019, CON UN CRECIMIENTO DE LA FACTURACIÓN DE 84%



Este boom en las ventas generó, inevitablemente, un fenómeno logístico, que se tradujo en un promedio de demora en las entregas cercano a los 10 días y un ejército de trabajadores independientes entregando mercaderías en utilitarios, autos, motos y bicicletas.

En virtud de ello, el Instituto Asegurador Mercantil lanzó un seguro de accidentes personales para delivery, llamado «Delivery Seguro», que brinda cobertura de muerte e incapacidad hasta \$ 1,5 millón y una compensación diaria de \$ 1000 por gastos de internación.

La compañía Río Uruguay Seguros (RUS) ofrece coberturas por accidentes personales en caso de delivery en moto o bicicleta, que cubre el seguro de vida y asistencia médico-farmacéutica con varios planes que van desde los \$ 200 por mes hasta los \$ 400, dependiendo del monto a asegurar.

→ todo 2019. El crecimiento en la facturación fue de 84%, se cerraron un 38% más de órdenes de venta y se comercializaron un 71% más de productos online.

La aseguradora MetLife ofrece un seguro específico para motoqueros, en el caso de delivery o mensajería, que cubre muerte accidental, invalidez accidental, reembolso de gastos médicos, renta diaria por internación con cobertura 24x7.

### ● Cobertura para Personal de la Salud

El personal de la salud tomó durante la época del Covid 19 un rol fundamental, ya que constituye la primera línea de atención de los pacientes y están expuestos a un enorme riesgo al permanecer durante largas horas en sanatorios y hospitales dedicados exclusivamente a la atención de estas patologías. Debido a ello, varias aseguradoras han lanzado productos especialmente diseñados para esta profesión.



El Instituto Asegurador Mercantil lanzó una póliza de accidentes personales específica para el personal de salud, tanto para los que trabajan en centros de salud, como para los que lo hacen en forma independiente. La póliza cubre accidentes de tránsito en transporte público, propio y en vehículos de emergencia, accidentes dentro de establecimientos de salud y agresiones por parte de familiares de pacientes y en ocasión de delitos.

Swiss Medical Seguros modificó su cobertura de Responsabilidad Civil Médica, un producto que cubre a los profesionales de la salud de reclamos de terceros surgidos en el acto médico. Agregó la telemedicina, una alternativa que explotó con la pandemia y que va a seguir siendo utilizada después.

Grupo Asegurador La Segunda lanzó un innovador producto, denominado «Primera Línea», una cobertura de vida colectivo que también cuenta con un adicional de renta diaria por internación. A través de ella, 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. «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.

### ● Cobertura Covid-19

Sancor Seguros lanzó al mercado del ramo Vida Colectivo un producto llamado Vida Covid-19, creado para brindar cobertura exclusivamente en caso de contagio de coronavirus. Está pensado para los sectores autorizados a trabajar en las distintas etapas de la cuarentena y, por supuesto, para cuando se instaure la «nueva normalidad» pero el riesgo de contagiarse continúe. La póliza cubre sumas aseguradas de entre \$ 200.000 y \$ 1,5 millón en caso de fallecimiento y renta por internación, de entre \$ 1000 y \$ 1500 por día en sala común y UTI. →

## CONSULTORÍA ACTUARIAL / SOFTWARE TÉCNICO

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

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

Para obtener más información, contacte a:

Fernando Mesquida  
fernando.mesquida@milliman.com

Hector Gueler  
hector.gueler@milliman.com

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

 Milliman

**LA NUEVA**  
Cooperativa de Seguros Limitada



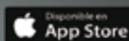
**DESDE 1933**  
Honestidad para asegurar  
Solvencia para responder

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](http://www.lanuevaseguros.com.ar)

Dirección: Bartolomé Mitre 4062 - CABA

Nº de inscripción en SSN  
0163

Atención al asegurado  
0600-666-8400

Organismo de control  
[www.argentina.gob.ar/ssn](http://www.argentina.gob.ar/ssn)

 SSN | SUPERINTENDENCIA DE  
SEGUROS DE LA NACIÓN



Swiss Medical Seguros agregó a sus tradicionales seguros de vida o invalidez, históricamente con baja incidencia en nuestro país, pero de amplia relevancia en este momento

tan particular, la **indemnización por inactividad laboral**, sobre todo en autónomos y cuentapropistas, que dependen sólo de su trabajo personal para generar ingresos. Este adicional apunta a que, si una persona no puede trabajar por estar siendo sometido a un tratamiento médico, tenga una cobertura monetaria. Se establece un monto al momento de contratarlo, que corresponde a cada día de internación, por ejemplo. Llegado el momento, se calcula el total y se cobra, en forma de indemnización, cuando se produce el alta.

La **Insurtech MeCubro** lanzó también un **seguro Covid-19 exclusivo**. Se trata básicamente de una póliza temporal, que puede contratarse 100% online, por tres meses o lo que dure la pandemia. Cubre muerte por coronavirus por \$ 500.000 y renta por internación por \$ 150.000. Tiene además el adicional de telemedicina.

● **Seguros de Viaje**

Los seguros de viaje cobraron especial relevancia en estos momentos de pandemia, donde el sólo hecho de trasladarse de un lugar a otro, incluye un importante riesgo de contagio y todas las consecuencias que trae aparejado ese hecho, tales como internación, medicamentos, aislamiento, entre otros. Por ello, las empresas del rubro asegurador dedicadas a los seguros para viajeros, han adaptado sus productos para brindar una cobertura completa.



La firma **Assist 365** creó un producto llamado **Global Care**, un plan diseñado particularmente para cubrir a los viajeros por posible contagio de **Covid-19** de forma completa e integral: cobertura médica, telemedicina, avisos de aperturas de fronteras y un precio inteligente que evita pagar por riesgos que no se van correr. El proceso desde que la persona indica que tiene síntomas compatibles con coronavirus, inicia con un contacto a la central de emergencia solicitando una consulta médica con los síntomas, se verifican por locación las condiciones sanitarias locales respecto del tratamiento de paciente con sintomatología **Covid-19**, se analizan las mejores opciones según la condición médica del beneficiario, se costean gastos médicos, respirador y medicamentos si fuese necesario, siempre monitoreado por el staff médico y proveyendo de un tratamiento particular para el paciente y su entorno familiar, brindando asistencia psicológica 24/7. Asimismo, **Assist 365** lanzó el servicio **Border Alert**, que brinda información con alertas, así la comunidad de viajeros puede evitar desplazarse a las zonas con epidemias.

Por su parte, **Assist Card** brinda asistencia si se contrae el virus en un viaje, flexibilizó la contratación de sus seguros, por lo que ahora cualquier persona que se encuentre varada en el extranjero puede adquirir sus servicios. A partir de la pandemia, se creó un producto de 30 días renovable a bajo costo, que incluye telemedicina y médico a domicilio. Asimismo, para aquel que no pudo viajar, se le dejó abierto el producto hasta el 31 de diciembre para que pueda reprogramar su vigencia cuando tenga un poco más de certeza sobre su próximo viaje. Además lanzó **Medicall**, que brinda soluciones de salud primaria a las personas en su país de residencia, como puede ser un médico a domicilio, una videoconsulta orientativa con profesionales de la salud e incluso asistencia psicológica. También, ofrece la cobertura **Covid Extra**, con el fin de resguardar cualquier situación de cancelación o interrupción de viaje a causa del virus. Las coberturas que brinda son: Garantía de cancelación e interrupción de viaje por diagnóstico positivo de **Covid-19**, reembolso de gastos de alojamiento y alimentación por prolongación de viaje, diferencia de tarifa o penalidad por viaje de regreso retrasado o anticipado del titular, traslado de un familiar y estancia de un familiar.

Por su parte, **Universal Assistance** también confirmó que sus coberturas incluyen asistencia médica por casos de **Covid-19**, abrió una nueva opción llamada **Universal Flex**, que incluye Asistencia médica, teleasistencia médica, asistencia ante pérdida de equipaje, asistencia odontológica y asistencia ante **Covid-19**.

● **Nuevos Seguros para Vacaciones**

A raíz de la situación actual por la que atraviesa nuestro país y en miras a la temporada de vacaciones que se avecina, algunas localidades -hasta el momento sólo Bariloche lo ha confirmado- están analizando solicitar a los turistas un **Seguro por Covid 19**.

Este seguro está destinado a cubrir las necesidades que pueda requerir una persona que contrae coronavirus durante sus vacaciones. Según la cobertura que decida contratar el viajero, los seguros para Covid-19 podrán costear el alojamiento durante 14 días en hoteles para las personas que necesiten aislarse, los hisopados (prueba PCR), el cambio de los pasajes aéreos o terrestres, el traslado a centros de salud de envergadura y hasta el costo por cancelar la reserva del hotel si la persona se enferma días antes de viajar.

El objetivo de estos seguros tiende, por un lado, a evitar al contratante incurrir en gastos abultados si llegase a contraer la enfermedad durante sus vacaciones y, por otro, no



tensor los recursos del municipio en caso de haber muchos contagios y que los pacientes no pudieran costear económicamente la situación.

El costo de este seguro para una familia tipo de 4 personas, rondaría los \$ 7.000. Estos seguros se presentan como una alternativa más favorable a pedir el hisopado negativo, del cual se habló en un principio, no sólo por su costo inferior sino también porque el hisopado negativo constituye solamente una foto del momento en que se realiza y puede no coincidir con el momento exacto en que se toman vacaciones, pudiendo luego aparecer los síntomas.

VIDA Y RETIRO

Diego Bastourre, Secretario de Finanzas de la Nación: «Hemos logrado recuperar el mercado de capitales doméstico y en esa recuperación las aseguradoras han jugado un rol importante»

Con estas declaraciones de **Diego Bastourre, Secretario de Finanzas de la Nación**, dejó claro el rol relevante del mercado asegurador en la economía nacional. Las mismas tuvieron lugar durante el **13º Seminario Internacional de Seguros de Vida y de Retiro**, organizado por **AVIRA, Asociación Civil de Aseguradores de Vida y Retiro de la República Argentina**. La cámara, que en 2020 festeja su 25º aniversario, nuclea 42 de las principales compañías del ramo, convocó en su evento anual, bajo el lema de «Las enseñanzas que nos deja la pandemia» a más de mil personas que, vía zoom o Facebook, siguieron las disertaciones de **Diego Bastourre; Adriana Guida, Superintendente de Seguros de la Nación; Mauricio Zanatta, Presidente de AVIRA**, y de **Carlos Islas Murguía, especialista en comercialización de seguros, representante de LIMRA en México y Master Trainer para América Latina**. A continuación resumimos los principales conceptos de cada orador.

**Mauricio Zanatta: «Hoy, la elección de un seguro de vida o de retiro, es prioritario».**

Mauricio Zanatta resaltó este concepto que adquirió mucha más predominancia con la experiencia de la pandemia. En tal sentido, abrió la sesión resaltando que la gran mayoría de las compañías que integran AVIRA incluyen el riesgo pandemia en sus pólizas. Enfatizó la importancia que en momentos de crisis, y muy particularmente en el actual, cobran las coberturas de personas en la consideración generalizada. Y afirmó que «esta situación aumenta nuestra responsabilidad de seguir creando conciencia aseguradora. Sabemos muy bien cuál es la diferencia entre los que tienen y los que carecen de seguros de Vida y Retiro. Por eso, y más aún en momentos de tanta incertidumbre, nuestra responsabilidad es llegar a la mayor cantidad de personas posible».

Para Zanatta, rescatar enseñanzas de los tiempos de pandemia, todavía puede resultar prematuro, pero sí destaca los desafíos a los que este excepcional momento expuso a la industria. «Nos ha demostrado que hay una nueva forma de comercializar seguros y de entrar en contacto con la gente. La tecnología, camino en el que ya estábamos pero que tuvimos que acelerar, ha permitido que la relación con nuestros clientes sea cercana, aunque estemos lejos y, sin duda, puede resultar una reconversión muy productiva para las compañías. Pero, también, nos obliga a conocer cuáles son los deseos del consumidor de hoy». Asimismo, reconoció que el mercado tuvo una menor producción que en igual período del año anterior, porque «si bien la pandemia hizo tomar conciencia a mucha gente, a la vez, hay una situación económica que impide tomar decisiones de compra».

En este nuevo contexto propone plantearse «qué cosas han llegado para quedarse. Y en tal sentido, las compañías estamos evaluando cuál será la forma de operar de aquí en adelante. Esta situación nos demanda estar lo más cerca posible de nuestros clientes, aunque no ocurra físicamente, analizando las preferencias de las distintas generaciones de consumidores. Desarrollar productos para individuos cada vez más demandantes, entender sus necesidades y la



evolución de las mismas». Por otra parte, resaltó el haber mantenido una fluida comunicación con las autoridades en materia regulatoria. «Tenemos que ser muy responsables en el manejo de los fondos de las compañías que, en realidad son de los asegurados y cuidarlos para hacer frente a los compromisos que asumimos. Esto ya lo hemos demostrado en las diferentes crisis que como industria hemos atravesado».

**Diego Bastourre: «Hemos logrado recuperar el mercado de capitales doméstico y las aseguradoras han jugado un rol importante»**

Abrió su disertación afirmando que los objetivos que tienen como Gobierno son claros y la industria del seguro tiene un rol importante en ellos. «Por eso estamos muy orgullosos del diálogo que mantenemos con el sector en general y con AVIRA en particular. Nos sentimos muy acompañados a lo largo de estos meses difíciles. Hemos dialogado por cuestiones del covid, regulatorias y por colocaciones, a fin de mantener el mercado de crédito de manera fluida. También hemos reconocido a la industria del seguro como una actividad esencial para que en el marco del ASPO pudieran mantener su operatividad». «No nos vamos a cansar de agradecer por el apoyo y entendimiento a la estrategia que queremos llevar adelante. Teníamos un planteo muy especial para el mercado de deuda en pesos, que no era el más simple, ni el más habitual y que tenía como norte privilegiar el desarrollo de este mercado de capitales doméstico. Hemos logrado recuperarlo y en ello las aseguradoras han jugado un rol importante».

Detalló que se ha reestructurado el 99,16% de la deuda en dólares con bonos de legislación extranjera y local, «obteniendo una adhesión impensada, con una quita que significa un ahorro muy sustantivo para la República al punto que en 2021, sólo se van a pagar 154 millones de intereses, de un stock de 107 mil millones de dólares de deuda. Hemos logrado despejar las necesidades de dólares para los próximos tres o cuatro años, hay un alivio muy fuerte en tasa de interés de largo plazo, lo que nos va a dar la posibilidad de que este stock de deuda sea sostenible. Pero el alivio que hemos conseguido solo tendrá sentido si logramos que la economía se recupere fuertemente. Estamos tratando de orientar nuestros esfuerzos a una reactivación de la economía. AVIRA como Cámara reúne a empresas muy importantes del entramado nacional que contribuyen a la reactivación económica citada». Concluyó sosteniendo que «tenemos que apostar a la economía nacional y se lo digo a un sector que lo hace de manera cotidiana. Los convocamos a pensar con creatividad todas aquellas herramientas que desde el sector apoyen estos objetivos, al desarrollo de un mercado de capitales más profundo, al desarrollo de nuevos instrumentos. Creemos que para 2021 logremos un mix de financiamiento macroeconómico consistente y los estaremos convocando para ese desafío en el futuro».

**Adriana Guida: «El nuevo objetivo de gestión es acompañar al mercado de la mejor manera posible, con normas que lo fortalezcan y prevaleciendo el compromiso con los asegurados»**

La **Superintendente de Seguros de la Nación** detalló las directrices y objetivos de su gestión, y marcó coincidencias con las ideas, que en tal sentido, expresó AVIRA. Expuso sobre la actualidad y rol de la SSN, los desafíos que plantea para su gestión y el plan de acción que piensa encauzar. Resaltó la resolución del tema de la deuda y destacó que «tenemos como objetivo de la gestión acompañar al mercado de la mejor manera posible, dictando normas que lo fortalezcan y siempre prevaleciendo el compromiso con los asegurados».

En cuanto a los lineamientos de la gestión, destacó: fortalecer el desarrollo del mercado y las políticas de conciencia aseguradora, potenciar la implementación de nuevas tecnologías, instrumentar metodologías de estándares internacionales y fortalecer el rol de la Superintendencia como organismo de control, garantizando transparencia, un mercado solvente y la protección del asegurado. «Apuntamos al desarrollo de un mercado sin conductas fraudulentas e ilegales».



Fue muy específica al explicar que «en este momento estamos revisando todas las normas vigentes, en particular la 669/2019 y la 989/2018 que tienen que ver con transferencias de acciones y los aportes de capital. Con respecto a los estados contables, el 30/9 se venció el plazo de presentación, y hemos visto que las compañías se han adaptado perfectamente al ajuste por inflación. Asimismo, trabajamos con la Secretaría de Finanzas en resoluciones para mitigar el impacto de canje de deuda. Quiero agradecer a AVIRA por ser un componente fundamental en la economía del país. Hemos logrado hacer un canje de deuda en buenos términos. Nuestra política es de diálogo, trabajo en conjunto y de lograr entendimientos que beneficien al sector para formar un mercado y un organismo de control serio y respetado. Dejamos en claro que no vamos a tener ninguna tolerancia a conductas que no encuadren dentro de las normas específicas que regulan la actividad».

**Carlos Islas Murguía: «Es indispensable proteger a la máquina de dinero que somos cada uno de nosotros».**

**Carlos Islas Murguía**, disertante internacional del evento, rescató las oportunidades que su análisis de la región en tiempos de pandemia, mostró en la gestión comercial del mercado. Se refirió a tres temas: Cómo generar una mayor conciencia frente al riesgo, cómo esta nueva realidad presenta una gran oportunidad y cómo rebatir las objeciones a la hora de ofrecer los productos. Y aunque reconoce el rol determinante de las tecnologías afirma que «el seguro, fue, es y será una actividad donde las personas son insustituibles. Más aún, en nuestro mundo latino, sigue siendo muy importante la figura del productor asesor porque no tenemos una educación financiera arraigada».

Según su visión, las implicancias positivas del covid para la industria son varias. «Se trata de una gran oportunidad de estar cerca de nuestros clientes y prospectos, podemos fortalecer nuestras relaciones con ellos, nos ayudó a cambiar a un paradigma operativo virtual y debemos aprovechar la mayor conciencia del riesgo presente entre la gente». Para sustentarlo con números citó un estudio internacional que da cuenta de que un 27% de los 'no compradores' se vieron sensibilizados por la pandemia y ha aumentado la probabilidad de que compren un producto en el futuro. Un 61% de los compradores recientes creen que podrían volver a comprar nuevamente en los próximos 12 meses y 29% aumentó su propensión a comprar en los próximos 12 meses.

«Los eventos detonantes para comprar un seguro de vida son el matrimonio, el nacimiento de un bebé o el comienzo de un nuevo negocio, el fallecimiento de un familiar y, aunque parezca inverosímil, la pérdida del trabajo. El seguro es el instrumento ideal para prevenirnos ante una muerte prematura, una sobrevida extensa o un hecho inesperado. Es indispensable proteger a la máquina de dinero que somos cada uno de nosotros. Compremos el paracaídas, pero por favor, antes de necesitarlo».

Según el especialista, lo que explica la venta de una cobertura es la confianza que se genera en el comprador. A la hora de responder y mitigar objeciones su secreto es: escuchar, parafrasear, aislar, motivar y posicionarse en el lugar del otro.

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

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

## Afianzadora Ajustada por Inflación: Sólido cierre del Ejercicio 2019-2020

● **Afianzadora** cierra su primer balance Julio 2019 - Junio 2020 en la nueva era del **Ajuste por Inflación** con un sólido resultado soportado por un componente técnico superavitario y un satisfactorio rendimiento financiero.



Luego de transitar una Argentina con más de 15 años consecutivos de inflación de dos dígitos, finalmente los estados contables del mercado asegurador deberán presentarse en moneda constante, reconociendo en forma integral el impacto de esta variable en búsqueda de una mayor racionalidad en los anabolizados resultados nominales del mercado asegurador. Acotándonos al **mercado caucionero**, actualmente **propietario del 1,3% de las primas de la industria aseguradora**, podemos observar en sus balances una estructura donde predominan en el activo los «rubros monetarios», que son aquellos que no se reexpresan -no progresan en su valor por efecto de la inflación-, mientras que la misma lógica siguen las partidas no monetarias del pasivo, que quedan en valor fijos (nominalizados), beneficiándose el deudor con esta situación. Al hablar de los activos se destaca el famoso «*Deudores por Premio*» (dinero que los tomadores le deben a las aseguradoras), uno de los activos más importante de los balances de las compañías especialistas, principalmente por la particularidad del producto de no poder dar de baja la cobertura por falta de pago de la prima de riesgo. Caja, Bancos, Inversiones (en pesos no indexables), entre otros, son todas partidas monetarias que reciben *full* impacto, existiendo otros activos «no monetarios» como los *Bienes de Uso* (inmuebles, rodados, etc.), bienes de cambio entre otros que avanzan a la misma velocidad que el coeficiente de inflación definido. Cuando nos adentramos en el estado de resultados, donde se reflejan los ingresos y egresos del periodo analizado, observamos un ajuste en sus partidas que provocarán números más representativos en primas totales del ejercicio, por estar este concepto (ventas) corregido por inflación. Todas estas re-expresiones se terminan manifestando por el asiento *REI (Resultado por Exposición a la Inflación)* que parece haber llegado para quedarse al mercado asegurador, en un contexto que avizora inflación alta por varios años más vinculados a un déficit fiscal crónico, una emisión monetaria con consecuencias y un Estado que parece no contemplar ajustar su tamaño a su realidad de ingresos. Comenzó la era del **Ajuste por Inflación, una medida necesaria para mostrar un negocio más cercano a la realidad inflacionaria argentina.**

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

## Se presentó oficialmente el Proyecto «Inclusión y Diversidad» de RUS y AMES



● A través de la plataforma Google Meet, se realizó la presentación oficial del **Proyecto «Inclusión y Diversidad»** elaborado por **Río Uruguay Seguros (RUS)** junto a la **Asociación de Mujeres en Seguros (AMES)** con el objetivo de formar en seguros a un grupo de personas de sectores marginados a modo de posibilitarles una salida laboral a largo plazo. Las capacitaciones comenzaron el pasado lunes 5 de octubre y son brindadas por la **Universidad Corporativa de RUS (U-RUS)** y **AMES** en el marco del «Programa de Entrenamiento para el Trabajo» del **Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social de la Nación (MTEySS)**. Las mismas están dirigidas a un grupo de seis hombres con discapacidades motrices provenientes de la ciudad de Salta y a ocho mujeres transgénero de Concepción del Uruguay (Entre Ríos). Estas últimas fueron convocadas en articulación con la **Dirección de Mujeres, Género y Diversidad de la Municipalidad de Concepción del Uruguay**. Quienes integran este proyecto están siendo formados/as en materia de seguros para que puedan convertirse en productores/as de seguros y, a través del ejercicio de la actividad aseguradora, lograr su inclusión tanto financiera como social, con una salida laboral a largo plazo en una industria sólida. Este proyecto como visión 360 no sólo genera los beneficios anteriormente mencionados, también marca, a través de la interacción con los equipos, el camino hacia la extensión del mercado asegurador argentino, generando **Seguros Inclusivos pensados para aquellos sectores hasta hoy desatendidos o subatendidos por la industria**, con una fuerza de asesores intrínsecamente que comprende la problemática y sus necesidades. En ese sentido, cabe destacar que **Río Uruguay Seguros** ya se encuentra diseñando microseguros y coberturas para el colectivo **LGBTIQ** que próximamente serán lanzados al mercado y que, sin dudas, generarán un gran impacto inspirando a otras organizaciones y entidades a pensar en productos y servicios accesibles y acordados para éstos y otros sectores de la sociedad.

En cuanto a lo económico cabe señalar que además de la remuneración propuesta por el «Programa de Entrenamiento para el Trabajo» del MTEySS, **RUS** colaborará económicamente con ambos equipos a modo de generarles un ingreso mayor que los incentive a seguir formándose y desarrollarse en la actividad.

Además de esta iniciativa, **RUS forma parte del Proyecto «Mujeres y Seguros»** liderado por la Superintendencia de Seguros de la Nación (SSN) de Argentina, integra el **Comité de Género de la Confederación Cooperativa de la República Argentina (COOPERAR)**, participa activamente en el **Foro Ejecutivo de Mujeres en Seguros (FEMS)** y es firmante de los **Principios para el Empoderamiento de las Mujeres (WEPS)**.

## Breves de Informe

### BBVA Seguros lanza el Seguro de Salud para el canal PAS



● **BBVA Seguros** presenta una nueva cobertura que funciona como un **complemento al sistema de salud argentino**. No reemplaza a las obras sociales, prepagas ni al sistema de salud público, sino que aporta un **beneficio adicional que puede ser utilizado a discreción por el asegurado**. Ya está disponible para su comercialización a través de la red de Productores Asesores de Seguros de la Compañía. El **Seguro de Salud** que ofrece **BBVA Seguros** se caracteriza por su **carácter indemnizatorio** ya que reintegra a los clientes la suma de los gastos ocasionados por razones de salud hasta un millón de pesos, ocasionados por **enfermedades graves** (infarto de miocardio, derrame cerebral y cáncer) y **trasplantes**. Además, cuenta con una **renta diaria por internación** (vigente desde el cuarto día y hasta los noventa días), en cualquier clínica de la preferencia del asegurado. Esta cobertura no reemplaza a las obras sociales y prepagas y funciona como un **complemento extra del sistema de salud pública y privada**. Cuenta además con **servicios adicionales**, entre los que se incluyen descuentos en farmacias sobre medicamentos recetados, médico a domicilio por urgencias, traslado del asegurado a centro médico, acompañante en caso de internación y videollamadas médicas ilimitadas. «*Nuestros PAS tienen ya disponible este novedoso producto para ofrecerlo a toda su cartera, en un contexto donde han cambiado los hábitos de consumo incluso de los servicios de salud, convirtiéndose en una solución adicional en estos tiempos de pandemia*», señalaron desde **BBVA Seguros**. Para acceder al seguro basta con tener la mayoría de edad (cubre desde los 18 a los 64 años) y cumplir con ciertas condiciones de salud. Por ende, si la persona cumple dichos requisitos, al contar con una suscripción automática, el PAS puede gestionar su contratación inmediatamente a través de la plataforma de gestión *online*. Para conocer más sobre este seguro y cómo contratarlo, los Productores de Seguros pueden contactarse con su Ejecutivo de Cuentas o llamar al 0800-222-2002. Los Clientes pueden llamar al 0800-999-4100 o visitar la web de la Aseguradora [www.bbvasseguros.com.ar](http://www.bbvasseguros.com.ar)

### Celebración virtual por el Día del Seguro del Comité Asegurador Argentino

● Será el **21 de Octubre** a las **17 horas** por el canal de **YouTube del Comité Asegurador Argentino**. Se aproxima un nuevo aniversario del **Día del Seguro** y el **Comité Asegurador Argentino (CAA)**, como todos los años, desea celebrarlo junto a las autoridades del Gobierno Nacional y a la comunidad aseguradora. Para ello, se ha invitado a abrir el encuentro a los Sres. Ministros de Economía, **Dr. Martín Guzmán** y de Trabajo, Empleo y Seguridad Social, **Dr. Claudia Moroni**. Por su parte, la **Act. Mirta Adriana Guida, Superintendente de Seguros de la Nación**, nos honrará con sus palabras, mientras que para el cierre de esta celebración contaremos con la visión de los Presidentes de las Cámaras que conforman el CAA: **Gonzalo Santos (AACCS)**, **Alejandro Simón (ADIRA)**, **Mauricio Zanatta (AVIRA)** y **Mara Bettiol (UART)**.

«El inédito contexto de pandemia obliga a cambiar el formato original del tradicional cóctel en el Hotel Alvear por una conmemoración virtual, adaptándonos a los tiempos que estamos viviendo, en los cuales queremos resaltar una vez más la importancia que ha tenido y seguirá teniendo el seguro en la actividad económica de nuestro país, en el fomento del ahorro nacional y la protección de la sociedad en general». Esta celebración se transmitirá por *streaming*, abierto a todo el público, por el **canal de YouTube del Comité Asegurador Argentino (ir al Canal)**, el **próximo miércoles 21 de octubre a las 17hs**. Todos los interesados se pueden inscribir en el siguiente link: <https://www.inscribirmte.com/diadelseguro>. «Será un placer contar con la presencia de todos aquellos que conformamos el mercado asegurador, a lo largo y ancho del país».

### Acerca del Comité Asegurador Argentino

En el año 2004 la **Asociación Argentina de Compañías de Seguros (AACCS)**, **Aseguradores del Interior de la República Argentina (ADIRA)**, **Asociación Civil de Aseguradores de Vida y Retiro de la República Argentina (AVIRA)** y la **Unión de Aseguradoras de Riesgos del Trabajo (UART)**, compartieron la necesidad de crear un ámbito que permitiera desarrollar estrategias y planes de acción comunes en cuestiones específicas con impacto en el mercado asegurador. Así nació el **Comité Asegurador Argentino**, como reflejo de la unión de las distintas asociaciones representativas del sector, con el objetivo de unificar esfuerzos para conformar un mercado asegurador sano, rentable y beneficioso para el asegurado y la economía en general. Desde entonces, el Comité Asegurador Argentino ha representado al mercado ante los poderes del Estado, otras entidades y asociaciones empresariales y sindicales, medios de comunicación y organismos en general, en todas aquellas cuestiones que hacen al interés asegurador.

## Grupo Sancor Seguros nuevamente en la Mesa Directiva del Pacto Global de Naciones Unidas



● En la 7<sup>ma</sup> **Asamblea Nacional del Pacto Global «Uniendo empresas en una Década para la Acción»**, **Grupo Sancor Seguros** fue elegido como miembro titular para conformar su Mesa Directiva. Del encuentro, desarrollado de manera virtual en función del contexto, participaron 310 personas representantes de 166 organizaciones miembros de la Red. Luego de las palabras de apertura, de un repaso de los desafíos cumplidos a lo largo de estos últimos dos años y de las contribuciones de las empresas argentinas a los **Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS)**, se dio a conocer la **conformación de la nueva mesa directiva para el periodo 2020-2022**, en la que el **Grupo Sancor Seguros** quedó entre las **6 grandes empresas titulares**. En un año movilizado como el que estamos viviendo, es fundamental el trabajo conjunto en articulación público-privada para contribuir con los derechos comunes a todas las personas. Es por ello que iniciativas como las del Pacto Global, con 16 años en el país, cobran mayor relevancia para guiar el accionar de las empresas conforme sus diez principios centrados en los DDHH, los derechos de trabajadores, el cuidado del medioambiente y la lucha contra la corrupción. En tal sentido, **Sanda Ojiambo, CEO y Directora Ejecutiva del Pacto Global de las Naciones Unidas**, en sus palabras de bienvenida resaltó la importancia de enfrentar los desafíos en este contexto de crisis a través de las oportunidades para que las empresas se transformen y, en línea con los ODS, ya no solo hacer negocios sino principalmente trabajar para construir mercados. El **Grupo Sancor Seguros**, por su parte, se encuentra cumpliendo **75 años de historia y 15 de su Proceso de Responsabilidad Social Empresarial**, con una gestión de la sustentabilidad integrada al negocio. Habiendo adherido al **Pacto Global en 2009, conforma la Mesa Directiva desde el año 2012 y presidió la misma en 2015 y 2016**. Su compromiso con las iniciativas del Pacto Global, además, se ve reflejado en que en 2015 fue una de las primeras empresas en el país en sumarse a la propuesta de la Agenda 2030, y trabajar para alinear su estrategia y gestión de la sustentabilidad con los 17 **Objetivos de Desarrollo Sostenible** propuestos por Naciones Unidas.

### El Grupo Asegurador La Segunda presenta «Celuciones»

● Que la transformación digital llegó para quedarse ya no es novedad. Al igual que tampoco lo es su importancia para el desarrollo y crecimiento de los negocios. El «modo *online*» se metió de lleno en cada hogar y atravesó a cada persona. En esta nueva normalidad, la tecnología es una gran aliada a la hora de buscar simpleza y agilidad. Por este motivo, si nos rompieron un cristal del auto, seguramente lo que esperamos es poder solucionar el problema rápidamente, con un *click* y desde nuestro celular. De igual manera, si tenemos que reponer una rueda de un vehículo, o pagar la póliza del seguro, lo ideal es hacerlo sencillamente desde una App. Ante estas necesidades, desde hace un tiempo, el mercado asegurador viene adaptando y modernizando sus procesos para brindar soluciones ágiles. Y en este marco, el **Grupo Asegurador La Segunda** presentó «**Celuciones**», las soluciones digitales que te hacen todo más fácil.



Las «**Celuciones**» de **La Segunda** vienen a dar respuesta a esta necesidad pero agregando valor: conjugan el mejor servicio personalizado que brindan sus Productores de Seguros con eficientes soluciones digitales que hacen todo más fácil y rápido, dando así, respuesta a lo que los consumidores le piden a las marcas todos los días. «*En La Segunda combinamos lo mejor de la tecnología con lo mejor de las personas*», resaltó **José Novo, Gerente de Marketing** de la compañía. Desde hace un tiempo **La Segunda** se metió de lleno en el mundo de la transformación digital, marcando el camino como referentes en la industria del seguro. De esta manera, a su ya conocida aplicación **NetVos** se suman herramientas con las que la compañía busca dar «una rápida respuesta a través de los smartphones» pero, al mismo tiempo, «*siempre destacando el valor de la atención personalizada*». Así, por ejemplo, en «**La Segunda Online**» ([www.lasegundaonline.com.ar](http://www.lasegundaonline.com.ar)) se puede tramitar el seguro del auto (próximamente se podrán contratar nuevas coberturas), con inspección previa incluida, cumpliendo todo el proceso de aseguramiento en pocos minutos. El cliente recibe la póliza por *mail* y elige un asesor de seguros para que sea su referente. Sumado a esto, los asegurados pueden, entre otras cosas, pagar la póliza, adherirse al débito automático y solicitar la reposición automática de ruedas y cristales directamente desde su celular.

La estrategia del **Grupo Asegurador La Segunda** apunta a la convergencia entre la agilidad y velocidad del modelo digital y el valor propio de la atención personalizada de la mano de sus Productores Asesores. «*Hace años venimos marcando tendencia en la transformación digital poniendo a disposición de nuestros asegurados un amplio abanico de herramientas para estar más cerca y atender sus necesidades de forma más rápida*», destacó Novo. «**La Segunda Seguros** te trae «**Celuciones**» para vos, las soluciones digitales que te hacen todo más fácil».

### Allianz se consolida en la satisfacción al cliente



● **Allianz Argentina** ha obtenido por tercer año consecutivo la categoría «**Above Market**» **Por encima del Mercado**» en las encuestas **NPS (Net Promoter Score) 2020**.

Con un indicador de **51.0**, ha rankeado por primera vez **número 1 en el mercado**, versus un promedio de 41.8. De acuerdo a los resultados, los **drivers** más fuertes de recomendación de los clientes de Allianz son sus **productos, servicios, gestión de siniestros y marca**. Las acciones de apoyo realizadas por la compañía durante la pandemia (en cuanto a adaptación de coberturas, retraso de vencimientos de pagos, descuentos sobre la prima, etc.) parecen también haber jugado un papel fundamental en el resultado, evidenciándose una valoración genérica y una reacción positiva por parte de los asegurados en sus expectativas. El NPS es un estudio anual que realizan todas las compañías del **Grupo Allianz** para medir el **nivel de satisfacción de sus clientes en relación a la satisfacción de los clientes de la competencia**. Se calcula realizando la siguiente pregunta inicial: «**En una escala de 0 a 10, ¿en qué nivel recomendaría la compañía a un amigo o colega?**». Las calificaciones **9 y 10** son tomadas como promotoras, las **7 y 8 pasivas**, y las **1 a 6 como detractoras**. El indicador NPS se calcula tomando el % promotores – % detractores. La encuesta evalúa adicionalmente las principales variables que influyen en el resultado, así como el comparativo frente a un set competitivo determinado. La encuesta NPS es realizada por una encuestadora externa (pso) y auditada por el **Grupo Allianz** en Múnich bajo los estándares de calidad y certificación globales.

### MetLife otorgó fondos para becas destinadas a capacitar en cuidados intensivos a personal no médico



● Esta iniciativa forma parte de diversas acciones a través de las cuales la compañía destina recursos y trabajo voluntario para colaborar con las personas más afectadas por la propagación del coronavirus (SARS-CoV-2). **La ayuda económica brindada en la Argentina ya supera los 10 millones de pesos**. A través de la **Fundación Trauma**, organización sin fines de lucro comprometida en identificar el impacto de la enfermedad trauma en Argentina, **MetLife** otorgó fondos para **20 becas destinadas a capacitar en cuidados intensivos al personal de salud no médico del Hospital Fernández de la Ciudad de Buenos Aires**. Esta donación se suma a la ya realizada por la compañía, a través de su fundación, de **cuatro respiradores artificiales para la misma institución que fueron entregados en el mes de agosto**. Asimismo, colaboradores voluntarios de **MetLife** y sus familias trabajaron desde sus hogares en la **confección de 600 cubre bocas** que fueron donados a la comunidad. También se unieron recientemente al programa de voluntariado global virtual «**90 Days of Giving**» de la **ONG Save the Children**, mediante el cual envían cartas a niños/as de la región en situaciones de vulnerabilidad. En paralelo, el equipo de voluntarios en Argentina se sumó enviando videos de cuentos infantiles para niños que pertenecen a la «**Casa del Niño Amanecer**», una entidad educativa compuesta por un jardín maternal y un jardín de infantes ubicada en la provincia de Buenos Aires.

«*Tanto la compañía como los colaboradores, hicimos un gran esfuerzo para apoyar a nuestra comunidad, particularmente en este contexto de COVID-19*. A través de nuestra **Fundación** y el trabajo de voluntariado local, se donaron cerca de **10 millones de pesos, desde marzo a la fecha**. Estamos orgullosos de nuestros colaboradores que, en un momento tan particular, inmediatamente respondieron a estas iniciativas solidarias donando su tiempo y trabajo desinteresadamente», destacó **Federico Bravo, Director de Recursos Humanos, Legales & Compliance de MetLife Argentina**. **MetLife** también se sumó al programa **#SeamosUno**, impulsado por el sector empresarial, entidades religiosas y sociales, que destinó productos alimenticios y de higiene a 4 millones de personas. Asimismo, los voluntarios colaboraron con proyectos de otras organizaciones como la **Fundación Caminando Juntos**, la **Fundación SI**, la **Fundación Hacela Rodar**, y el programa de asistencia para la tercera edad **Mayores Cuidados** del Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires.

### Orbis Seguros presenta los «Jueves Orbis»



● Durante el mes de octubre, **Orbis Seguros** realiza en su cuenta de **Instagram** los «**Jueves Orbis**», divertidas actividades que ayudan a hacer más llevaderos estos tiempos de pandemia. La primera actividad fue una **clase de cocina con Sofí Deli**, licenciada en Nutrición y Técnica en Gastronomía, que enseñó a hacer una receta de unos exquisitos panes de leche.

El jueves 15 se realizó una **cata de vinos online** con la **sommelier Ayelén Montero** con vinos **Pequeñas Producciones de la bodega Escorihuela Gascón**. Esta activación contó paralelamente con una acción de fidelización *offline* en la que varios productores de todo el país recibieron el mismo vino que se explicó durante la cata, permitiéndoles disfrutar **La experiencia Orbis Seguros** en vivo.

«*Invitamos a todos los seguidores a sumarse y a seguir las próximas actividades ingresando a Instagram @orbis\_seguros*».

## Breves de Informe

### El Parque Temático de Educación Vial de Fundación Grupo SANCOR SEGUROS celebra su 10º Aniversario



● La **Fundación Grupo Sancor Seguros** lleva adelante programas, proyectos, capacitaciones y cursos de educación vial, entendiendo que la concientización en nuestro accionar en la vía pública tiene que ver con conocer y practicar lo aprendido. Resultado de esa preocupación por la educación vial, sumado al anhelo de la creación de un espacio adecuado para su desarrollo, nace el **Parque Temático de Educación Vial**, destinado a alumnos -Nivel Inicial, Primario y Especial-, docentes y padres. Este emprendimiento, que fue inaugurado el 5 de octubre de 2010 (Día del Camino) e instalado en Sunchales, Santa Fe (donde **Sancor Seguros** mantiene su Casa Central), **celebra sus primeros 10 años de existencia**.

El Parque es un espacio pensado para contribuir a la formación teórica y práctica en seguridad vial y la generación de conciencia en la materia, en niñas y niños y desde la más temprana edad. Propone vivenciar la circulación en una mini-ciudad, en la que se visualizan los lenguajes del tránsito, las distintas situaciones viales y, sobre todo, la importancia de compartir un espacio con otros actores. Los elementos utilizados y las actividades educativas previstas para esta acción fueron diseñados por un equipo docente formado en Seguridad Vial, lo cual garantiza a los alumnos, contenidos técnicos acertados y estrategias metodológicas adecuadas.

El **Parque Temático** posibilita enseñar y aprender cuestiones de seguridad vial a través del juego, de actividades atractivas con estrategias adecuadas y, fundamentalmente, en forma segura y sin riesgos. Además, permite el intercambio con pares y la interacción niño-adulto para potenciar saberes previos y adquirir nuevas competencias, implicando la participación y el compromiso de todos los miembros de la comunidad educativa y de la familia. Para ello, se diseñaron distintos tipos de visitas, que se establecen de acuerdo a la edad de los infantes. El objetivo es adecuar, según el grupo etario de niños y niñas, el **modo en que se vivencia la seguridad vial a través del aprendizaje de los distintos roles del tránsito (pasajero, peatón o conductor de bicicleta)**.

«*Al hacer práctica la teoría, el Parque se transforma en un espacio en el que la seguridad vial se vive de manera única y diferente. La posibilidad de generar conciencia está dada por la continuidad que se propone en cuanto a la transmisión del mensaje, puesto que además de la visita, se entrega material didáctico confeccionado por el equipo técnico-pedagógico del Parque, para seguir trabajando en el aula o en la casa*», comentó **Javier Di Biase, Gerente de la Fundación Grupo Sancor Seguros**. A junio de 2020, el Parque ya había superado las 30.000 visitas de diferentes partes de Argentina e incluso del mundo. Además, su funcionamiento ha sido declarado de interés por la **Agencia Nacional de Seguridad Vial** de la Argentina, máxima autoridad nacional en la materia; y recibió Declaraciones de Interés Educativo y Cultural por parte de la **Cámara de Senadores de la Legislatura de la Provincia de Santa Fe**, entre otros reconocimientos. De esta manera, el Parque Temático de Educación Vial celebra sus 10 años de compromiso ininterrumpido con la educación y la seguridad vial, constituyendo una propuesta única en su tipo en toda Iberoamérica.

### Con RUS como sponsor se realizará AgroActiva Virtual 2020

● Del 27 al 30 de octubre se realizará **AgroActiva Virtual 2020** una de las muestras agropecuarias más importante de Argentina que este año se digitalizó para brindar una experiencia única. Durante la misma se podrá interactuar de forma *online* con las diferentes empresas y expositores nacionales e internacionales, como así también participar de los talleres, rondas de negocios, remates de ganado, entre otras actividades. **Río Uruguay Seguros (RUS)** es **sponsor oficial de AgroActiva Virtual**. **RUS** es una empresa del interior del país -nacida en Concepción del Uruguay, Entre Ríos- con proyección nacional, que año a año acompaña los eventos agropecuarios y agroindustriales del país porque comparten conductas y valores morales similares a los suyos: defender los intereses regionales. Es por ello que además de ser *sponsor* oficial, la aseguradora participará de la muestra virtual ofreciendo un **descuento de hasta un 30% en productos acordés y asequibles a las necesidades del campo**, tales como seguros para maquinarias agrícolas, transporte, incendio avícola, accidentes personales, salud, drones, camiones y *pick ups*, gránizo, entre otros. Asimismo, RUS brindará asesoramiento sobre temas vinculados al sector agropecuario en temáticas relacionadas a la prevención de incendios en maquinarias agrícolas, aspectos ligados a los cambios climáticos, la importancia de los seguros personales, entre otras coberturas.

## Novedades del Grupo Asegurador La Segunda para la campaña de granos gruesos

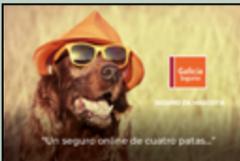


● El clima y la tecnología marcan el ritmo de la campaña de granos gruesos  
La campaña de granos 20/21 avanza a paso firme. Con aires más favorables para los productores en términos de precios y un escenario climático complicado, que dista de ser el más óptimo, la siembra progresa en las diferentes regiones del país. La proyección del maíz 2020/21 subió a 48 millones de toneladas por mayor siembra respecto a un mes atrás, la intención de siembra maicera pasó de 6,75 millones de hectáreas a 7 millones, según la estimación de *Guía Estratégica para el Agro (GEA)* de la **Bolsa de Comercio de Rosario**. En tanto, la primera proyección de área de soja muestra una leve suba de 100 mil hectáreas respecto al año pasado, este año cubriría 17,3 millones de hectáreas, según datos de la entidad. En este marco, el productor agropecuario define su estrategia y frente a los vaivenes del clima aparece la contratación de un seguro para cubrirse ante un posible problema meteorológico como un punto indiscutible en la estructura de costos y la inversión para la nueva campaña. **Carlos Comas, Gerente de Riesgos Agropecuarios y Forestales de La Segunda**, acercó las últimas novedades de la compañía y detalló los nuevos beneficios para el productor agropecuario. A partir de esta campaña, los clientes de **La Segunda** que contraten una póliza de gránizo de cosecha gruesa sólo tendrán una cancelación de tres días. «*Al contratar la nueva póliza de seguro contra gránizo, quienes tuvieron su cultivo asegurado la campaña anterior, tendrán su póliza activa en 3 días*», explicó Comas sobre el beneficio que aplica para los cultivos de soja, maíz, girasol y sorgo y que en tiempos de turbulencias climáticas resulta más que interesante. Además, el gerente de Riesgos Agropecuarios y Forestales de La Segunda adelantó algunas de las nuevas funcionalidades de la aplicación **NetAgro**, una herramienta que aporta información satelital clave para colaborar con el productor en la toma de decisiones y seguir de cerca la evolución del campo. «*Con NetAgro se puede acceder al índice de vegetación, durante toda la campaña se puede ver cómo evoluciona el cultivo, y en breve se incorporarán más herramientas. El futuro del agro y el seguro agrícola está basado en la tecnología*», indicó Comas. Justamente porque la tecnología atraviesa como nunca las diferentes actividades, **La Segunda** cuenta con la **App TasaGran** que utilizan los tasadores para estimar los daños en un campo y a partir de esta campaña se incorpora una nueva herramienta para la estimación del área dañada, la cual se realizará con información satelital. «*Es un gran avance tecnológico que permitirá una mayor calidad de servicio en las tasaciones*», precisó el referente de la compañía líder en seguros agrícolas. Comas destacó que las nuevas aplicaciones y plataformas *online* buscan dar «una rápida respuesta a través de los smartphones», pero al mismo tiempo «*siempre relacionándose luego con un productor de seguro de modo personal*». En granos, la compañía cuenta con una cobertura básica que incluye los riesgos de gránizo, incendio de cultivo y rastrojo, y resiembra y también existen adicionales para el planchado de suelos, heladas, especialmente las que ocurren después del 1º de octubre y que toma a los cultivos de fina terminando su ciclo y a los de gruesa con la emergencia. Asimismo, se pueden anexas las coberturas de viento para cebada, trigo, maíz y soja.

### Economías regionales

Por otra parte, **La Segunda** está potenciando las coberturas para las diferentes economías regionales. Comas detalló que la compañía cubre la producción de arándanos en Entre Ríos y Tucumán; ciruela y durazno en la zona de San Pedro (Buenos Aires); también cítricos en Entre Ríos y recientemente sumó uvas y olivos en la provincia de San Juan. Además, brinda cobertura a la producción de peras y manzana en Neuquén y Río Negro; papa en la zona de Balcarce y yerba mate en Misiones. Recientemente se sumó el seguro avícola. «*La primera póliza la hicimos hace dos meses atrás con una granja de 30 mil pollos y ahora sumamos una de 130 mil animales*», detalló Comas muy conforme con la evolución de este nuevo producto.

### Galicia Seguros presenta su nuevo plan para mascotas, un seguro online de cuatro palas



● Atento al contexto actual, donde miles de familias pasan la mayor parte del tiempo en su casa, **Galicia Seguros** sale al mercado con un producto íntegro destinado al cuidado de las mascotas, parte importante de cada uno de esos hogares.

«*Sabemos, de acuerdo a estudios que se realizaron, que la mayoría de los argentinos declaran tener al menos una mascota en su casa y son vistos como un miembro más de la familia desde el afecto y el acompañamiento que estos animales brindan*», destaca **Sebastián Diehl, jefe Comercial del segmento bancaseguros** de la compañía. Siguiendo esa premisa y junto a **Banco Galicia**, la aseguradora diseñó un plan pensado para perros y gatos de todas las razas y edades, con importantes beneficios y que puede contratarse fácilmente a través de **Online Banking**, la **App Galicia** o en cualquiera de las sucursales de la entidad bancaria. «*Nos propusimos crear un producto que responda a las necesidades que en verdad tienen las personas con mascotas y por eso incluimos un robusto paquete de asistencias que incluyen, entre otros: servicios de vacunación, castración, aseo canino, descuentos en alimentos y guardería de mascotas*», concluye el directivo.

## Orbis Seguros presenta Integral de Comercio Digital



Continuando con su plan de expansión en la oferta de nuevos productos, **Orbis Seguros** acaba de presentar el seguro «Integral de Comercio Digital», un producto

creado y pensado exclusivamente para actividades comerciales, de servicios y procesos productivos con contratación rápida y automática. El seguro **Integral de Comercio Digital** tiene las ventajas de:

- tener un costo accesible con la tasación del edificio según los metros cuadrados del inmueble;
- cuenta con una cláusula de ajuste automático de incendio de hasta un 20 por ciento;
- y posee una RC Comprensiva integral de hasta 5 millones de pesos con una tasa unificada que cubre todo los adicionales, con planes comisionables calculados sobre Premio, asistencia especial para PyMEs con mayores sumas.

La emisión de estos seguros se puede hacer online desde **Orbis Net** según las siguientes características:

- Emisión automática online: para suma asegurada total inferior a 20 millones de pesos
- Emisión con ingreso de fotos para sumas aseguradas de entre 20 y 80 millones de pesos. Al momento de la emisión se solicitarán tres fotos de la ubicación de riesgo (frente de local, depósito y proceso productivo principal).

«Ante cualquier duda, nuestros PAS podrán acceder a mayor información en nuestras agencias comerciales.»

## Llega la Universidad Corporativa Allianz, una plataforma de formación virtual en seguros



Allianz Argentina, líder global en seguros y servicios financieros, presenta **Universidad Corporativa Allianz**, una plataforma de formación virtual con contenidos breves y amigables, disponible para sus Productores Asesores de Seguros y empleados.

La **Universidad Corporativa Allianz** les ofrece cursos, tutoriales y clases en vivo sobre sus productos, herramientas y circuitos de trabajo, además de eventos y charlas de actualidad. Los materiales didácticos tienen diferentes formatos y fueron especialmente diseñados para facilitar la forma de hacer negocios con la compañía, además de estar enfocados en los diferentes perfiles de destinatarios: comerciales, socios estratégicos y nuevos empleados.

«La Universidad Corporativa Allianz es un herramienta de formación digital que se suma a la propuesta de valor de Allianz. Posee una biblioteca de consulta las 24 horas y facilita las reuniones y capacitaciones a distancia. También hay disponibles tutoriales, manuales de producto y materiales de marketing descargables, listos para compartir en redes sociales», explica **Nadia Bressan, Directora Comercial de Allianz Argentina**.

La nueva plataforma, que es accesible y navegable desde cualquier dispositivo móvil, permite promover la autogestión de los Productores, volver disponible la información sobre los productos y servicios de la compañía; y mejorar los procesos de inducción de todos sus destinatarios.

## Orígenes Seguros de Retiro compró MetLife Seguros de Retiro

La empresa perteneciente al Grupo ST, **Orígenes Seguros de Retiro**, compró el 100% del paquete accionario de **MetLife Seguros de Retiro**, la filial local de la empresa estadounidense dedicada a la administración de seguros de retiro individuales y colectivos, así como rentas vitalicias previsionales.

Con esta operación -cuyos valores no fueron difundidos por una cláusula de confidencialidad- **Orígenes** incrementa su posición en el segmento de Seguros de Retiro. Y al mismo tiempo, **MetLife** se focaliza en el negocio de Seguros de Vida y Patrimoniales, segmento en el que cuenta con más de 150 años de experiencia a nivel global y más de 25 años en Argentina. A partir de esta adquisición, **MetLife Seguros de Retiro** pasará a llamarse **Genes II Seguros de Retiro**, una compañía del grupo asegurador Orígenes Seguros, y continuará operando en la Argentina bajo su nueva denominación.

«Este acuerdo consolida el posicionamiento de Orígenes Seguros de Retiro en el segmento que le dio vida a la compañía incrementando sus activos bajo administración y confirma el sendero de crecimiento que venimos desarrollando tanto en este rubro como a través de Orígenes Seguros en seguros de vida y patrimoniales, y ratifica la decisión de la compañía de seguir invirtiendo en el país, aún en medio de las dificultades coyunturales que impone la pandemia», afirmó **Pablo Peralta, Presidente de Orígenes Seguros**.

«Para **MetLife**, esta operación permite que concentremos toda la energía y especialización en nuestro negocio de seguros de vida y patrimoniales en Argentina, segmento en el que contamos con una posición de liderazgo y en el que hemos invertido más de 10 millones de dólares en los últimos dos años, con más de 2 millones de clientes y 500 colaboradoras», concluyó **Carlos Bargiela, CEO de MetLife Seguros en Argentina**.

## Breves de Informe

### Plus ART acompaña el Programa Prevenir

El **PROF Grupo Asegurador** sigue trabajando para acompañar, a través de distintas capacitaciones, a los trabajadores, profesionales y estudiantes interesados en el



área de prevención de riesgos del trabajo. En este caso, la compañía brindará apoyo al **Programa Prevenir**, organizado por la **Unión de Aseguradoras de Riesgo del Trabajo** y coordinado por la **Fundación Iberoamericana de Seguridad y Salud Ocupacional**. El mismo cuenta con un nuevo ciclo de capacitaciones que comenzó a dictarse en octubre. El programa cuenta con la colaboración de **Plus ART** y tiene la misión de generar conciencia sobre la importancia y el valor de la seguridad y salud de los trabajadores, a través de herramientas técnicas y conceptuales que promuevan la prevención de riesgos laborales y los lugares de trabajo saludables. Para esto, la iniciativa ofrece distintas modalidades de capacitaciones abiertas y gratuitas en Argentina y, en este sentido, en octubre se abrió el ciclo de seminarios web con la charla acerca de «RCP y Primeros auxilios en el campo», llevada a cabo el jueves 1°.

Luego se expusieron los temas «Uso responsable de fitosanitarios» y «Aportes de las BPA a la prevención», llevado a cabo el 8 de octubre, mientras que el último encuentro virtual tratará acerca de «Ergonomía en la actividad frutícola» y tendrá lugar el 22 de octubre.

La actividad es abierta, gratuita con cupos limitados y requiere inscripción previa a través de la web [www.uartprevenir.org.ar](http://www.uartprevenir.org.ar)

De este modo, **PROF** continúa con su plan de brindar todas las herramientas posibles en el marco de este contexto particular que atraviesa la sociedad, para así facilitar la adaptación a la nueva normalidad.

### Diego Lerner, Presidente de Walt Disney Company Latinoamérica, habló acerca de la sociedad, la tecnología y el entretenimiento

Fue en el marco de un ciclo de conferencias virtuales sobre innovación digital. Se trata de «El Valor de la Perseverancia», ciclo organizado por **La Perseverancia Seguros** en el marco de su 115° aniversario. Tuvo lugar el jueves 15 de octubre a las 18.00 horas y se transmitió a través del sitio web de la compañía, [www.lps.com.ar](http://www.lps.com.ar), Youtube y su perfil en Instagram.

La **Perseverancia Seguros** celebra sus 115 años de trayectoria con un Ciclo de Conferencias Virtuales sobre innovación digital llamado «El Valor de la Perseverancia». El mismo reúne a cuatro grandes personalidades destacadas para exponer sobre el impacto de la transformación digital en las compañías. El segundo evento virtual, protagonizado por el Presidente de Walt Disney Company Latinoamérica, **Diego Lerner**, se llevó a cabo el jueves 15 de octubre a las 18.00 horas. La próxima conferencia será el jueves 22 de octubre y tendrá como protagonista a **Ignacio Marsellán, Managing Director de Globant**. De esta manera la compañía refuerza su compromiso por estar siempre a la vanguardia de la innovación dentro de su categoría y por mantener la cercanía, calidez y compromiso que los caracteriza.

### La SRT reabre sedes en el AMBA

La **Superintendencia de Riesgos del Trabajo (SRT)** procedió a la reapertura de las sedes ubicadas en: CABA (Microcentro y Villa Urquiza), La Plata, Moreno, Lanús, San Isidro, Ezeiza, Luján y Zárate. Con el objetivo de realizar de manera paulatina las audiencias médicas que quedaron pendientes previo a la declaración del Aislamiento Social, Preventivo y Obligatorio (ASPO) producto de la pandemia ocasionada por el COVID-19, podrán acercarse de manera presencial únicamente quienes hayan sacado un turno online o aquellos que hayan sido citados. Desde el inicio del ASPO, la SRT puso en marcha sistemas de gestión totalmente virtuales, para brindar a la ciudadanía la facilidad de generar las solicitudes de trámites o ingresos desde la casa, preservando así, la salud y seguridad de los trabajadores. Cabe destacar que todos los trámites que se realizan de manera presencial en las Comisiones Médicas se encuentran virtualizados en su totalidad, motivo por el cual no es necesario tener que acercarse a la oficina para darle apertura los expedientes. Por tal motivo, las Comisiones Médicas no brindarán atención alguna a casos de demanda espontánea. Es decir que quienes se acerquen sin turno previo no podrán ser atendidos y no habrá ningún tipo de excepción. Todos los trámites médicos laborales (Divergencia en la determinación de incapacidad, Divergencia en el Alta, en las Prestaciones, Reconocimiento de enfermedad profesional COVID-19, Rechazo del accidente o enfermedad profesional, Reingreso a tratamiento y Silencio de ART) se tramitan por medio del sistema de **Caratulación Online con CUIL/CIUIT y Clave Fiscal nivel 3**. Para los trabajadores, empleadores, ART, obras sociales o entidades gremiales que requieran presentar documentación (ingresos, oficios judiciales, etc.), se encuentra disponible la **Mesa de Entradas Virtual (MEV)** y para ser utilizada también requiere **CUIL/CIUIT y Clave Fiscal nivel 2**.

Aquellos que quieran presentarse de manera presencial, deberán sacar un turno online por medio de la página Web de la SRT o por medio de la **app «Mi Argentina»**, donde accederán al listado de gestiones que se pueden realizar personalmente.

## ¿Cómo operan los piratas del asfalto en pandemia?



Uno de los problemas más graves que sufre el sector del transporte son los **robos a flotas**, un siniestro que se acentuó en tiempos de pandemia por el boom de las compras online y la relevancia que ha cobrado el envío de productos puerta a puerta. Esto lleva a que los dispositivos destinados a controlar la flota durante el viaje para prevenir y minimizar los riesgos, sean cada vez más necesarios y sofisticados.

Una forma de prevenir este tipo de siniestros es conocer cómo se producen los robos de mercancías en vehículos pesados. Al analizar los robos en camiones, lo primero que llama la atención es que la **mayoría de los delitos se producen cuando el vehículo está estacionado y pueden acceder más fácilmente a la carga**.

Más allá de lo antes expuesto, son frecuentes los robos que se producen en ciudades, en el denominado «transporte de distribución capilar urbano», es decir, en los camiones de reparto y furgones dedicados a la distribución en zonas urbanas. En este caso, **la mitad de los robos se producen en la Provincia de Buenos Aires, con un cuarto de los casos registrados en CABA**. A esa tendencia se adiciona el crecimiento de la venta on line con la entrega puerta a puerta, que generó la cuarentena, lo que genera que haya más camionetas en la calle brindando el servicio de envíos a domicilio en zonas urbanas.

La preferencia de mercaderías para los piratas del asfalto son: **comida, bebidas y vino tinto**, con una representación del **39% de los casos**, pero en este último tiempo, pandemia mediante, el sector de **medicamentos y fármacos aumentó a un 15%**.

«El modelo delictivo es muy dinámico, y alcanzó una magnitud de sofisticación tecnológica elevada en los últimos años, porque las bandas delictivas se profesionalizan constantemente. En este escenario, la tecnología es el factor clave para estar un paso adelante, de forma inteligente, en las estrategias para minimizar los riesgos que toman las compañías de seguros como las empresas de flotas», cuenta **Cristian Fanciotti, CEO de Ituran Argentina**.

### ¿Cómo es el Modus Operandi?

El **90% de los casos de robo a flotas se realizan por encargo**. Hay un gran trabajo de logística detrás de escena, donde participan personas entrenadas, especialistas en interceptar camiones, técnicos especializados para instalar inhibidores satelitales, empleados infieles, vendedores de información y mano de obra que se encarga de ocultar a los choferes para que no hagan la denuncia en forma inmediata. Una organización criminal (altamente profesional), cuenta con distinción de roles, y tiene un gran manejo de la información previa que les permite conocer cada cargamento, los dispositivos de seguridad instalados, el itinerario y la cantidad de custodios con que cuentan los camiones.

Estas bandas cuentan con una logística importante, entre lo que se pueden encontrar vehículos para interceptar los camiones con identificaciones falsas, vehículos de transporte alternativo como tractores, por ejemplo, también armas, chalecos antibalas, dinero en efectivo, abogados, contactos en las fuerzas policiales, y hasta judiciales, galpones, teléfonos celulares y un buen manejo del poder de la negociación y de la información. Por lo general, se acercan al camión y suelen mostrar un arma o pedirle al chofer que estacione. Para evitar las alarmas, lo hacen salir por la ventanilla para que no alerten a las centrales de monitoreo. Suelen ejecutar los robos una vez que el camión atraviesa el peaje para no correr el riesgo de salir en las fotos o filmaciones de la cabina. De acuerdo a la información previamente obtenida, verán cómo anular los diferentes sistemas de seguimiento y alarma. Muchas veces estas bandas cuentan con técnicos especializados en la anulación de los dispositivos sin que se activen los sistemas de seguridad por sabotaje, como alarmas, sistema antivandálico con corte de combustible, entre otros.

### Recomendaciones para evitar robos:

Para prevenir estas situaciones, **Daniela Medina, Gerente del Centro de Comando y Control de Ituran de Argentina**, recomienda «tener en cuenta la colocación de un sistema de rastreo y recuperó con acceso a todos los sensores delinquentes de la unidad, junto con un botón de pánico, que permita al chofer dar aviso previo a la central de emergencias. De esta manera permitirá que se actúe en forma rápida y eficaz; por otro lado, asegurar el transporte internamente para dificultar el acceso a la mercadería con diferentes tipos de cierres electrónicos». El uso de servicio para control de flotas, como **ITURAN FLOTAS TRACKING PLUS**, es una de las soluciones más eficientes para evitar el robo de la carga y del vehículo. Es un servicio basado en tecnología GPS que permite el rápido recuperó del vehículo, en caso de robo o hurto, previo llamado del cliente al C3 -Centro de Comando y Control de Ituran Argentina- con atención personalizada las 24 horas, los 365 días del año. Además a través de la **APPIWEB MultiUsuario y MultiPlataforma Ituran**, permite la localización de cada vehículo en tiempo real y visualizar la ubicación de la flota en general, con cobertura en todo el país. Ofrece la posibilidad de recibir alertas de velocidad y de desconexión de batería, activación de GeoZonas y acceso al historial de recorrido del vehículo. El sistema de bloqueo remoto es una tecnología que permite bloquear de forma remota el encendido del camión, de ese modo se impide el arranque cuando el chofer no esté al volante. Es recomendable estacionar en zonas vigiladas, dado que la vigilancia tiene un gran efecto disuasorio ante aquellos que pretenden robar un camión. Dificultar el acceso a la mercancía a través de la cerradura desde adentro con una barra y el uso de candados.



# gourmond

## EL TROPEZÓN

DESDE 1994

Callao 248, C.A.B.A. / 011 4371 5046  
@eltropezonrestaurant

# profile

## MAIKY PARRILLA

# El auténtico sabor del asado argentino



**Historia**  
**Maiky Parrilla** nació en diciembre de 2017, en una emblemática esquina de Palermo, en un local con más de 100 años de historia, instalándose como la parrilla que ofrece el **auténtico sabor del asado argentino hecho en casa**, pero elaborado con cortes y productos seleccionados de primera calidad, ideales para ser disfrutados en su ambiente cálido y familiar, a precios muy accesibles y con una atención personalizada.



### Nombre

Su nombre '**Maiky**' hace referencia al apellido que le otorgaron años atrás los amigos a su dueño, **Andrés Mazer**, quien también es reconocido así por sus actuales clientes, y junto a su esposa, **Natalia Polonsky**, le dieron vida a este encantador lugar. Un restaurante de 160 m², con capacidad para atender a 75 comensales, que brinda la posibilidad -tanto al mediodía como a la noche- de poder experimentar un viaje sensorial a esas típicas y tradicionales juntas con amigos y familiares, donde se disfruta de una muy buena parrilla, en un lugar desconstruido y relajado, compuesto por cuatro espacios bien diferenciados en los que se destacan sus grandes ventanales que le confieren mucha luminosidad; así como también, cómodas sillas de maderas y grandes mesas que permiten reunir a grupos numerosos. Además, sobresale un patio al aire libre equipado con todo lo necesario para ser disfrutado en cualquier época del año.

### Arquitectura y decoración

«Siempre tuvimos claro que queríamos una esquina y nos gustaba mucho la calle **Gorriti** porque es una zona que está en crecimiento a nivel gastronómico, que tiene mucho público de mediodía, está rodeado de productoras, canales, radios, y también de hoteles. Ese fue el requisito número uno», destaca **Andrés Mazer, dueño de Maiky**.

«A la dificultad de encontrar una esquina a un precio razonable en la zona de Palermo, se sumaba el desafío de que sea apta para gastronomía, lo que nos costó bastante. En un momento nos dimos por vencidos y empezamos a buscar por otros barrios, pero siempre tratando de que sea una esquina», relata **Andrés**. «Finalmente encontramos este local en una edificación antigua que nos encantó. Su ubicación -el hecho de que estuviese emplazada de cara al tránsito-, y la luz que se filtra por sus grandes ventanales, terminó de convencernos.»



dos locales haciendo un paso entre uno y otro. Esto fue posible gracias al acuerdo con ambos dueños. Aprovechando que contábamos con distintos tipos de espacios, nos propusimos crear varios ambientes para disfrutar de un buen asado, con distintos estilos y opciones para todos los gustos. Tenemos espacios más íntimos, otros ideales para mesas grandes, aire libre y una esquina con mucha historia.»

«Si bien contamos con dos entradas, una por la esquina y otra por el patio -accesible para personas con movilidad reducida-, la lógica de distribución del local fue diseñada para que la entrada principal fuera la esquina. Allí recibimos a nuestros clientes, tenemos la barra y la caja», describe **Andrés Mazer**. «La ventaja de estar en una esquina es principalmente la visibilidad y la posibilidad de utilizar mejor el espacio de la calle. Tenés circulación por ambas calles, eso aumenta el número de personas que pasan por la puerta. La desventaja principal, es el precio y, en general, este tipo de locales tienen menor cantidad de metros.»

«Para aumentar la visibilidad es clave tener buenos ventanales y aberturas que permitan ver el local desde la calle y aprovechar la doble circulación al máximo, viendo dónde ubicar la puerta, si es en la ochava mucho mejor. La cartelería e iluminación también son fundamentales. La superficie que está expuesta al exterior suele ser mayor que en un local a mitad de cuadra y hay que saber aprovecharla. Es una gran oportunidad para comunicar a quien no conoce el lugar», concluyó **Andrés**. ➡

# Un viaje sensorial por la tradicional parrilla argentina



## Ambiente

En **Maiky** predomina un público muy variado, tanto jóvenes como adultos. También es muy frecuentado por extranjeros que están de paso por la ciudad, así como también muchos residentes de las zonas cercanas. Es un espacio ideal para encuentros descontraados en un ambiente muy cálido, ya sea en pareja o en compañía de un grupo de amigos.



## Gastronomía

En su carta son múltiples las opciones que se despliegan, comenzando por las imperdibles **Entradas** donde se destacan las **Mollejas Tone** (limón, provenzal, verdeo y roquefort); **Mix de Achuras** (chorizo, morcilla, riñón y molleja); **Salchi parrillera**; **Tortilla de papa**; **Provoleta**; **Chori de primera**; o para quienes prefieren algo más ligero, la **Torre de vegetales** (berenjenas, zucchinis, cebolla caramelizada, tomate y mozzarella con aceite de albahaca), o los **Bohios de verdura**.

Por su parte, en sus contundentes preparaciones «**A la leña**» se destacan el **Ojo de Bife** (con papa al plomo rellena con queso crema al verdeo y tomates secos); **Vacio**; **Bife de Chorizo**; **Costillitas de cerdo**; **Bondiola** y el **Salmón con Cous Cous** salteado con vegetales. También cuentan con una variada sección de **Parrilladas** (con opciones para compartir) en las que sobresalen la **Premium de carnes rojas** (ojo de bife, bife de chorizo y entraña con papa al plomo, morrón con huevo y dips de la casa); **Tabla de cerdo** (bondiola, costillitas, matambre y salchicha parrillera acompañada

con batata al plomo), la **Tabla de tres carnes** (bondiola, pollo grillado, bife de chorizo con verduras grilladas y dips de la casa), o el típico **Asado** o **Entraña para dos**.

Para los fanáticos de las **Hamburguesas**, este lugar ofrece **Maiky's Burger** (hamburguesa de carne a la parrilla, cheddar, panceta ahumada, lechuga, cebolla caramelizada y salsa especial Maiky); **Tito's Burger** (carne a la parrilla con cheddar, cebolla caramelizada y huevo) y **Veggie Burger** (hamburguesa de arroz yamami y lentejas, cebolla caramelizada, pepinos agridulces y tomates secos). Además, ofrece jugosos **Sándwiches** como **Amanda** (pollo a la parrilla, rúcula, tomates secos, mozzarella, cebolla caramelizada y dips de mostaza y miel); **Malena** (provoleta, verduras grilladas y pesto de albahaca con oliva) y **Costanera** (bondiola con cebolla caramelizada y barbacoa). Cabe destacar, que

tanto sus **burgers** como **sándwiches**, son servidos en **pan casero** y acompañados con **papas fritas**.

**Maiky** atrae no sólo a los amantes de la buena carne, también ofrece **Pastas Caseras** donde se destacan sus **Ravioles de verdura** o **calabaza**, **Ñoquis** y **Pasta seca** con fileto, crema o rosa. Además, **Wraps** como el **Mediterráneo** (espinaca, tomates secos, parmesano y pollo grillado con alioli) y **Del Caesar** (lechuga, tomates cherrys, pechuga grillada con aderezo caesar) y un exclusivo **Wok oriental** (arroz yamami, salteado de vegetales, semillas de sésamo, pollo grillado con aderezo de soja y aceite de sésamo).

Además, este lugar incorporó a su carta **cortes ahumados con astillas de madera de árboles frutales**, con la opción de elegir entre **manzano**, **olivo** y **nogal**. Dependiendo del plato, la astilla seleccionada le aportará su sabor característico, siendo la más sutil la de manzano, con aroma y sabor frutales, poco invasivos, perfectos para quienes no están acostumbrados o desean iniciarse en el mundo de los ahumados. Por su parte, las astillas de olivo se convierten en el punto medio: con un sabor liviano, aportan el equilibrio justo entre aroma y sabor a la preparación. Y, por último, la más intensa es la de nogal y se recomienda para platos de cerdo, chorizos y cordero. Cabe destacar que las piezas se ahúman por horas en un horno especial a baja temperatura



y se asan a las brasas según el punto elegido por el comensal. Además, es un proceso ecológico ya que no se talan árboles, sino que se obtienen las diferentes maderas en época de poda a través de un proceso con una máquina especial.

## Bebidas

Para maridar las exquisitas preparaciones que **Maiky** tiene para ofrecer, se destaca la selección de vinos de **bodegas boutique**, **aperitivos**, **whiskys** y **Cerveza Heineken** o artesanal de los productores de «**Otro mundo**».



# Hacemos de las empresas un mejor lugar para trabajar.

## Prevención ART

de SANCOR SEGUROS

Cuidando a tu gente. Cuidando a tu empresa.

Contactate con tu Productor Asesor de Seguros o llámá al 0800 5555 278  
www.prevencionart.com.ar | info@prevencionart.com.ar





TU TRANQUILIDAD CRECE.

www.galenoseguros.com.ar

# informe

## operadores de mercado



TU TRANQUILIDAD CRECE.

www.galenoseguros.com.ar

# Silvina Vidal

Divorciada - 41 Años - Signo Leo (21-08-1979)

Analista Departamento de Marketing y Rel. Institucionales en **Orbis Seguros**



CARA  
a  
CARA

● **UN HOBBY**

Mirar series

● **LA JUSTICIA**

Ausente, lamentablemente

● **SU MAYOR VIRTUD**

Reinventarme

● **LA SEGURIDAD**

Una herramienta personal

● **AVIÓN O BARCO**

Avión

● **VESTIMENTA FORMAL O INFORMAL**

Estilo ecléctico

● **UN SER QUERIDO**

Mis sobrinos

● **ESTAR ENAMORADO ES...**

Un lindo estado

● **UNA ASIGNATURA PENDIENTE**

Irme a vivir a otro país

● **LA MENTIRA MÁS GRANDE**

Decir que no miento

● **NO PUEDO DEJAR DE TENER...**

Carteras

● **UN RIESGO NO CUBIERTO**

La traición

● **LA MUERTE**

Que espere! Hay tiempo

● **EL MATRIMONIO**

Una linda experiencia pero que no repetiría

● **EL DÓLAR**

El maldito amo

● **LA INFLACIÓN**

Un vicio argentino

● **ME ARREPIENTO DE**

Nada, todo es aprendizaje

● **LE TENGO MIEDO A...**

La muerte de un ser querido

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

En el que no me haga soñar

● **EL PASADO**

Mi mejor profesor

● **UN SECRETO**

Estoy segura que de chica vi al Ratón Pérez

● **TENGO UN COMPROMISO CON...**

Conmigo

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

El género no determina capacidades

● **SU RESTAURANTE FAVORITO PARA CENAR**

Cualquiera que tenga un buen vino

● **EL FIN DEL MUNDO**

¡Que el fin del mundo me pille bailando!

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

Mi primer recital, tenía 12 años, fuimos junto a mi hermana a Obras a ver Soda Stereo

● **UN PERSONAJE HISTÓRICO**

Sigmund Freud

● **EN COMIDAS PREFIERO...**

Asado

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

Confiar sin conocer

● **DIOS**

No creo en su existencia

● **LA CORRUPCIÓN**

Otro vicio argentino

● **EN TEATRO**

Recitales

● **LA INFIDELIDAD**

Inevitable

● **¿QUÉ COSA NO PERDONARÍA NUNCA?**

Todo se puede perdonar

● **EL LUGAR DESEADO PARA VIAJAR**

La Polinesia

● **UN FIN DE SEMANA EN...**

La playa

● **PROGRAMA PREFERIDO DE TV / CABLE**

No veo tele

● **ESCRITOR FAVORITO**

Poldy Bird (me transporta a mi infancia)

● **UNA CANCIÓN**

Paseo Inmoral (Gustavo Cerati)

● **LA TRAICIÓN**

Una oportunidad para pasar de página

● **SU BEBIDA PREFERIDA**

Whisky

● **EL AUTO DESEADO**

El que venga con chofer incluido

● **PSICOANÁLISIS**

El medio por el cual aprendí y aprendo a conocerme

● **UN PROYECTO A FUTURO**

Viajar

● **EL CLUB DE SUS AMORES**

San Lorenzo de Almagro

● **LA GRAN AUSENTE**

Renata, mi perra

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

El Guardián

● **MI MÚSICO PREFERIDO ES...**

Gustavo Cerati

● **EL HOMBRE IDEAL**

El que te acepta con tus defectos

● **EL PERFUME**

Del pasto recién cortado

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

Las manos (¿?)

● **SI VOLVIERA A NACER, SERÍA**

Yo misma, con la experiencia ganada

● **UN MAESTRO**

Joaquín Sabina

● **EN DEPORTES PREFIERO...**

Fútbol

● **RED SOCIAL PREFERIDA**

Instagram

● **LA CULPA ES DE...**

Del otro, siempre!

● **UNA CONFESIÓN**

Detesto el dulce de membrillo

● **NO PUEDO**

Delinearme parejos los ojos

● **MEJOR Y PEOR PELÍCULA**

Mejor: Trilogía de Baztán.

Peor: Perversa atracción

● **MI PEOR DEFECTO ES**

No saber pedir

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

Que me soporten!

● **MARKETING**

Herramienta para el trabajo y la vida

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

Sorpresas, amo las sorpresas

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

Un vino en buena compañía

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

España

BBVA Seguros

En ese living la viste crecer, aseguralo

Cada parte de tu hogar tiene una historia

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

