



informe

operadores de mercado



Entrevista a Agustín Giménez - Santiago Seigneur Directores de Fianzas y Crédito



Los pilares del Estilo Fianzas

Adaptabilidad - Creatividad - Trabajo en Equipo - Compromiso

SIMPLE



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

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

Escribinos a: info@afianzadora.com.ar



Escaneá para conocer más.



AFIANZADORA
SEGUROS DE CAUCIÓN

Un servicio profesional y el trabajo en equipo, los valores de Fianzas y Crédito

En Fianzas y Crédito consideran que la mejor estrategia comercial y de suscripción es la que mezcla de forma eficiente y equilibrada los activos tecnológicos y humanos, buscando dar una respuesta creativa y con valor agregado a sus clientes. El sello distintivo de la compañía es el «Estilo Fianzas», que está basado en cuatro pilares: Creatividad, Adaptabilidad, Trabajo en Equipo y Compromiso. Si bien se encuentran prestando un servicio de guardias básicas en la oficina para algunos tipos de trámites, la idea es confluir hacia un esquema de trabajo mixto cuando la situación lo permita, en el que el servicio de emisión de póliza y su entrega seguirá siendo 100% digital.



Seigneur - Giménez. «Nos esforzamos permanentemente, y ponemos toda nuestra energía, en tratar de dar un servicio profesional, con una respuesta rápida y clara, y que también tenga su correlato en buscar tener una relación de cercanía y de largo plazo con nuestros clientes».

Agustín Giménez y Santiago Seigneur, Directores de Fianzas y Crédito, reflexionan sobre la actualidad de la Compañía y su proyección de cara al año 2021.

- Después de un año 2020 signado por la pandemia Covid-19 y sus consecuencias aislamiento y cuarentena, ¿con qué perspectivas y proyectos encara Fianzas y Crédito el 2021 que recién comienza?

- El 2020 fue un año, a nivel histórico y mundial, fuera de toda lógica e imposible de prever *a priori*, en donde la parálisis económica generada por los *lockdowns* instaurados en la mayoría de los países a raíz de la Pandemia generó una caída casi sin precedentes del PBI en casi todos ellos. Siguiendo de cerca lo que pasaba en el invierno europeo, y con los primeros casos de COVID apareciendo, en marzo la Argentina optó por decretar un Aislamiento Social Preventivo y Obligatorio muy estricto, el cual paralizó gran parte de las actividades del país. En ese sentido, el año casi no llegó a arrancar en términos de movimiento económico, y todos los presupuestos realizados quedaron obsoletos ante la nueva realidad. El rubro se **Seguros de Caución** está directamente correlacionado con la evolución del PBI y de la economía, por lo que el volumen de emisión de pólizas nuevas cayó fuertemente durante los primeros meses del ASPO, viéndose comprometida la gestión de cobranza también en ese período. Con la apertura gradual del confinamiento, y la reactivación de algunas industrias, la situación fue mejorando poco a poco en la segunda parte del año, y estabilizándose en niveles lógicos para fin del 2020. ➔

R.A.S.A

REASEGURADORES ARGENTINOS S.A.

Haciendo historia en el reaseguro Argentino desde 1992.

EXPERIENCIA
SOLIDEZ Y
RESPALDO
CALIFICACIÓN
AA -

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

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

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

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



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

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



Tu comunidad de seguros: www.universoescudo.com.ar

N° de inscripción en SSN
0746

Atención al asegurado
0800-666-8400

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

SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN



➔ Somos conscientes de que a pesar de todo lo dicho, fuimos muy afortunados por haber estado en una actividad que, gracias a sus características y a las inversiones previamente realizadas en tecnología, **pudo seguir operativa en forma 100% digital, sin dejar de trabajar un solo día.** Esto, sumado al **esfuerzo y la capacidad de adaptabilidad de todos nuestros colaboradores**, nos permitió poder sobrellevar el año con **una performance bastante aceptable teniendo en cuenta el contexto vivido.**

En este 2021 que está comenzando, vemos que la reactivación y normalización de las actividades va a ser paulatina, y sin un rebote tan pronunciado como en algún momento se especuló, por lo que consideramos que **este va a ser un año de transición entre el shock profundo del 2020 y la posible vuelta a una nueva normalidad en 2022.** Bajo esta línea de pensamiento, estamos planificando un año 2021 en el cual vamos a prepararnos para esa «nueva realidad», la cual consideramos que va a estar marcada por la profundización en los desarrollos de las herramientas tecnológicas, la eficientización de procesos internos, y una mayor presencia comercial con los clientes, esta última bajo nuevos formatos que alternen lo virtual y lo presencial.

- Los datos del primer trimestre del ejercicio 2020-2021 (julio-septiembre) muestran a Fianzas y Crédito encabezando el ranking de Caución con 8.44% de porción de mercado. ¿Cuál es la estrategia comercial y la política de suscripción que la lleva a ocupar el primer puesto del Ramo?

- En Fianzas y Crédito no tenemos el ranking como un objetivo en sí, ya que las posiciones pueden ser circunstanciales y fluctuar con el tiempo. El tema de poder estar primero, segundo, tercero o «lo que toque», siempre lo vivimos con mucha tranquilidad y naturalidad, y no alteran nuestra conducta y visión del negocio. En lo que realmente **nos esforzamos permanentemente, y ponemos toda nuestra energía, es en tratar de dar un servicio profesional, con una respuesta rápida y clara,** y que también tenga su correlato en **buscar tener una relación de cercanía y de largo plazo con nuestros clientes.** Estamos en un nicho de negocio que no permite tener productos 100% enlatados, y en el cual nos seguimos apoyando fuertemente en las relaciones humanas, en la confianza que tenemos con nuestros Brokers y PAS, y en el *know how* y la experiencia de nuestros colaboradores. Esto, sumado a los medios y canales que aporta la tecnología, creemos que son los factores a potenciar en nuestro negocio. Por eso, consideramos que **la mejor estrategia comercial y de suscripción es la que mezcla de**

forma eficiente y equilibrada los activos tecnológicos y humanos, manejados con responsabilidad, profesionalismo y sentido común, buscando **dar una respuesta creativa y con valor agregado para nuestros clientes.**

- A principios de diciembre, la Compañía mudó sus oficinas a la Torre Fortabat. ¿cómo son las nuevas instalaciones y con qué espacios cuenta? ¿Cómo se articula la modalidad de servicio de manera remota con la atención presencial?

- Efectivamente, como consecuencia de todo lo vivido a lo largo del año pasado, **comenzamos a visualizar una forma distinta de trabajo a futuro, como uno de los legados que creemos va a dejar la pandemia,** en la cual no va a ser necesario que estemos todos el 100% del tiempo en la oficina los cinco días de la semana. De encuestas realizadas internamente, surgió que **a la gran mayoría les gustaría tener un esquema de trabajo mixto,** en el cual se pueda intercalar entre algunos días de *home office* y otros presenciales. Es por eso que decidimos buscar un nuevo espacio de trabajo más acorde a esa nueva visión, en el cual se pudieran potenciar y maximizar los recursos de la compañía. Buscando distintas alternativas surgió la posibilidad de estas oficinas en la **Torre Fortabat,** que cuentan con el espacio y las comodidades que necesitamos, además de una excelente vista al río por estar ubicadas en el piso 16.

Hasta el momento, **estamos prestando un servicio de guardias básicas en la oficina para algunos tipos de trámites,** por lo que la gran mayoría de nuestros colaboradores están trabajando desde sus casas, y de forma 100% digital, pero **la idea es ir confluendo a un esquema mixto cuando la situación lo permita.** Igualmente vale aclarar que más allá de que en un futuro volvamos a ir intercaladamente a la oficina, **el servicio de emisión de póliza y su entrega seguirá siendo 100% digital, ya que creemos que ese es otro de los grandes logros y avances que va a dejar la pandemia.**

- ¿Cómo ha sido el proceso de digitalización de la Compañía para adaptarse a la nueva modalidad de atención remota? ¿Cuáles son los desarrollos tecnológicos que implementaron para funcionar de manera digital?

- Afortunadamente, en la compañía ya se venía implementando un sistema de trabajo flexible, con la posibilidad de hacer *home office* algunos días de la semana en la mayoría de los sectores, por lo que todo este cambio no nos agarró tan desprevenidos. En ese sentido, **ya se venían realizando inversiones en tecnología, las cuales se aceleraron durante el resto del año** para poder terminar de equipar a todos con lo necesario para poder trabajar en buenas condiciones desde las casas.

Las primeras semanas después de la implementación del ASPO fueron muy demandantes y movidas, ya que nos enfrentábamos a un escenario totalmente desconocido para todos, en el cual hubo que hacer docencia en muchos de los Asegurados que no querían aceptar pólizas digitales, y estar en permanente contacto con nuestros Brokers y PAS para asesorarlos y juntos ir buscando las soluciones a las problemáticas que se iban presentando día a día. Finalmente, y gracias al esfuerzo y el compromiso de todos los integrantes la compañía y de nuestros clientes, **se fue logrando desarrollar una nueva forma de trabajo 100% digital, la cual creemos que es un gran avance para nuestro negocio y para todas las partes involucradas en el mismo.**

Cabe también destacar que **la SSN jugó un papel importante en este proceso de digitalización,** ya que más allá de que la póliza y la firma digital ya estaban comprendidas en la normativa vigente a ese momento, a través de gestiones que se hicieron vía la AACS, nos dio apoyo con nuevas resoluciones que dieron más fuerza y validación a los planteos que estábamos haciendo con los Asegurados y las reparticiones públicas para que acepten este nuevo formato de garantía.

- ¿En qué consiste el «Estilo Fianzas» y por qué ponen el foco en el «Trabajo en Equipo»?

- El **Estilo Fianzas** es el sello distintivo de la compañía, la forma que tenemos de hacer las cosas. Son los valores que compartimos en el equipo y que definen también la calidad de servicio que brindamos a nuestros clientes. **Nuestro estilo está basado en cuatro pilares: Creatividad, Adaptabilidad, Trabajo en equipo y Compromiso.**

Ponemos el foco en el trabajo en equipo porque es un valor fundamental en nuestra cultura. **Apreciamos y fomentamos las relaciones interpersonales, basadas en la confianza, la colaboración y el profesionalismo.** Valoramos enormemente el aporte individual de cada uno de los miembros del equipo, integramos distintas visiones y promovemos una cultura abierta, diversa, donde todas las voces son escuchadas para lograr colectivamente ofrecer el mejor servicio a nuestros clientes. El clima de trabajo es excelente y sabemos que es determinante para el bienestar de nuestro equipo, es por eso que lo cuidamos y nutrimos constantemente.

- ¿Cuál es la posición de la Compañía respecto a la Póliza de Caución con firma digital y de qué manera consideran que impacta en el desarrollo del Seguro de Caución?

- Como ya mencionamos anteriormente, creemos que es un paso importantísimo para el desarrollo de nuestro negocio, en el cual se beneficiaron todas las partes intervinientes en el mismo. Es por esto que apoyamos fuertemente su implementación y consideramos que es uno de los cambios más positivos que nos dejará toda esta situación. ➔

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

TRIUNFO SEGUROS

Sponsor Oficial de Las Leonas y Los Leones

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

SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN



RUS presenta su botón de pago!

Descargá **RUS móvil**

o ingresá en **rus.com.ar**

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

-> - ¿Qué importancia asignan al Productor Asesor de Seguros en la estructura comercial y cuáles son los servicios diferenciales que FyC les ofrece?

- Como comentamos más arriba, **nuestros clientes son la base de nuestro esfuerzo y dedicación**, ya que todo lo que hacemos y pensamos permanentemente es para buscar las formas y los caminos de estar más cerca de ellos, y así poder **brindarles el mejor servicio posible**. Creemos que ofreciendo un buen **mix** entre soluciones tecnológicas y calidad humana es la mejor forma de seguir creciendo y consolidando las relaciones, las cuales intentamos que se basen en la confianza mutua y la visión de largo plazo. También entendemos que es importante buscar ser creativos y dar un valor agregado en los análisis de los negocios que nos acercan día a día.

- ¿Cuál es el abanico de coberturas que brinda FyC? ¿Proyectan lanzar nuevos productos y/o coberturas durante el curso del año?

- Al ser una compañía monorámica y de nicho, en **Fianzas y Crédito** trabajamos con todas las modalidades de caución que hay autorizadas en el mercado, **siendo las garantías de obra y suministro, tanto público como privado, las que más incidencia tienen en nuestra cartera, con un 65% aproximado**. También es importante la **participación de las garantías aduaneras, las cuales entre sus distintas modalidades tienen un peso del 20% aproximado**. El resto del mix de productos se compone de garantías judiciales, de alquiler y de actividad o profesión básicamente.



▲De izq. a der., Santiago Seigneur, Director de Fianzas y Crédito; Delia Rimada, Directora de Informe Operadores de Mercado; Carlos Giménez, Socio Fundador de Fianzas y Crédito; y Agustín Giménez, Director de Fianzas y Crédito.

Nosotros creemos que si la empresa es buena, y la modalidad de garantía que necesita está autorizada, a la mayoría de los negocios se les puede buscar la vuelta.

A su vez, estamos permanentemente atentos al surgimiento y desarrollo de nuevos productos, aunque no hay ninguna nueva cobertura para comentar puntualmente en este momento.

- ¿Qué perspectivas trazan respecto al tema de la obra pública para el año 2021, y de qué manera impacta en el ramo el contexto de crisis que vive el país y también el mundo?

- El 2021 es un año electoral y, en general, suele verse un crecimiento de la obra pública en este tipo de contextos. Sin embargo, **el país se ve envuelto en un gran desafío macroeconómico que debe resolver**, con un gasto público muy elevado y con poco margen para destinar recursos genuinos a la inversión. Durante el 2020 se hicieron algunos

anuncios que invitaban a entusiasmarse con una recuperación de este sector, esperemos que por lo menos algunos de ellos se cumplan y permitan generar el efecto derrame que tanto caracteriza a la obra pública, que permite generar fuentes de empleo rápidamente y dinamizar las economías locales de los lugares en donde se desarrollan los trabajos.

- ¿Cómo es el nivel de siniestralidad del Ramo en general y de FyC en particular? ¿Y cuál es la situación en materia de cobranza?

- El nivel de siniestralidad histórica del ramo es muy bajo en comparación con otros mercados de la región, rasgo que siempre distinguió a nuestro país ante los ojos de los reaseguradores. Ni en contextos de fuertes crisis, como en el 2001/2002, ese índice se vio alterado, y su valor promedio anual estuvo casi siempre entre el 10 y 15%. **La siniestralidad del sector al cierre del ejercicio a Junio 2020 fue inferior al 11%.** ->



Desde 1898 un Progreso Seguro...

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

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
 Operadores del Mercado

Publicación especializada de aparición quincenal
AÑO 28 / Nº 684 - Febrero 2021

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

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

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

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

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

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

Edición Digital. Descarga desde www.informeoperadores.com.ar

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

SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN



PROTAGONISTAS



En Fianzas y Crédito nuestro índice de siniestralidad histórico fue en la mayoría de los años menor al promedio del mercado, y puntualmente en 2020 se pagaron y se recibieron muy pocos reclamos nuevos, hecho que nos sorprendió positivamente ante lo que pronosticábamos al comenzar la pandemia. Entendemos que en este 2021 puede llegar a verse un incremento en esos reclamos, como cola de la situación del 2020, pero también creemos que como en todo momento de crisis, la voluntad de negociar y buscar acuerdos entre las partes va a mitigar en gran parte muchos de esos posibles siniestros.

Por el lado de la cobranza, la misma se vio resentida en los primeros meses posteriores al decreto del ASPO, pero gracias al esfuerzo en la gestión y a la flexibilidad en negociar caso por caso, se pudo volver a niveles muy aceptables, que permitieron mantener el ritmo de ingresos y de inversiones dentro de parámetros saludables para la compañía.

Como consecuencia del impacto de la pandemia Covid-19 y del contexto económico inflacionario de Argentina, ¿se han endurecido las condiciones del reaseguro? ¿Cuáles son los reaseguradores de la compañía?

- Afortunadamente, **hemos podido renovar nuestros contratos de reaseguro sin inconvenientes en junio 2020**, con iguales condiciones que el año anterior y aún no hemos atravesado el proceso de la renovación de junio 2021.

Lamentablemente, un reasegurador de nuestro panel se ha retirado del negocio durante el 2020. Los reaseguradores que nos dan cobertura en el contrato vigente son los siguientes: **Catlin, Markel, Hannover, Axis, Atradius, Validus, IRB, Mapfre, Navigators, Somo y Hamilton.**

El apoyo de nuestros reaseguradores es muy importante y estamos muy agradecidos por su respaldo a lo largo de los años. 🍷



#1 VOS



2 GRUPO ASEGURADOR
La segunda

LO PRIMERO SOS VOS

tpc seguros

iConocé 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 Google play

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 566 8400 | Organismo de control www.argentina.gob.ar/ssn | SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

Desafíos de los Seguros de Personas para el Año 2021

¿Por dónde pasa hoy la innovación en seguros de personas en Argentina? ¿Hay que crear nuevos productos? ¿Presentarlos de una manera diferente? ¿Qué papel están jugando los productores asesores de seguros en la pandemia? Estos y otros temas, analizados por Gabriela Marchisio, Gerente de Seguros de Personas de Sancor Seguros y Gerente de Prevención Retiro; Mauricio Zanatta, Presidente y CEO de Prudential Seguros; Vanesa Kahrs, Gerente de Estrategia Regional de MetLife; Fabian Hilsenrat, Gerente Técnico y de Producto de Binaria Seguros de Vida y Binaria Seguros de Retiro; Pablo Ercole, Gerente de Seguros de Personas del Grupo Asegurador La Segunda; Marcelo Prekajac, Gerente Comercial Ejecutivo de CNP Seguros; Álvaro Toricez, Gerente General Comercial de Orígenes Seguros; y José Aramburu, Gerente Comercial Productores & Brokers de Swiss Medical Seguros.

Escribe **Aníbal Cejas**



Cómo se materializa la innovación en la oferta de seguros de Vida y Retiro en la Argentina? La plaza local goza de una amplia variedad de aseguradoras que operan Seguros de Personas, las hay nacionales, extranjeras, cooperativas, sociedades anónimas, monorrámicas, y aseguradoras líderes en Patrimoniales que también intervienen en Vida. Y hay planes para todos los presupuestos. Aun así, al 30 de junio de 2020, la producción de seguros de personas representó solo el 16% del total de primas (Patrimoniales y Vida).

La pandemia también tuvo efectos en Vida y Retiro. En ese marco, ¿qué hacen las aseguradoras para adaptarse a los cambios?

Gabriela Marchisio, Gerente de Seguros de Personas de Sancor Seguros y Gerente de Prevención Retiro, explicó: «En innovación, lo importante es tener la mirada

puesta en las necesidades del cliente actual o potencial. El contexto, el estilo de vida, las formas de trabajo, son todos factores dinámicos y ello hace que surjan nuevos intereses que proteger. Hoy el gran universo de emprendedores cuentapropistas y freelancers abre una amplia gama de oportunidades de nuevos productos orientados a esta nueva forma de trabajo, como son las distintas variantes de accidentes personales o los seguros de retiro.

Por otro lado, antes se pensaba en contratar un seguro de vida como un amparo para el cónyuge o los hijos. Hoy, algunas personas eligen no tener hijos o no tener una pareja, por lo que el seguro de vida con capitalización o ahorro se transformó en una buena opción para respaldar ese estilo de vida.

Lo más importante es estar atentos a lo que pasa a nuestro alrededor y utilizar esas tendencias como disparadores para nuevas propuestas en nuestro negocio.

Es importante trabajar en la experiencia del cliente, para que el resultado sea favorable y siempre acorde a sus expectativas».

Por su parte, **Mauricio Zanatta, Presidente y CEO de Prudential Seguros,** manifestó: «La innovación en seguros de personas está determinada por la posibilidad que ofrece la tecnología de poder brindar, de una manera casi inmediata, a cada posible asegurado el producto específico según su necesidad.

Hoy existen herramientas vinculadas a la ciencia de datos que permiten comprender ciertos patrones de conducta, los cuales analizados correctamente posibilitan hacer llegar a un cliente aquel producto en el que estaba pensando pero sobre el que, tal vez, no se había manifestado.

La innovación se hace evidente no tanto en la creación de nuevos productos -que por cuestiones regulatorias tienen poco tiempo de exclusividad para las empresas- sino por su presentación y poder de atracción, por la posibilidad de que generen tocar la 'fibra íntima' del consumidor y le permitan tomar una decisión de compra acertada, de acuerdo con sus expectativas».

En sintonía, **Vanesa Kahrs, Gerente de Estrategia Regional de MetLife,** señaló: «Hoy en día la innovación debe estar en poder ofrecer productos flexibles y que se adapten a las necesidades específicas de las personas. >>

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



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.

Nº de inscripción en SSN: C285

Atención al asegurado: 0800-666-6400

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

SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN



LPS LA PERSEVERANCIA SEGUROS
Desde 1905 tu compañía de confianza

Estamos presentes en todo el país brindando servicios de excelencia para los Productores Asesores de Seguros.

SUMATE AL VALOR DE LA PERSEVERANCIA
comunicate con nuestro departamento comercial al (+54 9) 11 3564 1013

WWW.LPS.COM.AR

Nº de inscripción en SSN 0157 | Atención al asegurado 0800-666-8400 | Organismo de control www.argentina.gob.ar/ssn | SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN



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

«Un estudio que llevamos a cabo junto a IPSOS reveló que el 79% de los argentinos que contratan seguros de vida manifestó su voluntad de mantenerlos. A partir de esto será importante ofrecer productos y soluciones financieras a medida que sean flexibles y se adapten a las distintas necesidades de los clientes. En MetLife, nuestro principal propósito es que todos puedan acceder a más protección, mejores coberturas, una mejor planificación financiera y a una mayor previsibilidad de la manera más simple posible y adecuada a las diferentes etapas de la vida de las personas.»

A su turno, Fabián Hilsenrat, Gerente Técnico y de Producto de Binaria Seguros de Vida y Binaria Seguros de Retiro, destacó: «Innovar es cambiar algo introduciendo novedades. Es una idea que ha venido teniendo mayor difusión en la última década.

En el caso de Binaria, desde sus inicios hace más de 25 años, adoptó a la innovación como una de las bases fundacionales al momento de imaginar un rol preponderante dentro del mercado de seguros de personas. Para nosotros innovar es escuchar a nuestros clientes. Es pensar en dar respuesta cada vez más a las necesidades cambiantes de una sociedad exigente, que busca y compara antes de decidirse. Innovar es productos, pero también es contacto, presencia en todo el país, agilidad, etc.»

Más adelante, Marcelo Prekajac, Gerente Comercial Ejecutivo en CNP Seguros, resaltó que el mercado está en una etapa de innovación constante, detalló aspectos del proceso de innovación y de transformación digital de CNP: «Lo más fuerte de este cambio no es tanto la inversión tecnológica, que igualmente está presente, sino la transformación cultural y el cambio de paradigma en toda la compañía, buscando fuertemente el foco en el cliente.»



▲ Mauricio Zanatta, Presidente y CEO de Prudential Seguros

EXCELENCIA

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



Nº de inscripción en SSN 744 | Atención al asegurado 0800-666-8400 | Organismo de control www.argentina.gob.ar/ssn | SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN



En lo que respecta específicamente a productos, obviamente siempre hay un espacio para desarrollar nuevas propuestas que aporten valor al cliente. Sin embargo, nuestro principal foco actualmente no es trabajar tanto en el producto técnico en sí, sino en la experiencia que tiene el cliente al contratar y la manera que interactúa con el Productor Asesor de Seguros. Todo esto a través de herramientas digitales para diseñar una oferta a medida y brindar una buena interacción con la compañía en el servicio de post venta».

Después, Álvaro Toricez, Gerente General Comercial de Orígenes Seguros, reflexionó: «La innovación parte de entender al mercado y sobre todo al consumidor. Es clave comprenderlo y conocer sus necesidades. En este sentido, en Orígenes Seguros pensamos y diseñamos nuestros productos partiendo de las necesidades de nuestros clientes: empresas, productores y personas, haciendo que su experiencia con nosotros sea ampliamente satisfactoria».

En tanto, Pablo Ercole, Gerente de Seguros de Personas del Grupo Asegurador La Segunda, planteó: «Hoy en día la innovación presenta un doble desafío para los Seguros de Personas: por un lado, atender con celeridad las necesidades emergentes de esta nueva normalidad como han sido los productos pensados exclusivamente para Covid, ya sea los seguros de vida que contemplan adicionales de renta diaria por internación, los productos de AP pensados para actividades que proliferaron en el marco del ASPO y DISPO, como es el trabajo en modalidad office, los delivery y otros formatos de logística, así como las demandas surgidas en los últimos meses en el ámbito de la actividad turística. Y por otro lado, se encuentran los retos que estas coberturas vienen imponiendo en los últimos tiempos, como es la digitalización de los procesos, coberturas personalizadas y a demanda, nutridas de asistencias y servicios. Sin dejar de reconocer el impacto que hoy los wearables empiezan a tener, lo fundamental para el desarrollo de estas coberturas está en presentar nuestros productos con un enfoque distinto, más orientado a los beneficios en vida, los



▲Vanesa Kahrs, Gerente de Estrategia Regional de MetLife

agregados que podamos sumar, dejando de poner el énfasis en la fatalidad, ya que inconscientemente tendemos a negar la posibilidad de la muerte, pensarla como algo lejos y distante, y eso lleva a muchos asegurables a ver estos seguros como un gasto y no una inversión».

Cerrando la rueda, José Aramburu, Gerente Comercial Productores & Brokers de Swiss Medical Seguros, definió: «La baja penetración del seguro de personas en la Argentina, termina denotando en que la problemática está centrada en la poca transmisión de Conciencia Aseguradora hacia la población.

Los productos de seguros no se demandan, hay que ofertarlos. Nadie se levanta un día diciendo: 'Quiero un seguro'. De manera que necesitamos un canal que transmita la Conciencia Aseguradora entre la población. Y en esta tarea es clave el rol del Productor Asesor de Seguros.

Lamentablemente, en nuestro país tenemos pocos Productores dedicados a la comercialización de Seguros de Personas frente al mercado potencial, que es enorme. Si los PAS de Seguros Generales y ART no piensan en su Cliente de forma integral, y en función de las necesidades del mismo, difícilmente en la Argentina podremos cambiar la proporción entre Seguros de Personas y el resto de los Riesgos.

Vivimos en un mercado de especialistas, tenemos PAS que comercializan Seguros Generales y ART, pero no comercializan Seguros de Personas, PAS que venden Seguros Colectivos de Vida pero no Seguros Individuales, PAS que ofertan Productos Individuales y no Seguros Colectivos; por último PAS que comercializan Seguros de Personas, y no Seguros Generales ni ART.

Supongamos que un PAS se reúne con el Director de RRHH de una Empresa para tratar el seguro de ART. Teniendo en cuenta que logró cerrar el contrato, se va feliz por el éxito obtenido, pero pudo haber tratado con este mismo Director: Seguro de Vida ➡



▲Fabián Hilsenrat, Gerente Técnico y de Producto de Binaria Seg. de Vida y de Retiro



FEDERACION PATRONAL SEGUROS S.A.

www.fedpat.com.ar



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



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

Servicios al Productor:
0800-333-7784



➔ Colectivo de LCT, Convenio Mercantil, Múltiple de Sueldos, algún programa de Seguros de Vida Individual, Seguro Colectivo de Retiro, o Seguros Individuales de este mismo ramo. Además de poder haber ofrecido un programa de seguros generales para los empleados con ventajas competitivas.

La visión de mediano y largo plazo no está muy presente en nuestra sociedad y resulta entonces imprescindible continuar construyendo esa visión para que las familias puedan concluir que está a su alcance darle estabilidad a su proyecto, sin importar las circunstancias que les toque enfrentar. Y las Aseguradoras, como líderes del sector, debemos simplificar el acceso a los planes que cubran esas necesidades de protección y de ahorro a largo plazo.

En conclusión, se trata de un tema cultural, en el que tenemos que trabajar Aseguradoras y Productores para poder generar mayor mercado de Seguros de Personas.

No es un tema de productos, hoy hay una extensa variedad tanto en materia de seguros colectivos como individuales, para todos los segmentos sociales. Tampoco se trata de publicidad de los mismos, sino principalmente de la generación de Conciencia Aseguradora.

Protección y Ahorro

¿Cómo se movió el mercado durante el año pasado y comienzos del actual en cuanto a coberturas de solo protección y las que suman un componente importante de ahorro?

Al respecto, **Toricez** explicó: «Uno de los desafíos más importantes que enfrenta el sector asegurador en Argentina, es la falta de concientización acerca de la importancia de los motivos para contratar un seguro de vida y retiro. Sin embargo, la pandemia ha despertado un especial interés por nuestros seguros de vida, salud y



▲ Marcelo Prekajac, Gerente Comercial Ejecutivo en UVP Seguros

ahorro, ya que ofrecen soluciones reales a las preocupaciones de la gente en términos de protección y bienestar familiar.

En este sentido, nuestros seguros están diseñados para acompañar a las personas en cada etapa de su vida y son sumamente flexibles para adaptarse a las necesidades de cada cliente. Contamos con seguros de vida y retiro muy atractivos, para aquellos que buscan una solución integral que les permita además de planificar un ahorro, invertir en dólares, deducir de ganancias y también estar protegidos. Todos estos productos son diseñados para que su contratación sea simple, fácil y rápida.

Nuestra oferta de productos y soluciones se amplifica a una gran variedad de coberturas en vida, salud y patrimoniales.

Luego, **Marchisio** agregó: «Las coberturas de vida pura son más tradicionales y hay algunas que son obligatorias, por lo que tienen una demanda estable. Estas coberturas son exclusivamente de protección.

El seguro de vida con ahorro tiene un mayor alcance, ya que cubre otras necesidades del asegurado en materia de protección y, al mismo tiempo, le permite al asegurado pensar en un futuro más cercano y disfrutar él mismo de sus beneficios, a través de la capitalización. Por la tendencia actual del mercado, estamos convencidos de que estos últimos, en el largo plazo, van a tener un gran desarrollo.»

Al respecto, **Zanatta** indicó: «En Prudential, si bien desde siempre hemos hecho hincapié en el factor de 'protección' a la hora de adquirir un seguro de vida, en el mix de ventas predominan las que nosotros llamamos permanentes, que son las que brindan protección, pero también cuentan con una cuenta de capitalización / ahorro.

Respecto de la demanda de productos, quiero recordar que nuestra recientemente lanzada línea de seguros de salud está teniendo una destacada performance.»



▲ Álvaro Toricez, Gerente General Comercial de Origenes Seguros



▲ Pablo Ercole, Gerente de Seguros de Personas del Grupo Asegurador La Segunda

Acto seguido, **Kahrs** señaló: «Si bien al inicio de la emergencia sanitaria se observó una preferencia por los productos de vida en el canal masivo, la demanda volvió a su distribución habitual a lo largo de 2020.

Por su parte, ante el contexto de incertidumbre del coronavirus, el segmento corporativo intensificó su interés en coberturas tanto de vida como en accidentes personales.

En lo que respecta a vida individual, se registró un mayor interés, principalmente en los productos de protección.»

Luego, **Aramburu** subrayó: «Si vamos al terreno de los Seguros Individuales, la cobertura más recomendada y ofertada es la de un Seguro de Vida con Ahorro, porque combina la protección del individuo y su familia, con la generación de un ahorro para su futura jubilación, teniendo en cuenta la problemática de nuestro país en materia jubilatoria, donde se necesitan 415 activos por pasivo, para poder sustentar el sistema, y tenemos menos de 2 aportantes por cada retirado.»

Posteriormente, **Ercole** relató: «Durante este último año, el interés se vio centrado en la cobertura de vida en general. Como primera opción adicional se privilegió la inclusión de la renta diaria, ya que pesó más el temor a tener que desembolsar importantes sumas de dinero en el caso de tener una complicación con el Covid 19. No obstante, por la dinámica social que llevamos adelante, sobre todo en los primeros meses de aislamiento en los que se acotaron determinados consumos habituales, aquellos que mantuvieron sus ingresos se encontraron con importantes excedentes que buscaron calzar con alguna modalidad de inversión. Esta circunstancia, así como la posibilidad de acceder a una posición en dólares al tipo de cambio oficial, motivó a que aquellas personas con estos excedentes se volcaran a productos en moneda extranjera, aunque en estos casos



▲ José Aramburu, Gerente Comercial Productores & Brokers de Swiss Medical Seguros

ha prevalecido más el interés por seguros de retiro que seguros de vida con capitalización.»

Por su parte, **Hilsenrat** explicó: «Nuestros asesores trabajan en construir un espacio de confianza con los posibles clientes, entendiendo su situación actual, su proyección, identificando riesgos y proponiéndoles la revisión de cualquier brecha que pueda existir que impida la concreción de los sueños para sí y para sus seres queridos.

En el proceso de análisis de una propuesta individual, la respuesta puede apuntar a productos que solo cubren el riesgo de fallecimiento o que además permiten la constitución de un ahorro complementario a la cobertura principal.

Nuestra cartera actual tiene un 25% de pólizas de vida con ahorro, pero eso no es por sí solo un indicador de mayor o menor demanda de uno u otro producto.»

A esto, **Prekajac** aportó: «En CNP, en el último año hemos experimentado un crecimiento en la demanda tanto de productos de vida pura como de vida con ahorro.

En estos últimos, el crecimiento fue de más de un 90% en comparación a la facturación del último año y en los productos de vida pura llegó a superar el 200%. Ambos ramos vieron incrementada su demanda, en parte debido a la mayor toma de conciencia por parte de los clientes sobre la importancia del seguro de vida. Sumado a esto, nuestros seguros de vida incluyen a las pandemias y epidemias entre los riesgos alcanzados para todas las coberturas.»

En nuestra próxima edición, los ejecutivos nos hablarán sobre la situación de los seguros de Saldo Deudor, el papel de los beneficios impositivos para impulsar el mercado y la contribución del sector al desarrollo del mercado de capitales. 📍

Ayudándonos 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

LA NUEVA
Cooperativa de Seguros Limitada

LN Seguros

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

Disponible en App Store | Disponible en Google Play

MEDIOS DE PAGO
PagoMisCuentas | Mercado Pago | CobroExpress | rapipago

VISA VISA Débito | mercado pago

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

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

SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

Seguros para establecimientos educativos en épocas de Covid-19

Como consecuencia de la irrupción del Coronavirus, durante el año 2020 las instituciones educativas permanecieron cerradas, implementando clases virtuales y actividades online. Pero el año 2021 parece traer la presencialidad de nuevo a los colegios -quizás con un sistema mixto-, jornadas reducidas, numerosos protocolos de seguridad, burbujas y demás, lo cual trae consigo la asunción de nuevos riesgos. A raíz de ello, consultamos a importantes compañías del mercado cuál es la oferta de seguros y el abanico de coberturas para establecimientos educativos.

Escribe **Dra. Gabriela Álvarez**

El año 2020, estuvo marcado sin duda alguna por la irrupción del Coronavirus que inesperadamente ingresó a nuestro país, provocando el cierre de todo tipo de actividades, incluidos los colegios de todos los niveles, allá por el mes de Marzo de 2020.

Si bien a lo largo de ese año, muchas actividades pudieron ir reabriendo sus puertas, las instituciones educativas permanecieron cerradas, implementando las ahora tan famosas clases virtuales. Pero este año, parece ser diferente. El 2021 parece traer la presencialidad de nuevo a los colegios, quizás con un sistema mixto, jornadas reducidas, importantes protocolos de seguridad, burbujas y demás, pero presencialmente al fin.

Esta nueva etapa trae consigo la asunción de nuevos riesgos, el respeto estricto de las medidas de seguridad, alcohol en gel, distancia social, uso de barbijos, todo ello para que la asistencia a clases pueda mantenerse y no se convierta en una mera intención.

A raíz de esta nueva etapa que comienza, consultamos a compañías especializadas del mercado en **Seguros para Establecimientos Educativos**, a efectos de conocer cómo se preparan para este nuevo ciclo y qué esperan para el futuro inmediato.

Dentro de las coberturas para establecimientos educativos, tenemos un amplio abanico de posibilidades de acuerdo a las personas o los bienes que queramos cubrir.

● Actualmente, ¿qué coberturas ofrece el seguro para establecimientos educativos?

Norberto Meler, Sub Director de Seguros Corporativos e Institucionales de MetLife, nos comentó que desde la compañía se ofrecen Seguros de Becas y de Accidentes Personales para colegios. «Las instituciones educativas que contratan seguros de Becas tienen la posibilidad de cubrir los costos escolares de los alumnos en caso de fallecimiento o invalidez total y permanente por enfermedad o accidente de quien se haga cargo de las cuotas (normalmente es el padre o la madre). La cobertura se implementa hasta terminar la educación brindada por el instituto educativo. El producto de Becas es sumamente beneficioso tanto para el colegio como para los tutores de los niños. En el caso de los colegios, al contratar estos tipos de pólizas tienen la posibilidad de evitar enfrentarse al dilema moral de decidir sobre la continuidad del niño como alumno de la institución. Por el lado de los tutores, ante alguna eventualidad, este seguro les brinda la tranquilidad de poder continuar solventando la educación de sus hijos. Otro de los beneficios es que, al tratarse de un seguro colectivo, los costos de las pólizas son menores. Por su parte, las coberturas de Accidentes Personales sirven para cubrir a los chicos cuando regresen las actividades con alumnos fuera de la institución o las organizadas por la institución. Este tipo de póliza también incluye la cobertura de reembolso de gastos médicos en caso de accidente.»



Pablo Ercole, Gerente de Personas; Gabriel Espinosa, Gerente de Incendio y Riesgos Varios y Leonel Bianco, Gerente Comercial, todos ellos del **Grupo Asegurador La Segunda**, nos relatan que en lo que respecta a Accidentes Personales, se brinda una cobertura de amparo a los alumnos de las distintas instituciones educativas por toda contingencia que pueda ocurrir en el ámbito escolar. «Este servicio se ofrece tanto bajo la modalidad de reintegro como por la modalidad prestacional, siendo una asistencia y un acompañamiento muy valorado por los docentes a cargo en ocasiones de urgencias o emergencias. En relación a las coberturas de daños patrimoniales en forma integral (Incendio, robo, seguro técnico, cristales, valores, etc.) y de reclamos por responsabilidad civil en general, incluyendo la responsabilidad establecida en el Art. 1767 del Código Civil y Comercial, protege a los alumnos mientras estén bajo el cuidado de la institución, tanto dentro como fuera del establecimiento. Por último y considerando las coberturas de Riesgos del Trabajo, la ART brinda servicios y coberturas a las personas que trabajan en los establecimientos, bajo el detalle de prestaciones que determina la Ley 24.557 y sus complementarias.»

En el caso de **Integrity, Marcelo Perona, Gerente Técnico**, manifestó que la compañía cuenta con un producto específico para esta actividad, elaborado en Integral de Comercio. Incluye las siguientes coberturas:

- Incendio con los adicionales de HVCT y Granizo.
- Cobertura de Robo para el contenido general, Objetos específicos, Valores en caja y tránsito.
- Cristales, vidrios y/o espejos.
- Todo Riesgo Equipos Electrónicos.
- Daños por agua.
- Equipos Móviles con cobertura Todo Riesgo o solo Incendio y Robo.
- Responsabilidad Civil Comprensiva.
- Responsabilidad Civil Linderos.

Sebastián Rottondi, Gerente de Productores, Brokers y Centros de Atención al Cliente de Provincia Seguros, nos comenta que el producto integral «Establecimientos Educativos» que ofrece Provincia Seguros tiene como cobertura

básica: Responsabilidad Civil extracontractual, emergente del establecimiento educativo. Además de contar con diversos adicionales, tiene como objetivo brindar protección ante daños edilicios y ciertos riesgos que puedan ocurrir en todo tipo de establecimientos educativos como jardín de infantes, escuela primaria y secundaria, instituto, entre otros.

- «Algunas de las coberturas adicionales que ofrecemos son:
- Responsabilidad civil del establecimiento educativo en cuanto el accidente sea causado o provenga fuera del establecimiento, durante actos, excursiones o viajes organizados por el establecimiento y vigilados por su personal docente y/o autoridad educativa.
 - Incendio, rayo, explosión, escape de gas, caída de objetos, carga y descarga eléctrica.
 - Durante la práctica de ejercicios y juegos dentro del edificio y dependencias del establecimiento.
 - Durante actos organizados por el establecimiento y vigilados por su personal docente fuera del mismo.
 - Transporte escolar en exceso de toda cobertura, más específica del automotor.»

● Con un año de colegios cerrados completamente ¿cómo administraron este tipo de seguros durante la pandemia?

Desde **MetLife, Norberto Meler** nos comenta que durante este período han implementado la posibilidad de que los padres puedan seguir contratando estos seguros de becas de forma digital o en forma telefónica.

En el caso del **Grupo Asegurador La Segunda, Pablo Ercole, Gabriel Espinosa y Leonel Bianco**, nos comentan que «acompañando siempre a las necesidades que surgieron para nuestros clientes en particular y, en general para todo el sistema educativo, así como otras actividades, adecuamos nuestras coberturas para darle un alcance más amplio, por ejemplo, para los seguros de las personas, amparando las diversas actividades escolares que comenzaron a desarrollarse desde los hogares. No obstante, la situación financiera de los distintos establecimientos de enseñanza fue en muchos casos crítica, por lo que se trabajó caso a caso para darle la solución a medida teniendo en cuenta la >>


SPECIAL
DIVISION
REINSURANCE BROKERS

specialdivisionre.com

SPECIALITIES
BY
SPECIALISTS
FOR
SPECIAL CLIENTS

CLOSING THE DEAL


SPECIAL
DIVISION
INSURANCE BROKERS

specialdivisionib.com





➔ real dimensión de la actividad que se estuvo desarrollando. Además, teniendo en cuenta el contexto pasado, si bien el riesgo disminuyó para coberturas de responsabilidad civil debido a la falta de presencia de alumnos, otros riesgos de daños siguieron expuestos (incendio, robo). En ese sentido, decidimos también acompañar a las instituciones aplicando descuentos y orientando a que no se anulen las pólizas. Y en lo que respecta a riesgos del trabajo, decidimos acompañar a la actividad ofreciendo descuentos temporarios durante la pandemia, otorgando financiación extraordinaria, no cobrando intereses por dicha financiación».

En consideración de **Marcelo Perona**, de **Integrity**, «la situación vivida en el año 2020 fue muy atípica, donde nos encontramos con situaciones variadas, como cancelaciones de pólizas; disminución de coberturas dejando sólo líneas de riesgo mínima como Incendio; pedido de disminución de costos; o bien en algunos casos, lo menos, dejar las coberturas intactas, sin modificación alguna».

aacms
ASOCIACION ARGENTINA DE COOPERATIVAS
Y MUTUALIDADES DE SEGUROS

stop loss
bureau de reaseguros s.a.


rasa
Reaseguradores Argentinos SA

FINALLOSS S.A.
de Mandatos y Servicios

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



▲ **Norberto Meler**, Sub Director de Seguros Corporativos e Institucionales de MetLife

Sebastián Rottondi, de **Provincia Seguros**, señala que en cuanto a la cobertura, la pandemia no ocasionó ni exigió ninguna modificación. «Las vigencias de los seguros contratados continuaron con normalidad y hay que tener en cuenta que las coberturas básicas de este tipo de seguros son fundamentales para los establecimientos educativos».

● **Vislumbrando el regreso a clases presenciales que se avecina... ¿Cómo se preparan para este nuevo año? ¿Tienen alguna cobertura específica pensada para el regreso a clases en épocas de Covid?**

En el caso de **MetLife**, **Norberto Meler** nos comentó que la cobertura de vida siempre cubrió el riesgo de pandemia tanto para el riesgo de muerte, como para el riesgo de invalidez.

En opinión de **Pablo Ercole**, **Gabriel Espinosa** y **Leonel Bianco**, del **Grupo Asegurador La Segunda**, tienen muchas expectativas de que se concrete y sostenga el desarrollo de las clases presenciales y poder estar acompañando en esta actividad tan necesaria. «Sin dudas que será con una dinámica nueva y propia del contexto que venimos viviendo desde el año pasado, que nos obliga a revisar nuestra manera de analizar los riesgos en un contexto de actividades más contenidas, así como el de atender necesidades de coberturas específicas que algunos establecimientos nos han solicitado para el resguardo y cuidado de la salud y vida de los alumnos. Si bien estadísticamente los niños y adolescentes no son las poblaciones más afectadas, existe un interés por parte de las escuelas en sumar alguna cobertura que ampare gastos de internación o el eventual fallecimiento por Covid. Esto último para coberturas sobre las personas, dado que desde el espectro de Seguros de daños patrimoniales y reclamaciones, no tenemos coberturas específicas que amparen contagios por COVID19. En cuanto al Área



▲ **Pablo Ercole**, Gerente de Seguros de Personas del Grupo Asegurador La Segunda

de Prevención Integral de Riesgos Laborales, estamos poniendo a disposición el siguiente servicio:

- Asesoramiento y confección de protocolos de prevención Covid específicos para este rubro.
- Dictado de capacitaciones específicas sobre prevención de Covid 19.
- Verificaciones de terreno con nuestros ATEs para diagnosticar estado de cumplimiento de los protocolos.
- Envío del material informativo sobre la normativa que ha bajado la SRT, desde el inicio de la emergencia sanitaria a la actualidad».

En el caso de **Integrity**, **Marcelo Perona** nos comenta que las coberturas de Property no amparan los riesgos relacionados con el Covid, con lo cual seguirán ofreciendo la cobertura con la versatilidad que pudiera surgir en cada caso.

En **Provincia Seguros**, **Sebastián Rottondi** comenta que «este año, lógicamente, nos encuentra más preparados para atender otras realidades en el marco de la enseñanza, como la educación a distancia y los riesgos asociados que tiene esa modalidad. Asimismo, la cobertura es lo suficientemente completa como para acompañar a los establecimientos educativos y facilitar el inicio de clases presenciales en línea con las pautas establecidas por el Gobierno de la Provincia de Buenos Aires».

● **A los efectos de brindar la cobertura a los establecimientos educativos, ¿se solicita a los colegios algún tipo de medidas de seguridad o protocolos para la suscripción del riesgo?**



▲ **Gabriel Espinosa**, Gerente de Incendio y RV del Grupo Asegurador La Segunda

En **MetLife**, **Norberto Meler** señaló que confían en que las instituciones educativas cumplan con los protocolos y medidas de seguridad que el gobierno o la provincia determina. «Para el caso de las pólizas de Accidentes Personales se pueden asegurar a los chicos de todas las edades. Y en las pólizas de Vida el requisito para poder ser asegurado es ser el tutor responsable del pago de la educación (siempre mayor de edad) y dependiendo del capital asegurado se le solicitará alguna declaración jurada de salud. En el caso de que sea el colegio quien otorga este beneficio a los padres o tutores, el colegio deberá tener el consentimiento por escrito de los padres sobre la aceptación de tomar la cobertura y en cuyo caso el colegio podría pagar directamente el beneficio».

El **Grupo Asegurador La Segunda**, a través de sus voceros **Pablo**, **Gabriel** y **Leonel**, sostuvo que «tanto para las coberturas patrimoniales como sobre la de las personas, no hemos solicitado ningún requisito en particular más que el cumplimiento de los protocolos que para el desarrollo de las clases estipule cada ministerio en particular, excepto cuestiones particulares como, por ejemplo, listados de alumnos por grados, información de viajes, traslados, etc.

Integrity, por medio de **Marcelo Perona**, informó que en estos casos acompañarán a los protocolos implementados en los establecimientos sin generar medidas extras que entorpezcan el normal desarrollo de la actividad escolar.



▲ **Leonel Bianco**, Gerente Comercial del Grupo Asegurador La Segunda

En **Provincia Seguros**, **Sebastián Rottondi** afirma que, como todo bien asegurable, los establecimientos educativos deben cumplir con determinadas medidas para poder acceder a la cobertura.

«Y los requisitos de contratación son los siguientes:

- Instalación eléctrica apropiada.
- Matafuegos reglamentarios: uno de 5 Kg. tipo ABC por cada 100 m².
- Estructura edilicia: todas las estructuras deberán ser hormigón armado, mampostería y/o hierro. Las cubiertas, de losa de hormigón y/o chapa metálica.
- Los cielorrasos serán de los mismos materiales, yeso o cualquier otro material incombustible.
- Linderos: no pueden estar ocupados por actividades fuera de la política de suscripción.
- Cumplimiento de la Ley N° 19.587 - Decreto N° 381 - Seguridad e Higiene».

● **¿Qué expectativas tiene la compañía para este nuevo año y qué coberturas piensan que van a tener más desarrollo ante esta nueva realidad?**

MetLife tendrá como objetivo para este año seguir creciendo en el negocio de Seguros de Vida y Patrimoniales. Según informó **Norberto Meler**, «en la primera mitad del año vamos a tener nuevos lanzamientos que nos motivan y que brindarán soluciones atractivas a rubros en los que vemos gran potencial de desarrollo. Asimismo, tenemos previsto llevar a cabo inversiones para continuar optimizando nuestros recursos digitales, promoviendo el rápido acceso a soluciones e información para nuestros clientes por medios online. También continuaremos ajustando nuestra oferta de productos y fortaleciendo las alianzas que tenemos con sponsors y brokers».



▲ **Marcelo Perona**, Gerente Técnico de Integrity Seguros

Para el **Grupo Asegurador La Segunda**, según nos señalaron **Pablo Ercole**, **Gabriel Espinosa** y **Leonel Bianco**, «el 2020 fue un año en el que la irrupción del Covid 19 y la ferocidad de su impacto en términos de necesidades de hospitalización, así como en su mortalidad, propiciaron como impulsor de las coberturas de Vida, un producto noble que dio resguardo en los casos de internación así como para aquellas familias que perdieron un familiar. Por el contrario, el aislamiento dispuesto por este contexto pandémico, desaceleró e interrumpió muchas actividades como las escolares, las deportivas y otras, lo que implicó una desaceleración inmediata para las coberturas de Accidentes Personales. Sin lugar a dudas, este año ha sido de mucho aprendizaje y, por ello, auguramos que este 2021 se comiencen a recuperar las actividades que se vieron postergadas y que seguramente tendrán que asumir nuevos formatos, como se está viendo en la actividad educativa, en las actividades recreativas y deportivas. Por su parte, y poniendo énfasis en la responsabilidad que tenemos como aseguradores, debemos seguir difundiendo el conocimiento de las coberturas de Vida, a fin de capitalizar el interés que emergió el año pasado y que permitió dar a conocer un producto que justamente cuenta con muchos beneficios en vida, y no sólo en la fatalidad. Asimismo, y en relación a coberturas de riesgos patrimoniales, considerando el contexto económico y de incertidumbre, si bien no hemos perdido producción vigente, apuntamos a mantener la cartera actual, poniendo foco en capacitar a nuestra fuerza de ventas en pos de asesorar al segmento en coberturas y sumas asegurables sustentables».



▲ **Sebastián Rottondi**, Gerente de Productores, Brokers y CAT de Provincia Seg.

En el caso de **Integrity**, **Marcelo Perona** manifestó que «con respecto a la actividad escolar, veremos cómo se define la vuelta presencial. Creemos que se dará un mix entre Remota y Presencial. Asimismo estaremos muy atentos al inicio de la vigencia de la ley de Teletrabajo. Por lo pronto, entendemos que habrá equipos electrónicos que estarán más a riesgo, con un mayor tránsito entre la escuela y hogares. Asimismo, veremos el tema de las eventuales salidas externas a gimnasias y visitas educativas, para la cobertura de Responsabilidad Civil».

En **Provincia Seguros**, según nos informa **Sebastián Rottondi**, durante 2021, seguirán poniendo el foco en acompañar el desarrollo productivo de la Provincia de Buenos Aires, en sus Pymes y en la importancia de la dimensión social del seguro. «Las expectativas para este año están enfocadas en mantener y mejorar la calidad de servicio a nuestras aseguradas y asegurados. Continuaremos impulsando la autogestión, automatización de procesos y el desarrollo de más y mejores canales de comunicación que faciliten la comercialización de nuestros productos y la gestión de siniestros con el objetivo de implementar metodologías cada vez más ágiles.

El año 2021 arranca con la presencialidad como principal novedad, y las compañías que supieron adaptarse a los tiempos en los que la pandemia modificó la forma de trabajo de los colegios y profesores, ahora deberán acompañar a las instituciones en esta nueva etapa, donde seguro irán surgiendo nuevas necesidades que irán moldeando las coberturas y los procesos para poder alcanzar un servicio óptimo a los clientes».

Prevencción Salud ya superó los 200.000 afiliados

Con solo seis años operando en el mercado, la prepa de **Sancor Seguros** ya se ubica entre las más importantes del país y planea continuar expandiéndose.

Tras haber iniciado la prestación de sus servicios en marzo de 2014, **Prevencción Salud**, la empresa de medicina prepa de **Sancor Seguros**, alcanzó recientemente los **200.000 afiliados distribuidos en todo el país**, superando los objetivos comerciales planteados para el último ejercicio económico.

Con una amplia red de prestadores de reconocido prestigio, **Prevencción Salud** comercializa una **gran variedad de planes que constituyen una oferta integral de alcance nacional**. En total, **ofrece siete alternativas que van desde una opción inicial con copago, que garantiza todas las prestaciones contempladas en el Programa Médico Obligatorio (PMO), hasta el plan más completo, con cobertura premium, los mayores valores de reintegro, comodidad y numerosos beneficios adicionales exclusivos**. Entre ambos, ofrece opciones con una excelente relación costo/beneficio, cada una con prestaciones superadoras con respecto a la anterior. Además, **dispone de una línea para jóvenes de entre 18 y 25 años de edad, adaptada a sus necesidades y planes corporativos integrales**, para que los empleados de las empresas estén siempre protegidos frente a cualquier tipo de contingencia.

«La cercanía con los afiliados es nuestro principal objetivo. Brindamos un servicio caracterizado por la practicidad y agilidad en los trámites a través de **Mi Salud Online**, una herramienta tecnológica para realizar gestiones de manera sencilla, que además permite llevar en el dispositivo móvil la historia clínica registrada, con acceso a un consultorio virtual que conecta a pacientes con profesionales médicos las 24 horas y los 365 días del año», destacaron desde la prepa.

La firma viene creciendo en cantidad de afiliados de manera sostenida: en marzo de 2014, al momento de iniciar su etapa operativa, contaba con 1.000 y el número se incrementó en pocos meses, superando los 60.000 hacia fines de dicho año. Gracias a distintas estrategias que profundizaron su penetración en el mercado, **actualmente ya está brindando cobertura a 200.000 personas**.

Los servicios de **Prevencción Salud** son comercializados a través de la red de Productores Asesores de Seguros de **Sancor Seguros** de todo el país, un esquema que responde a su filosofía, **brindándole al afiliado atención personalizada y cercanía permanente**. «Pertenece a Sancor Seguros, que ya lleva 75 años en el mercado, da garantías de respaldo al afiliado y cremos que ese es nuestro principal valor distintivo. El insesante crecimiento nos da la pauta de que las personas están confiando en nuestro servicio y apuestan a nuestra cobertura», afirman en la empresa.

Para el año en curso, la prepa se propone escalar en cantidad de afiliados, poner a su disposición más puntos de cercanía y sumar nuevos servicios digitales, en línea con el contexto actual.

«Haber alcanzado los 200.000 afiliados nos motiva a seguir creciendo con la más alta calidad médica y, haciendo honor a nuestra condición de ser la única prepa nativa digital del mercado, con todas las innovaciones que nos permiten ofrecer un servicio cada vez más ágil, simple y libre de complicaciones», finalizaron desde **Prevencción Salud**.

Afianzadora renueva su Calificación A+



Por decisión unánime del comité evaluador, la Aseguradora recibió una **calificación A+**.

Siguiendo su rigurosa política de certificaciones, **Afianzadora Latinoamericana** obtuvo un resultado positivo luego de someterse al Consejo de Calificación de la consultora **Evaluadora Latinoamericana S.A.** Entre las características que fueron valoradas al momento de la evaluación, caben destacar: una **estructura societaria y sistemas administrativos de riesgo bajo**; una **posición de liderazgo en el ranking de producción de primas**; una **política de inversiones y de calidad de activos de alta liquidez**, y una **configuración robusta de reaseguro para sus exposiciones**.

La nota recibida reafirma el rumbo que mantiene la empresa y la impulsa a continuar ampliando sus horizontes. «Afianzadora seguirá sometiéndose a estrictas auditorías, en busca de la mayor transparencia y respaldo para la tranquilidad de todos nuestros clientes asegurados y Productores Asesores de Seguros», sostiene **Mariano Nimo**, gerente general de la compañía.

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

Breves de Informe

Grupo San Cristóbal inauguró su nuevo Centro de Negocios en la sucursal Punta del Este de San Cristóbal Seguros Uruguay



Se trata de un espacio de 300 metros cuadrados que cuenta con un área de trabajo colaborativo, oficinas privadas, sectores de autogestión para los asegurados y una sala de capacitaciones. Para brindarles la mejor experiencia aseguradora a los clientes que residen o vacacionan en la zona de Maldonado, Rocha, Treinta y Tres y Lavalleja, el **Grupo San Cristóbal** inauguró su **Centro de Negocios en la sucursal Punta del Este de San Cristóbal Seguros Uruguay**, un espacio de 300 metros cuadrados con una concepción innovadora y disruptiva.

Ubicado en la **parada 11 de la avenida Roosevelt**, este Centro de Negocios cuenta con un área gratuita de trabajo colaborativo, equipada con todas las condiciones tecnológicas necesarias para llevar adelante más y mejores negocios, con el objetivo de generar un ecosistema empresario.

«Estamos muy contentos porque este tipo de iniciativas nos ayudan a seguir consolidándonos como la compañía de mayor crecimiento en el mercado uruguayo. Como consecuencia del Covid-19, estamos ante una situación incierta, pero de todas maneras apostamos al desarrollo del país, en especial del interior. Por eso es un placer y un orgullo estar en Maldonado, una región muy fuerte y pujante», afirmó **Sebastián Dorrego**, Gerente General de **San Cristóbal Seguros Uruguay**.

Además de contar con los espacios de *coworking*, el Centro de Negocios dispone de oficinas privadas para llevar a cabo reuniones, sectores de autogestión para los asegurados y una sala de capacitaciones, donde se desarrollarán charlas gratuitas sobre finanzas, economía y otros temas de interés para los empresarios locales.

«Este espacio fue pensado y desarrollado para brindarles todas las comodidades y servicios necesarios a nuestros corredores y sus clientes. Este espacio representa también la energía con la que el Grupo San Cristóbal está desplegando su proyecto de expansión en Uruguay. Hemos tenido un gran crecimiento el año pasado y estamos convencidos que junto a nuestros corredores seguiremos creciendo y ayudándonos mutuamente a tener éxitos», amplió **Diego Guaita**, CEO del **Grupo San Cristóbal**.

San Cristóbal Seguros Uruguay tiene su casa central en Montevideo y la de Punta del Este es la primera sucursal que abre desde su creación en el año 2014. En 2020 tuvo un crecimiento por arriba del 55% en comparación con el año anterior, siendo la compañía aseguradora que más creció en el mercado uruguayo, y cuenta con más de 30 mil asegurados con pólizas de hogar, comercio, incendio y automotor.

RUS y estacubierto.com inauguraron una oficina de seguros inclusivos en el Barrio Mugica



El pasado miércoles 10 de febrero **RUS** y **estacubierto.com** inauguraron una de sus oficinas comerciales de seguros inclusivos en el **barrio bonaerense Carlos Mugica** ubicada sobre calle Perette 27. La iniciativa forma parte de un **programa de inclusión laboral, social y financiera a través de la industria del seguro**. Próximamente se abrirá una sucursal **RUS** en el **barrio La Juanita**. El evento contó con la presencia de autoridades del Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires, representantes de **RUS** y de **estacubierto.com**, y también de los vecinos del lugar que fueron capacitados para vender seguros en el local.

En esta primera instancia, se están comercializando **seguros de accidentes personales con asistencia odontológica y médica, seguros de vida también con este tipo de servicio, seguros de robo de bicicleta, seguros de salud y seguros de hogar**.

La oficina del barrio Mugica funciona de lunes a viernes de 10 a 18 horas y los sábados de 10 a 13 horas. La semana que viene abrirá sus puertas el local del barrio La Juanita en calle Juan B. Justo 4650.

De este encuentro participaron **Anabella García**, coordinadora de la Negocios Corporativos de **RUS**; **Maximiliano Selva** y **Gonzalo Varela**, miembros de **estacubierto.com**; **Tomás Galmarini**, subsecretario de Integración Social y Económica del **Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires**; **Donatela Orsi**, directora de Integración Económica del **Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires**; otras autoridades y vecinos del barrio.

Sancor Seguros Paraguay presenta su tercer Reporte de Sustentabilidad



Este nuevo documento de comunicación y rendición de cuentas de la Aseguradora constituye, asimismo, una muestra de la gestión de la sustentabilidad en la empresa.

En un contexto mundial muy complejo y desafiante, **Sancor Seguros Paraguay** presenta un avance más en su compromiso con el desarrollo sostenible y con las comunidades en las que opera, así como con las generaciones actuales y futuras. Se trata de su tercer **Reporte de Sustentabilidad**, correspondiente al **ejercicio económico 2019-2020**.

Por segundo año consecutivo, para su elaboración, la empresa consideró la **Iniciativa de Reporte Global (GRI)**, reflejando la evolución y comparabilidad en el tiempo de la información que se comunica, no solo entre empresas del mismo sector. Además, por tercer año ininterrumpido, ha usado la **Norma ISO 26000** como guía para integrar la responsabilidad social en sus valores y prácticas.

En su elaboración participaron cada una de las áreas de **Sancor Seguros Paraguay**, suministrando información sobre la gestión diaria de la empresa. En ese sentido, este Reporte permite reflejar el trabajo transversal, con criterios que hacen a la sustentabilidad del negocio, y presenta indicadores que dan cuenta de ello.

«Como sector, tuvimos el desafío de adaptarnos sin demora a esta 'nueva normalidad', acelerando la digitalización de procesos y garantizando la prestación de un servicio de primer nivel a pesar de las restricciones que impone el contexto. Hoy más que nunca, el reto es poder cumplir con estos y otros objetivos del negocio de manera sustentable, entendiendo que ello no es una opción sino una necesidad», destacó **Carlos Jaitzman**, Gerente General de **Sancor Seguros Paraguay**.

Este nuevo Reporte presenta diferentes acciones que ponen de manifiesto la manera en que **la sustentabilidad atraviesa en forma transversal la gestión del negocio en Sancor Seguros Paraguay**. Así, podemos mencionar el compromiso con los **10 Principios del Pacto Global de Naciones Unidas** (siendo este Reporte una nueva Comunicación sobre el Progreso), con la **agenda Global 2030** y los **Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS)**, así como con la rendición de cuentas y la transparencia, a través de estándares GRI.

Ante la crisis generada por el Covid-19, relanzamos la encuesta de materialidad, con los temas identificados en 2019, e invitamos a los colaboradores a reevaluar la prioridad que cada temática tiene en el contexto. La nueva matriz de materialidad de **Sancor Seguros Paraguay** puede observarse en este Reporte, y sus temas materiales están divididos siguiendo los vectores del **Mapa Estratégico del Grupo Sancor Seguros**.

Las personas interesadas pueden ingresar a www.sancorseguros.com.py para leer el documento y dar su opinión escribiendo a RSE@sancorseguros.com.py, a fin de continuar el proceso de mejora continua.

PROF te cuida y con Garbarino te premia



PROF Grupo Asegurador y **Garbarino** se encuentran trabajando a la par, buscando brindarles los mejores beneficios y la mejor atención a sus clientes y asegurados.

En este contexto económico que nos toca atravesar, las compañías se unieron para ofrecer un descuento del 10% en productos seleccionados de **Garbarino** para quienes contraten una póliza de hogar a través de **PROF Seguros**.

Los interesados podrán gestionar sus pólizas a través del canal de Productores Asesores de Seguros de **PROF**; o bien, a través de los canales directos de la compañía: ingresando al **Cotizador online** o enviando mensaje vía **WhatsApp al +54 11 2649-8163**. **PROF Seguros** brinda **Planes Cerrados** de cobertura básica para cada hogar, con sumas aseguradas fijas y también la posibilidad de armar **Planes Abiertos** a la medida de cada cliente.

Por su parte, **Garbarino** dispone de una amplia variedad de productos para esta promoción, entre los que pueden encontrar electrodomésticos de las mejores marcas, teléfonos celulares de alta gama, televisores y hasta videojuegos.

De esta manera, **PROF Seguros** y **Garbarino** continúan en la búsqueda de ofrecerles la mejor experiencia a sus clientes y clientas, cuidando las cosas que ellos más quieren y a la vez premiándolos.

Grupo Provincia cumple 12 meses de gestión al servicio del sector productivo

La pandemia de **COVID-19** fue un actor clave en la economía, por lo que las compañías del **holding de Banco Provincia** adaptaron con éxito sus instrumentos de financiación, de cobertura y de servicios.

A pesar de los desafíos propios de cada inicio de ciclo y de los planteados por la pandemia por **COVID-19**, en tan solo 12 meses de gestión son palpables los resultados de las estrategias implementadas por **Grupo Provincia**, alineadas a las políticas del Gobierno de la provincia de Buenos Aires. **Cada una de las compañías del holding de Banco Provincia, las aseguradoras, las financieras y las de servicios, demostraron estar a la altura de las exigencias que planteó,**

tanto la industria como las y los clientes, a través de adaptaciones en los servicios, descuentos, lanzamientos e innovación tecnológica.

Por medio de **Provincia Leasing**, **71 municipios bonaerenses** accedieron a una **línea de crédito especial por más de \$ 1000 millones para la adquisición de bienes**; **Provincia ART** brindó **cobertura a casi el 40% de los casos COVID-19** del sistema de riesgos de trabajo; **Provincia Seguros** presentó **«VacacionAR Seguros»** para cuidar a quienes se iban de vacaciones; **Provincia Vida** respondió a la demanda de un producto más flexible y creó **+Actual**, un seguro con actualización por CER; **Provincia NET** lanzó la **«Web de Pago Online»**, que permite pagar impuestos y servicios en línea; **Provincia Fondos** y **Provincia Bursátil** promovieron la financiación a las pequeñas y medianas empresas. **Provincia Fondos** a través de **«1822 Raíces Pymes»** y **Provincia Bursátil** por medio de la **operatoria de Echeq**; y **Provincia Mandatos**, mediante un relanzamiento comercial y una reorganización de la compañía, por **primera vez desde 2016 estructuró un fideicomiso.**

«Estos son los resultados de una **decisión estratégica enfocada en un objetivo central: que Banco Provincia y las compañías de Grupo Provincia estén al servicio de la producción. Intentamos potenciar todas las herramientas que nos da el entorno, sea una política del Banco Central o un subsidio del Estado provincial, para contribuir al desarrollo productivo»**, destacó **Juan Cuattromo**, **presidente de Grupo Provincia y Banco Provincia**.

Más allá de los objetivos económicos, esta gestión también **busca garantizar la paridad e igualdad de oportunidades entre los géneros** y fomentar la diversidad, por eso **el 50% de las empresas del holding se encuentran presididas por mujeres**. Se trata de un hecho inédito en la historia de **Grupo Provincia** y destacable en el mercado económico-financiero local, donde lo habitual es el liderazgo de hombres.

Los canales online fueron los protagonistas, por eso en **Provincia Bursátil** se abocó al **perfeccionamiento tecnológico de su plataforma**, se mantuvo activo en su rol de agente colocador de emisiones primarias y **promovió las operaciones de Echeq**. A futuro, tras el acuerdo con **BYMA**, comercializará fondos de todas las sociedades gerentes de FCI que integran la plataforma **BYMA Fondos**.

Provincia Fondos, en tanto, reforzó su abanico de opciones con el **lanzamiento de «1822 Raíces Pymes»**, fondo que invierte mayormente en activos financieros emitidos por pequeñas y medianas empresas. Todo el trabajo de 2020 se materializó en un incremento anual de 310% de sus activos administrados, lo que convirtió a **Provincia Fondos** en la **sociedad gerente que más creció, en términos relativos, en la industria argentina de Fondos de Inversión**.

Finalmente, **Provincia Mandatos** logró, gracias al trabajo mancomunado con el Gobierno de la provincia de Buenos Aires, los municipios y el Banco Provincia diseñar diferentes fideicomisos. Hacia fines del año pasado **firmó un contrato con el Ministerio de Desarrollo, el «Fondo Fiduciario Empresa en Marcha»**, el **primer convenio desde 2016**.

Novedades sobre la matrícula para PAS y Sociedades de Productores de Seguros 2021

«Estos son los resultados de una **decisión estratégica enfocada en un objetivo central: que Banco Provincia y las compañías de Grupo Provincia estén al servicio de la producción. Intentamos potenciar todas las herramientas que nos da el entorno, sea una política del Banco Central o un subsidio del Estado provincial, para contribuir al desarrollo productivo»**, destacó **Juan Cuattromo**, **presidente de Grupo Provincia y Banco Provincia**.

Más allá de los objetivos económicos, esta gestión también **busca garantizar la paridad e igualdad de oportunidades entre los géneros** y fomentar la diversidad, por eso **el 50% de las empresas del holding se encuentran presididas por mujeres**. Se trata de un hecho inédito en la historia de **Grupo Provincia** y destacable en el mercado económico-financiero local, donde lo habitual es el liderazgo de hombres.

Los canales online fueron los protagonistas, por eso en **Provincia Bursátil** se abocó al **perfeccionamiento tecnológico de su plataforma**, se mantuvo activo en su rol de agente colocador de emisiones primarias y **promovió las operaciones de Echeq**. A futuro, tras el acuerdo con **BYMA**, comercializará fondos de todas las sociedades gerentes de FCI que integran la plataforma **BYMA Fondos**.

Provincia Fondos, en tanto, reforzó su abanico de opciones con el **lanzamiento de «1822 Raíces Pymes»**, fondo que invierte mayormente en activos financieros emitidos por pequeñas y medianas empresas. Todo el trabajo de 2020 se materializó en un incremento anual de 310% de sus activos administrados, lo que convirtió a **Provincia Fondos** en la **sociedad gerente que más creció, en términos relativos, en la industria argentina de Fondos de Inversión**.

Finalmente, **Provincia Mandatos** logró, gracias al trabajo mancomunado con el Gobierno de la provincia de Buenos Aires, los municipios y el Banco Provincia diseñar diferentes fideicomisos. Hacia fines del año pasado **firmó un contrato con el Ministerio de Desarrollo, el «Fondo Fiduciario Empresa en Marcha»**, el **primer convenio desde 2016**.

Novedades sobre la matrícula para PAS y Sociedades de Productores de Seguros 2021

«Estos son los resultados de una **decisión estratégica enfocada en un objetivo central: que Banco Provincia y las compañías de Grupo Provincia estén al servicio de la producción. Intentamos potenciar todas las herramientas que nos da el entorno, sea una política del Banco Central o un subsidio del Estado provincial, para contribuir al desarrollo productivo»**, destacó **Juan Cuattromo**, **presidente de Grupo Provincia y Banco Provincia**.

Más allá de los objetivos económicos, esta gestión también **busca garantizar la paridad e igualdad de oportunidades entre los géneros** y fomentar la diversidad, por eso **el 50% de las empresas del holding se encuentran presididas por mujeres**. Se trata de un hecho inédito en la historia de **Grupo Provincia** y destacable en el mercado económico-financiero local, donde lo habitual es el liderazgo de hombres.

Los canales online fueron los protagonistas, por eso en **Provincia Bursátil** se abocó al **perfeccionamiento tecnológico de su plataforma**, se mantuvo activo en su rol de agente colocador de emisiones primarias y **promovió las operaciones de Echeq**. A futuro, tras el acuerdo con **BYMA**, comercializará fondos de todas las sociedades gerentes de FCI que integran la plataforma **BYMA Fondos**.

Provincia Fondos, en tanto, reforzó su abanico de opciones con el **lanzamiento de «1822 Raíces Pymes»**, fondo que invierte mayormente en activos financieros emitidos por pequeñas y medianas empresas. Todo el trabajo de 2020 se materializó en un incremento anual de 310% de sus activos administrados, lo que convirtió a **Provincia Fondos** en la **sociedad gerente que más creció, en términos relativos, en la industria argentina de Fondos de Inversión**.

Finalmente, **Provincia Mandatos** logró, gracias al trabajo mancomunado con el Gobierno de la provincia de Buenos Aires, los municipios y el Banco Provincia diseñar diferentes fideicomisos. Hacia fines del año pasado **firmó un contrato con el Ministerio de Desarrollo, el «Fondo Fiduciario Empresa en Marcha»**, el **primer convenio desde 2016**.

Novedades sobre la matrícula para PAS y Sociedades de Productores de Seguros 2021

«Estos son los resultados de una **decisión estratégica enfocada en un objetivo central: que Banco Provincia y las compañías de Grupo Provincia estén al servicio de la producción. Intentamos potenciar todas las herramientas que nos da el entorno, sea una política del Banco Central o un subsidio del Estado provincial, para contribuir al desarrollo productivo»**, destacó **Juan Cuattromo**, **presidente de Grupo Provincia y Banco Provincia**.

Más allá de los objetivos económicos, esta gestión también **busca garantizar la paridad e igualdad de oportunidades entre los géneros** y fomentar la diversidad, por eso **el 50% de las empresas del holding se encuentran presididas por mujeres**. Se trata de un hecho inédito en la historia de **Grupo Provincia** y destacable en el mercado económico-financiero local, donde lo habitual es el liderazgo de hombres.

Los canales online fueron los protagonistas, por eso en **Provincia Bursátil** se abocó al **perfeccionamiento tecnológico de su plataforma**, se mantuvo activo en su rol de agente colocador de emisiones primarias y **promovió las operaciones de Echeq**. A futuro, tras el acuerdo con **BYMA**, comercializará fondos de todas las sociedades gerentes de FCI que integran la plataforma **BYMA Fondos**.

Provincia Fondos, en tanto, reforzó su abanico de opciones con el **lanzamiento de «1822 Raíces Pymes»**, fondo que invierte mayormente en activos financieros emitidos por pequeñas y medianas empresas. Todo el trabajo de 2020 se materializó en un incremento anual de 310% de sus activos administrados, lo que convirtió a **Provincia Fondos** en la **sociedad gerente que más creció, en términos relativos, en la industria argentina de Fondos de Inversión**.

Finalmente, **Provincia Mandatos** logró, gracias al trabajo mancomunado con el Gobierno de la provincia de Buenos Aires, los municipios y el Banco Provincia diseñar diferentes fideicomisos. Hacia fines del año pasado **firmó un contrato con el Ministerio de Desarrollo, el «Fondo Fiduciario Empresa en Marcha»**, el **primer convenio desde 2016**.

Breves de Informe

En sintonía con las necesidades que imponía el ASPO, **Provincia NET** dispuso la **«Web de Pago Online» para pagar impuestos y servicios** con todas las tarjetas de débito de la Red Link y Banelco. A su vez, **desarrolló la plataforma Comercios Abiertos**, una solución digital para gobiernos locales de la provincia, que funciona como un buscador en el sitio web de cada municipio, gracias a un trabajo conjunto con el Ministerio de Producción, Ciencia y Tecnología de la provincia de Buenos Aires.

Los canales online fueron los protagonistas, por eso en **Provincia Bursátil** se abocó al **perfeccionamiento tecnológico de su plataforma**, se mantuvo activo en su rol de agente colocador de emisiones primarias y **promovió las operaciones de Echeq**. A futuro, tras el acuerdo con **BYMA**, comercializará fondos de todas las sociedades gerentes de FCI que integran la plataforma **BYMA Fondos**.

Provincia Fondos, en tanto, reforzó su abanico de opciones con el **lanzamiento de «1822 Raíces Pymes»**, fondo que invierte mayormente en activos financieros emitidos por pequeñas y medianas empresas. Todo el trabajo de 2020 se materializó en un incremento anual de 310% de sus activos administrados, lo que convirtió a **Provincia Fondos** en la **sociedad gerente que más creció, en términos relativos, en la industria argentina de Fondos de Inversión**.

Finalmente, **Provincia Mandatos** logró, gracias al trabajo mancomunado con el Gobierno de la provincia de Buenos Aires, los municipios y el Banco Provincia diseñar diferentes fideicomisos. Hacia fines del año pasado **firmó un contrato con el Ministerio de Desarrollo, el «Fondo Fiduciario Empresa en Marcha»**, el **primer convenio desde 2016**.

Novedades sobre la matrícula para PAS y Sociedades de Productores de Seguros 2021

«Estos son los resultados de una **decisión estratégica enfocada en un objetivo central: que Banco Provincia y las compañías de Grupo Provincia estén al servicio de la producción. Intentamos potenciar todas las herramientas que nos da el entorno, sea una política del Banco Central o un subsidio del Estado provincial, para contribuir al desarrollo productivo»**, destacó **Juan Cuattromo**, **presidente de Grupo Provincia y Banco Provincia**.

Más allá de los objetivos económicos, esta gestión también **busca garantizar la paridad e igualdad de oportunidades entre los géneros** y fomentar la diversidad, por eso **el 50% de las empresas del holding se encuentran presididas por mujeres**. Se trata de un hecho inédito en la historia de **Grupo Provincia** y destacable en el mercado económico-financiero local, donde lo habitual es el liderazgo de hombres.

Los canales online fueron los protagonistas, por eso en **Provincia Bursátil** se abocó al **perfeccionamiento tecnológico de su plataforma**, se mantuvo activo en su rol de agente colocador de emisiones primarias y **promovió las operaciones de Echeq**. A futuro, tras el acuerdo con **BYMA**, comercializará fondos de todas las sociedades gerentes de FCI que integran la plataforma **BYMA Fondos**.

Provincia Fondos, en tanto, reforzó su abanico de opciones con el **lanzamiento de «1822 Raíces Pymes»**, fondo que invierte mayormente en activos financieros emitidos por pequeñas y medianas empresas. Todo el trabajo de 2020 se materializó en un incremento anual de 310% de sus activos administrados, lo que convirtió a **Provincia Fondos** en la **sociedad gerente que más creció, en términos relativos, en la industria argentina de Fondos de Inversión**.

Finalmente, **Provincia Mandatos** logró, gracias al trabajo mancomunado con el Gobierno de la provincia de Buenos Aires, los municipios y el Banco Provincia diseñar diferentes fideicomisos. Hacia fines del año pasado **firmó un contrato con el Ministerio de Desarrollo, el «Fondo Fiduciario Empresa en Marcha»**, el **primer convenio desde 2016**.

Novedades sobre la matrícula para PAS y Sociedades de Productores de Seguros 2021

«Estos son los resultados de una **decisión estratégica enfocada en un objetivo central: que Banco Provincia y las compañías de Grupo Provincia estén al servicio de la producción. Intentamos potenciar todas las herramientas que nos da el entorno, sea una política del Banco Central o un subsidio del Estado provincial, para contribuir al desarrollo productivo»**, destacó **Juan Cuattromo**, **presidente de Grupo Provincia y Banco Provincia**.

Más allá de los objetivos económicos, esta gestión también **busca garantizar la paridad e igualdad de oportunidades entre los géneros** y fomentar la diversidad, por eso **el 50% de las empresas del holding se encuentran presididas por mujeres**. Se trata de un hecho inédito en la historia de **Grupo Provincia** y destacable en el mercado económico-financiero local, donde lo habitual es el liderazgo de hombres.

Los canales online fueron los protagonistas, por eso en **Provincia Bursátil** se abocó al **perfeccionamiento tecnológico de su plataforma**, se mantuvo activo en su rol de agente colocador de emisiones primarias y **promovió las operaciones de Echeq**. A futuro, tras el acuerdo con **BYMA**, comercializará fondos de todas las sociedades gerentes de FCI que integran la plataforma **BYMA Fondos**.

Provincia Fondos, en tanto, reforzó su abanico de opciones con el **lanzamiento de «1822 Raíces Pymes»**, fondo que invierte mayormente en activos financieros emitidos por pequeñas y medianas empresas. Todo el trabajo de 2020 se materializó en un incremento anual de 310% de sus activos administrados, lo que convirtió a **Provincia Fondos** en la **sociedad gerente que más creció, en términos relativos, en la industria argentina de Fondos de Inversión**.

Finalmente, **Provincia Mandatos** logró, gracias al trabajo mancomunado con el Gobierno de la provincia de Buenos Aires, los municipios y el Banco Provincia diseñar diferentes fideicomisos. Hacia fines del año pasado **firmó un contrato con el Ministerio de Desarrollo, el «Fondo Fiduciario Empresa en Marcha»**, el **primer convenio desde 2016**.

Novedades sobre la matrícula para PAS y Sociedades de Productores de Seguros 2021

«Estos son los resultados de una **decisión estratégica enfocada en un objetivo central: que Banco Provincia y las compañías de Grupo Provincia estén al servicio de la producción. Intentamos potenciar todas las herramientas que nos da el entorno, sea una política del Banco Central o un subsidio del Estado provincial, para contribuir al desarrollo productivo»**, destacó **Juan Cuattromo**, **presidente de Grupo Provincia y Banco Provincia**.

Más allá de los objetivos económicos, esta gestión también **busca garantizar la paridad e igualdad de oportunidades entre los géneros** y fomentar la diversidad, por eso **el 50% de las empresas del holding se encuentran presididas por mujeres**. Se trata de un hecho inédito en la historia de **Grupo Provincia** y destacable en el mercado económico-financiero local, donde lo habitual es el liderazgo de hombres.

Los canales online fueron los protagonistas, por eso en **Provincia Bursátil** se abocó al **perfeccionamiento tecnológico de su plataforma**, se mantuvo activo en su rol de agente colocador de emisiones primarias y **promovió las operaciones de Echeq**. A futuro, tras el acuerdo con **BYMA**, comercializará fondos de todas las sociedades gerentes de FCI que integran la plataforma **BYMA Fondos**.

Provincia Fondos, en tanto, reforzó su abanico de opciones con el **lanzamiento de «1822 Raíces Pymes»**, fondo que invierte mayormente en activos financieros emitidos por pequeñas y medianas empresas. Todo el trabajo de 2020 se materializó en un incremento anual de 310% de sus activos administrados, lo que convirtió a **Provincia Fondos** en la **sociedad gerente que más creció, en términos relativos, en la industria argentina de Fondos de Inversión**.

Innovación en la Gestión de Seguro de Crédito de InSur

La innovación es el motor de la evolución. Las grandes tendencias en los principales ramos de seguros se han transformado mucho en este último tiempo y continuarán haciéndolo. Las pólizas digitales son un claro ejemplo de ello, aunque las pólizas en papel seguirán existiendo mientras el mercado lo demande. Desde **Compañía de Seguros InSur** consideran que los patrones evolutivos y de innovación en seguros serán la **prevención** y la **experiencia del usuario**.



Prevención

La gran cantidad de datos disponibles hoy en día y su análisis -seguramente- mejorará la prevención. Pero desde **InSur** entienden que el modelo comercial de seguros no se verá afectado por completo, es por eso que eligen estar cerca de sus clientes y los clientes de ellos realizando sistemáticamente reuniones virtuales o visitándolos cuando el contexto lo permite. **Reducir el riesgo de incumplimiento para InSur significa comprender aún mejor el ecosistema de sus asegurados**.

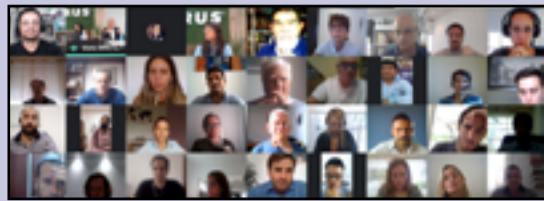
El impacto del **COVID-19** en la economía es un nuevo desafío para los modelos tradicionales de análisis de información, ya que son un factor desconocido y sin precedentes para el incumplimiento de las empresas. Hoy en día existen nuevas fuentes para monitorear el desempeño de una empresa, se puede acceder a información a través de redes sociales, actualizaciones en páginas web y control cruzado de información en los sistemas, todo esto sumado al contacto permanente con los asegurados les permite conocer la capacidad de adaptación a los cambios que tiene el *management* logrando así una clasificación crediticia más ajustada que la que brindan los «datos duros».

Experiencia de usuario

El segundo pilar principal de la innovación en el Seguro de Crédito es, como ocurre en todas las industrias, la experiencia del usuario. Para ilustrar esto con un ejemplo de otro sector: Apple no solo es popular por su capacidad de almacenamiento, duración de batería, calidad de cámara, etc. sino que es reconocida por los valores de la marca: originalidad, versatilidad, elegancia, vanguardismo, innovación y emoción, habiendo construido una comunidad de sus usuarios.

No hace falta decir que un producto complejo como el Seguro de Crédito tiene un largo camino por recorrer. A diferencia de otras líneas de seguros, los clientes de Seguro de Crédito tienen mucha interacción con su proveedor, por ejemplo: solicitan nuevas líneas de crédito para sus clientes, consultan límites vigentes, proveen información para el estudio de líneas, piden prórrogas, declaran ventas, declaran impagos, etc. Todas estas transacciones en **InSur** y algunas otras como solicitar líneas de aprobación automática, crear nuevos usuarios, descargar listados de líneas, se manejan a través de la *Extranet* (<https://clientes.segurosinsur.com/limicio.asp?p=AR>). Para capacitar a sus asegur

Se inauguró oficialmente el programa de locales de seguros inclusivos de RUS y Estacubierto



El miércoles 3 de febrero y de forma virtual se realizó el lanzamiento oficial del **programa de locales de seguros inclusivos**, una iniciativa impulsada por **Río Uruguay Seguros (RUS)** y **Estacubierto.com** que **promueve la inclusión social y laboral a través de la industria del seguro**. En este caso inicia con la apertura de locales comerciales en los barrios bonaerenses **Carlos Mugica (ex Villa 31)** de CABA y en **La Juanita, de La Matanza**, provincia de Buenos Aires, que serán atendidos por los propios habitantes quienes ya fueron capacitados para tal fin. De la apertura de este encuentro participaron **Juan Carlos Lucio Godoy**, presidente ejecutivo de **Río Uruguay Seguros**; **Belén Gómez**, coordinadora de la **Universidad Corporativa U-RUS** y de Gestión Institucional del Consejo de Administración; **Maximiliano Selva**, socio de **Varese Brokers SRL** y de **Estacubierto**; **Tomás Galmarini**, subsecretario de Integración Social y Económica del **Gobierno de la Ciudad de Bs. As.**; y **Silvia Flores**, presidenta de la **Cooperativa «La Juanita»**, quienes abordaron cómo se gestó este proyecto y cuáles serán los próximos pasos a seguir.

Adelantaron que el local del barrio Mugica abrirá sus puertas el 10 de febrero y el del barrio La Juanita el 17, comercializando inicialmente seguros de accidentes personales con asistencia odontológica y médica, seguros de vida también con este tipo de servicio, seguros de robo de bicicleta, seguros de salud y seguros de hogar.

En relación a este proyecto, **Belén Gómez, coordinadora de la U-RUS**, explicó que *«no sólo se capacitan a las personas en los productos que se van a comercializar sino que también se refuerzan sus habilidades técnicas para que puedan entablar una conversación adecuada con los clientes, sepan cómo efectuar una venta, qué pasa después de concretarla, etc.»*

Además, Gómez resaltó que este programa pretende extenderse en todo el país, democratizando el acceso a los seguros a todos los segmentos de la población, partiendo de que los mismos *«son un instrumento necesario para proteger el patrimonio y la vida ante eventos inesperados»*. Desde **RUS** ya se encuentran desarrollando soluciones digitales específicas para satisfacer esas necesidades y trabajando junto a Estacubierto y otras entidades para que estas acciones se repliquen a nivel nacional.

Por su parte, **Juan Carlos Lucio Godoy, presidente de RUS**, agradeció a los miembros de **Estacubierto** por participar de este proyecto como también al Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires por comprender el valor de los seguros y comprometerse con la causa.

«Me hace sentir muy bien que en plena pandemia seamos capaces de producir cambios fundamentales que son estructurales desde el punto de vista socioeconómico para resolver problemas que son históricos y que hoy nos permiten ir hacia la integración social. También nos hace tomar más conciencia sobre la brecha de la desigualdad que se agranda y es ahí donde el seguro nace para cubrir las necesidades y ayudar a los más humildes en el mundo», dijo Godoy.

Asimismo agregó que el seguro es algo que le da a la población la tranquilidad de que puede comprar algo que quizás no se lo brinda un ahorro. *«A veces ningún ahorro es suficiente para cubrir una enfermedad o problemas como los sepelios o un incendio en una vivienda que puede ser modesto o no pero que está en proporción a la capacidad económica que tiene cada habitante. De esto se trata la creación de modelos de negocios que tenemos que hacer las empresas de seguros para resolver los problemas que tiene el mundo o la sociedad argentina, en este caso, porque no sólo somos actores económicos sino también sociales»*.

Por otro lado, **Tomás Galmarini, subsecretario de Integración Social y Económica del Gobierno de la Ciudad de Bs. As.**, señaló que esta iniciativa no sería posible sin el trabajo de los referentes sociales del barrio y el compromiso de empresas como RUS y Estacubierto. Además contó que desde el Gobierno de Buenos Aires vienen trabajando en mejorar la infraestructura del barrio desde el año 2016 *«para acercar a los vecinos los mismos servicios que hay en el resto de la ciudad y generar las condiciones necesarias para que tengan la posibilidad de desarrollar todo su potencial»*.

Galmarini también remarcó que *«éste no es sólo un trabajo de urbanización sino de integración social que nosotros solos no podemos terminar sin el apoyo de los sectores privados, de empresas como éstas que son una enorme semilla y el primer paso para que esto pueda salir adelante»*.

Respecto al trabajo en equipo y puntualmente el realizado en los barrios, **Maxi Selva, socio de Varese Brokers SRL y de Estacubierto**, indicó: *«Si algo nos mueve son las ganas de todos los chicos de poder crecer y avanzar en la vida. Para nosotros este es un gran proyecto que seguramente va a crecer y que se dio gracias a un trabajo entre lo público y lo privado que se movió de manera concreta y en un tiempo muy corto. Cuando empezamos a trabajar con RUS queríamos algo palpable, medible y que se pudiera llevar el seguro a lugares donde la industria argentina no estaba mirando y, en la medida de lo posible, poder generar un proceso de inclusión laboral, social y de educación financiera»*.

Selva además expresó que *«este proyecto demuestra que cuando hay voluntad todo se puede llevar a cabo. Lo que esperamos es no solamente poner locales físicos sino también establecer un puente con estas comunidades para ayudarlas a mejorar su calidad de vida»*.

Para finalizar, **Silvia Flores, presidenta de la Cooperativa «La Juanita»**, afirmó que *«esto es la demostración de que la integración social es posible, de que no somos los únicos que estamos pensando y construyendo ese país que soñamos que tiene que ver con encontramos los diferentes, con entender que de esta situación salimos entre todos y de que no importa dónde te haya tocado nacer o en qué contexto, todos podemos hacer algo para mejorar la calidad de vida de nuestras comunidades»*.

Breves de Informe

Cinco consejos de ciberseguridad para empresas y hogares en el Día del Internet Seguro



El 9 de febrero se conmemoró el **Día Internacional del Internet Seguro**, una fecha para generar conciencia sobre los riesgos que implica navegar por internet sin establecer las medidas de seguridad cibernética necesarias ante la creciente ola de amenazas que acechan tanto a negocios como a equipos domésticos.

Sin embargo, la ciberseguridad no es cuestión de un día, ya que las amenazas maliciosas se propagan a diario y en cualquier momento. De hecho, según el **Reporte de Amenazas 2021 de Sophos**, el 34% de las organizaciones en el mundo fueron víctimas de malware el año pasado, mientras que el 29% sufrieron exposición de datos sensibles y el 28% de ransomware, sienta las principales amenazas.

Por ello, estar alertas debe convertirse en un hábito para todos. Los especialistas de **Sophos** han compartido **5 recomendaciones, tanto para empresas como para usuarios domésticos**, con el fin de fomentar las buenas prácticas de seguridad cibernética a diario:

1. Mantener actualizados los parches de seguridad
La mayoría de las empresas tienen el hábito de instalar parches de seguridad, pero aún existen quienes no se toman el tiempo necesario para hacerlo o actualizarlos. Cabe recordar que los delincuentes trabajan constantemente en encontrar huecos dentro de la red, por lo que no actualizar los parches de seguridad en semanas o meses vuelve vulnerable a tu negocio. En el caso de las familias también aplica esta recomendación, ya que por lo general sus equipos son los que pasan más tiempo sin este tipo de actualizaciones, en ocasiones por desconocimiento. En ese sentido, es importante mencionar que los parches de seguridad no únicamente deben instalarse en su **laptop**, sino que también se debe poner especial atención en los dispositivos móviles, como celulares y tabletas, además de otros dispositivos conectados como cámaras de seguridad, asistentes domésticos, entre otros.

2. Conexiones peligrosas
Ya sea en un registro de activos, inventario de TI o una simple lista de los equipos y software que se utilizan, es necesario que haya un control de los equipos conectados a su red. De esta forma, es posible identificar equipos antiguos o desactualizados que podrían ser el blanco de un cibercriminal. Lo mismo pasa en los hogares, en donde además de estar pendientes de la protección de sus computadoras, se debe poner especial énfasis en los **smartphones** y **tablets** conectadas a la red doméstica, ya que en recientes años se han vuelto un foco de atención para los cibercriminales.

3. Configura una línea directa de seguridad
Incluso las empresas más pequeñas necesitan un contacto directo con el personal de ciberseguridad de la organización para reportar anomalías en la operación. No necesariamente debe ser un número telefónico, puede tratarse de una dirección de correo electrónico fácil de recordar a la que de inmediato se avisa sobre posibles amenazas de ciberataque y situaciones extrañas en sus equipos.

Para los hogares es importante tener a la mano contactos como el de la Policía Cibernética de la Secretaría de Seguridad Pública, por mencionar un ejemplo. Esta institución brinda atención a los habitantes de la Ciudad de México, y a la que se pueden denunciar fraudes cibernéticos, **phishing**, acoso en línea, entre otros delitos. Si se cuenta con un proveedor de ciberseguridad doméstico, también se debe de tener a la mano un correo electrónico de atención al cliente de su proveedor de ciberseguridad doméstico, esto con el fin de solicitar soporte cuando se encuentre alguna anomalía mientras navega.

4. Estrategia de respaldo
Es importante fomentar la generación constante de copias de seguridad de los equipos, sobre todo aquellos que trabajan con información sensible que podría ser objetivo de cibercriminales. También, se debe de contar con copias de seguridad sin conexión y fuera del sitio, aparte de las que se almacenan en la nube. Esto para evitar el riesgo de que los cibercriminales las encuentren en la red y las destruyan antes de propagar un ataque. Para las familias, es importante mencionar que este tipo de copias de seguridad se pueden hacer desde las computadoras con el fin de proteger los datos de dispositivos extraviados o robados, y no necesariamente por ciberataques.

5. Contraseñas adecuadas
Parece muy obvio, pero es importante reiterar que una contraseña adecuada no debe incluir parámetros fáciles de adivinar como fechas de nacimiento o nombres de mascotas. También debemos recordar que se debe evitar que estas contraseñas se repitan para tener acceso a distintas plataformas, esto tanto para negocios como familias. Otra recomendación, para familias y negocios por igual, es utilizar la autenticación de doble factor. Este tipo de herramientas generan códigos de 6 dígitos que se envían por mensaje de texto a los teléfonos celulares de las personas, vía correo electrónico, o mediante otros canales. Cuando al usuario se le hace llegar ese código, se le notifica que existe un intento de acceso a su cuenta en un dispositivo, con el fin de que la persona escriba el código en la plataforma a la que desea entrar, o en su defecto notifique que no se trata de él y evite que los cibercriminales logren entrar a su cuenta.

La ciberseguridad es todo un viaje, no un destino. Es decir, **la protección debe ser constante y evolucionar conforme las propias amenazas cambian también**, sin importar qué tan seguro creas que ya estás.

Provincia ART renueva las jornadas de verano y las escuelas para profesionales durante febrero

Provincia ART, la aseguradora de riesgos del trabajo del **Grupo Provincia**, confirmó que durante el segundo mes del año avanza con su oferta formativa diseñada exclusivamente para la temporada estival, de forma online y totalmente gratuita. Durante febrero, en las **Jornadas de Verano** -ciclo especialmente focalizado en trabajadores que realizan tareas de temporada-, se dictará nuevamente los cursos de **«COVID-19: El calor y el comportamiento humano»** y **«Golpe de Calor y Exposición a rayos UV»**, y además, se agrega **«Prevención de COVID-19 en ámbitos laborales»**.



En lo que respecta al módulo de actualización dirigido a especialistas de la higiene y la salud en el trabajo, la **«Escuela de Verano para Profesionales»**, se renueva el webinar de **«Teletabajo 360: Aspectos Legales de la nueva Ley de Teletabajo»** y se suman: **«Nueva norma ISO 45005:2020 - Directrices de trabajo seguro durante COVID-19»**, **«Riesgo Eléctrico: Parte II»**, **«Medición de Iluminación»**, **«Medición de Ruido»** y **«Árbol de Causas»**.

Para consultar el cronograma, pedir más información, e inscribirse, los interesados pueden visitar la sección Programa de Capacitaciones del sitio web de **Provincia ART** o escribir a: **capacitaciones@provar.com.ar**. Otras vías de comunicación son el 0-800-333-1278, de lunes a viernes, de 8 a 20 horas; **Facebook/provinciart** y **LinkedIn/companynprovinciart**.

Franco Taraborrelli fue designado como nuevo Gerente General de Ituran Argentina



Ituran Argentina, (NASDAQ: ITRN) empresa líder en servicios basados en la localización y recupero de vehículos robados, en servicios de emergencia ante accidentes con el vehículo, servicios de administración de flotas, rastreo de activos a escala mundial y servicios de telemática, ha nombrado a **Franco Taraborrelli**, como **Gerente General de Ituran Argentina**, en reemplazo del **Ing. Cristian Fanciotti**, quien fue nombrado **CEO LATAM de Ituran**.

El ejecutivo, quien liderará las operaciones de Argentina, lleva una trayectoria profesional desde el año 2014 en la compañía, ocupando el cargo de Gerente de **Back office**, y desde el 2018 como **Director Técnico de Ituran Argentina**, con una fuerte orientación hacia la investigación y el desarrollo de nuevas tecnologías. *«Nuestro objetivo es continuar ofreciendo al cliente la mejor experiencia con el foco en la seguridad integral vehicular y servicios de telemática, por eso nos enorgullece anunciar el nombramiento de Franco al frente de Ituran Argentina. Confiamos en que va a llevar a cabo su labor con idoneidad y compromiso, brindando soluciones innovadoras para nuestros clientes, acompañando el crecimiento de la compañía»*, señaló **Cristian Fanciotti, CEO de Ituran Latam**. Por su parte **Taraborrelli**, el nuevo Gerente General de la filial local, se expresó respecto a su promoción, *«me siento muy honrado de tener la oportunidad de liderar las operaciones de la compañía en nuestro país. Me complace poder llevar adelante esta tarea junto a un equipo humano de profesionales de primera línea, con el fuerte compromiso de hacer crecer las operaciones de los negocios de una forma estratégica y sostenible»*.

Primera reunión 2021 de la Comisión de Sociedades de AAPAS

El martes 9 de febrero/21 se realizó el primer encuentro del año de la **Comisión de Sociedades**. Del mismo participaron **AAPAS: Roberto Saba, Francisco Fariña y Mariana Turró**. Por **Sociedades: Mariano De Luca (SMSV Productores Asesores de Seguros), Marcelo Montañez (MGP BROKER), Hugo Tito (National Broker), Felipe Rosenberg (AVAL SA), Guillermo Alonso (MARTINEZ SOSA), Clarisa Luhning (Vis Red), Stephanie Limcow (Hawk group), Jorge Menéndez (Grupo TMG), Jonathan Lew (Grupo ABSA), Alejandro Bleuzet (Grupo Absa), Marcelo Rodriguez y Gabriel Capristo (Risk Group), Alvaro Otazu (New Leaders), Marcelo Montoya (Net Broker), Guido Mariani (Norden Broker), Rodolfo Aguirre (Lauro Asesores), Valentín Guas (ARG Broker)**.



La Comisión reinició sus actividades y convocó a todos los integrantes a participar de forma activa, para presentar las propuestas convenientes a la comisión directiva de AAPAS. Algunas de las gestiones que se propusieron son:

- Generar acciones para presentar la postura de la comisión ante las compañías aseguradoras que comercialicen de forma desigual entre: agentes inestorios y el canal brokers/productores. También, el cese de envío de las cartas de nombramiento para quitar cartera a los PAS. En este sentido, se analizará cómo accionó la Asociación de Corredores de España.
- La presentación de una nota ante la UIF para que los brokers queden a la altura de los productores asesores y no de las compañías de seguros.
- La invitación a los brokers participantes a que planteen temas o problemáticas para compartir a la comisión y así poder entre todos buscar soluciones.
- Se propone armar un ranking con diferentes indicadores sobre las compañías.
- El reordenamiento en las compañías que participan en el sponsorship de AAPAS.
- Un grupo que transmita a las compañías las problemáticas identificadas, para luego tratar los temas.



profile profile

ENERO RESTAURANT / AGUAVIVA BAR

Un espacio donde es Enero todo el año



Historia

Conocer un lugar nuevo, disfrutar de un atardecer en el río, deleitarse con deliciosos manjares rodeado de plantas selváticas o simplemente tomarse una hora en el medio de la jornada laboral para regocijarse a los rayos del sol, son algunas de las escenas posibles que propone **Enero Restaurant** en la Costanera. **Enero** es el nombre del proyecto con apertura en mayo 2019, en referencia al mes del año sinónimo de disfrute y despreocupación. Invita a viajar a un estado mental y romper con la rutina con una carta gastronómica superior, una cálida atención y una imponente, pero relajada, puesta en escena que desorienta en tiempo y espacio. En **Enero** nada impide vivir con la actitud que uno adopta cuando se está de vacaciones: hasta el más mínimo detalle está pensado para que tanto parejas, como grupos de familia o amigos, vivan una experiencia dedicada a fortalecer el espíritu.

especiales para los Mediodías, una excusa ideal para tomarse una hora de vacaciones, a tan solo 10 minutos de la ciudad, y disfrutar sobre la majestuosa terraza y relajar con la vista al río que nunca deja de sorprender. También ofrecen una carta para la Tarde con opciones de cafetería. Además, ofrecen un **Golden Hour**, de 16 a 19.30 horas de miércoles a domingo, con una carta que se compone de una interesante reversión de **Tapas**, como unas **Croquetas de Morcilla**, unos **Buñuelos de espinaca y kale** o unos **Tacos al pastor con cerdo marinado y ananá**; y en ese horario ofrecen **2 x 1 en cocktails seleccionados**. Por otro lado, de miércoles a sábados hay **música en vivo**, bandas cubanas, bandas de flamenco y reconocidos **Dj's** de música electrónica de la escena nacional e internacional. Para ello, cuentan con una curaduría muy profesional de música, supervisada por **Toto Lafiandra manager de Enero Restaurant & Aguaviva Bar**.

Nombre

El proyecto, a cargo de su **manager Toto Lafiandra**, cuenta con dos propuestas diferenciadas. Por un lado funciona como un restaurante comprometido en llenar las mesas de los comensales con sabrosos platos inspirados en diferentes culturas cosmopolitas. Por el otro, cuando la noche se transforma, se suma **Aguaviva el bar de Enero**, cuyo servicio se da por comenzado a la tarde y se desarrolla en la majestuosa terraza climatizada, donde es posible acompañar las exquisitas bebidas de la carta con alguna preparación del menú de manera más informal. En **Enero**, hay propuestas para cada momento del día. Tienen una carta con precios

Arquitectura

Mientras la Ciudad de Buenos Aires le da la espalda al agua, este rincón de grandes dimensiones convierte al Río de la Plata en un horizonte que encandila, hasta donde el agua toca el cielo y hasta que se recarguen energías para volver a la realidad. La escenografía es conocida, pero la percepción se embellece gracias a el resultado del esfuerzo en conjunto del **Proyecto Alegría** y la **arquitecta Julia Majoja**, quienes se detuvieron en detalle en la exótica ambientación, protagonizada por la vegetación y una fluida circulación de los espacios. El local se distingue porque encara al estuario bonaerense con una vista que, se podría decir, no tiene precio y aprovecha elementos como enormes árboles autóctonos. Desde la puerta el trance es inmediato y uno percibe que la experiencia propone soltar y perderse por un momento de la agitada movida de la ciudad. En la entrada sobre un **deck** de madera pernocta la vigorizante barra de **Aguaviva Bar** que hace pedir a gritos: *«¡Un cóctel de autor, por favor!»* e invita a contemplar el esplendor de un atardecer o de una noche estrellada. La terraza cuenta con 350 m² donde se despliegan **livings** y **camastros** rodeados de plantas selváticas con antequisimos eucaliptos en el centro. Tanto la música contemporánea, como el aroma de la brisa y la gentileza del servicio, logran una escena cuya vibración teletransporta a un lugar donde el recreo y el descanso son lo fundamental. En el salón interior, sobre 210 m² donde se despliega el restaurante, el comensal puede elegir entre diferentes microespacios, según la cantidad de personas o



según la ocasión que se celebre. Cuentan con un sector privado donde se genera un clima más íntimo con mesas redondas y boxes. En el salón principal se encuentra una protagonista barra escoltada por plantas y una imponente estantería con una cuidada iluminación. El espacio de este salón es flexible con un **layout** que puede configurarse para parejas o grupos. Además, cuenta con una mesa grupal para 12 comensales ubicada en una esquina encubierta donde reposa una enorme y moderna cava de vinos. El **«modo vacaciones»** se palpa constantemente en el salón interior a través de las plantas selváticas, la original ambientación (que incluye estructuras de neón y figuras de tamaño real de animales exóticos como pavos reales y flamencos) y vastas referencias a la costa azul del mediterráneo. Cabe destacar que **Enero** dispone de un **amplio estacionamiento exclusivo para los clientes.**



«Modo Vacaciones» en la ciudad y con vista al río



Ambiente

En un amplio porcentaje de los clientes que son habitué impera un nivel socio económico ABCI. Como este bar-restaurant tiene diferentes propuestas, dependiendo del momento de la jornada, el tipo de grupo es variado. Los domingos a mediodía se torna un poco más familiar, los mediodías de la semana hay un poco de todo, desde grupos de reuniones empresariales hasta pequeños grupos que se toman un recreo en el medio de la jornada. Durante el **Golden Hour**, que se lleva a cabo de miércoles a domingo de 16 a 19.30 horas, se llena de jóvenes adultos que apuntan a un *after office*.

Gastronomía

La propuesta gastronómica es, en esencia, **un viaje por diferentes cocinas del mundo**. En un principio fue asesorada por el **chef Quique Yafuso** y hoy se encuentra a cargo del **chef colombiano Diego Hernández Olave**, quien cuenta con 20 años de experiencia -con un largo recorrido por diferentes países de Latinoamérica- y asegura que sus platos son «una fusión entre sus raíces y los colegas con los que se rodeó a lo largo de su vida». Hernández logra plasmar su *expertise gourmet* en cada elaboración con especial atención en los detalles y mucha conciencia sobre las técnicas y los productos que se utilizan. Las estrellas de la cocina también son sus instalaciones como un horno de barro, por donde pasan un gran porcentaje de las preparaciones, o unos modernos hornos alemanes responsables de deleitar a los comensales con la sensación de saborear cada ingrediente en su punto de cocción justo. La variada carta se divide en diferentes secciones que dejan en evidencia una aventura gastronómica por venir: son platos conocidos, pero

presentados como si el comensal nunca los hubiese probado. De su sección de **Entradas**, se destacan las **Berenjenas Griegas** con berenjenas asadas, raita de yogurt griego, crema de coliflor asado, almendras y menta; unos **Tacos de Mollejas a la parrilla** con mole de cacahuete y emulsión de ají amarillo, o un **Cóctel del Atlántico con pulpo** y langostinos en salsa dulce de tomates, lima, cebolla morada y cilantro acompañado de chips de plátano macho. Un **Pulpo** se roba todas las miradas de la sección de **Parrilla**, servido con *salmorejo* y *papines a la chapa*; también un imponente **Ojo de Bife de 650 g de calidad premium**, a la leña con *chimi churri casero*. En el apartado de «**Nuestra Cocina**» se manifiesta la fusión de las cocinas del mundo y de distinguen un **Salmón Massala a la chapa** especiado con *cous cous* estilo marroquí; una **Milanesa de Entraña** acompañada de un cremoso de papas y un **Curry de Vegetales** servido en un coco con tofú, leche de coco, arroz blanco y mix de aromáticas frescas. También es posible dejarse llevar por un viaje por la **Bella Italia**, en su sección de **Italia en Enero**, con unos **Noquis de Provoleta** grillados con *pomodoro italiano*, favoritos del público. Cabe destacar la **Burger Enero**, la hamburguesa insignia, con *doble medallón de carne vacuna picada* puertas adentro con *cebolla morada*, *lechuga capuchina*, *salsa Enero*, *panceta*, *tomate* y *blend de quesos*, acompañada con *unas doradas* y *suaves papas de doble cocción*. Para los fanáticos del **Sushi** sumaron de miércoles a sábado desde las 20 horas, una barra de **Sushi Omakase** a cargo de **Sebastián Serrano**, quien prepara una tabla y propone que los comensales confíen en sus manos a la hora de componer la misma con 25 piezas *premium* a su criterio.

Cocktails

Por su parte, la carta de **cocktails** de **Aguaviva** y de **Enero** es un ejemplar de

nivel superior. Fue diseñada por el **bartender Lucho García**, jefe de barra. Comprende **cocktails** de autor y presentaciones con *cristería* especial para cada receta. Incluso ofrecen **Mocktails**, sin alcohol, con elaboradas recetas hechas a conciencia como un **Ice Tea** con infusión de té negro, cordial de ananá y especias. La carta de **cocktails** se destaca con preparaciones como el **Gin Té Tonic** con Gordon's, kombucha de té verde y manzanilla y agua tónica; el **Espresso D'Oro** con Jack Daniels, Havana 7 años, Borgiotti Liqueur y Aquaviva Spice Mix n4; el **Menage a Trois** con Bombay Saphyre, blend de cítricos y almibar de miel y jengibre o el **Trago de Toto** con Smirnoff, Aperol, Martini Dry y cordial de sauco.

Negocio

Destaca **Toto Lafiandra**, socio y manager de **Enero Restaurant & Aguaviva Bar** que «estamos muy contentos, en tan poco tiempo, de habernos posicionado en *Costanera* compitiendo con *restó como Happening* o *Gardiner*, manejando el mismo público. *Costanera* es un lugar difícil, para pocos, donde no hay mucho margen. O te va bien o no te va bien. Nuestra propuesta es innovadora y disruptiva, la gente la apreció de forma muy genuina y natural, captó nuestro mensaje muy rápido. Nosotros estamos todo el día trabajando sobre el concepto de vivir una experiencia única y real, una experiencia que solo se puede vivir en Enero y *teletransporta* a algún lugar del mundo a través de las bandas en vivo, la *carta internacional*, la *selvática* puesta en escena. Tener un *restaurant* de primera línea, con un *bar premium* adentro y todo un concepto detrás, es un formato más internacional que la gente entendió muy bien también. La aceptación fue muy buena y eso se manifiesta en la repetición. Muchos de nuestros clientes nos visitan regularmente. Estamos muy contentos con la clientela y con habernos convertido en un punto de encuentro, un lugar de destino social. Uno viene a Enero y se encuentra con amigos de toda la vida. En Enero la gente quiere celebrar sus cumpleaños, las empresas quieren celebrar sus marcas, también nuestros sponsors nos apoyaron en los momentos más difíciles del país y creo que eso dice un montón».

En cuanto a la expansión de la marca, cuenta Lafiandra que «los próximos destinos de Enero que estamos proyectando serán en Miami y en México. Tenemos una identidad de marca muy fuerte, fresca y canchera, que creo que puede lucirse y replicarse también muy bien en lugares como *Nordelta*, *Puertos de Escobar*, *Punta del Este*; aquellos lugares de *esparcimiento* y de *tranquilidad*».



Somos 200.000
Gracias a vos
y a 199.999 afiliados más.

Empezar el año con 200.000 afiliados es más que una buena noticia. Es pura motivación para continuar creciendo y ofrecerte siempre el mejor servicio, la más alta calidad médica y seguir innovando para hacerte todo cada vez más fácil y sin vueltas.

Prevención Salud
de SANCOR SEGUROS

0810 888 0010 | prevencionsalud.com.ar f @ v

La medicina prepaga
que se adapta a vos.

Superintendencia de Servicios de Salud | 0800 222 SALUD (72583) www.sssalud.gob.ar
Nº de Inscripción RNEMP: 1679





TU TRANQUILIDAD CRECE.

www.galenoseguros.com.ar

informe

operadores de mercado



TU TRANQUILIDAD CRECE.

www.galenoseguros.com.ar

Facundo Eseiza

Soltero - 23 Años - Signo Libra (10-10-1997)

Productor Asesor de Seguros

● **UN HOBBY**

Motos

● **LA JUSTICIA**

Característica de mi personalidad

● **SU MAYOR VIRTUD**

Ambición

● **LA SEGURIDAD**

Virtud indispensable

● **AVIÓN O BARCO**

Barco

● **VESTIMENTA FORMAL O INFORMAL**

Zapatos marrones, jean azul, camisa blanca, y accesorios

● **UN SER QUERIDO**

Padre

● **ACTOR Y ACTRIZ**

Shia Labeouf / Margot Robbie

● **UNA ASIGNATURA PENDIENTE**

Economía

● **LA MENTIRA MÁS GRANDE**

«Tenes que estudiar para que te vaya bien»

● **NO PUEDO DEJAR DE TENER...**

Dinero

● **UN RIESGO NO CUBIERTO**

Desconozco

● **LA MUERTE**

Cuando toca, toca

● **EL MATRIMONIO**

Papeles, solo resignaría mi opinión por un gran amor

● **EL DÓLAR**

Referencia de dinero

● **UN SECRETO**

No encuentro

● **ME ARREPIENTO DE**

Haberle marcado distancia a mi madre

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

Cualquiera ilegal

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

Encontrar en punta raza una especie de nave espacial con mis hermanos y yo decir «yo vine de ahí»

● **LE TENGO MIEDO A...**

No confiar en nadie

● **EL PASADO**

Conocimiento

● **LA INFLACIÓN**

Sinónimo de Argentina

● **TENGO UN COMPROMISO...**

Conmigo mismo

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

No

● **SU RESTAURANTE FAVORITO PARA CENAR**

La Bistecca

● **EL FIN DEL MUNDO**

Existe

● **UN PERSONAJE HISTÓRICO**

No tengo

● **EN COMIDAS PREFIERO...**

Salado

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

Usar mucho el celular

● **¿QUÉ COSA NO PERDONARÍA NUNCA?**

Traición

● **DIOS**

Somos cada uno

● **LA CORRUPCIÓN**

De lo peor que hay



CARA a CARA

● **EN TEATRO**

Me formé como persona

● **LA INFIDELIDAD**

Lo físico y mental hay que saberlo separar

● **EL LUGAR DESEADO PARA VIAJAR**

África

● **PROGRAMA PREFERIDO DE TV / CABLE**

No miro TV

● **ESCRITOR FAVORITO**

No tengo

● **UNA CANCIÓN**

I Can Barely Say, The Fray

● **ESTAR ENAMORADO ES...**

Compartir felicidad

● **LA TRAICIÓN**

Imperdonable

● **SU BEBIDA PREFERIDA**

Café

● **EL AUTO DESEADO**

Ferrari

● **PSICOANÁLISIS**

Importante

● **UN FIN DE SEMANA EN...**

África con leones

● **UN PROYECTO A FUTURO**

Empresa de Asesoramiento de Seguros e Inversión Bursátil

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

«Vendes o vendes», Grant Cardone

● **MI MÚSICO PREFERIDO ES...**

Banda «The Fray»

● **LA MUJER IDEAL**

Divertida, ambiciosa, sincera, libre

● **EL PERFUME**

Dulce, suave

● **RED SOCIAL PREFERIDA**

Instagram

● **LA CULPA ES DE...**

Quien la sepa aceptar

● **SI VOLVIERA A NACER, SERÍA**

Lo mismo

● **UN MAESTRO**

Mi padre

● **EN DEPORTES PREFIERO...**

Natación

● **UNA CONFESIÓN**

Me gusta mucho el dinero

● **NO PUEDO**

Quedarme callado

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

Piel

● **MI MODELO PREFERIDA ES**

No tengo

● **MEJOR Y PEOR PELÍCULA**

«El Juez» / «La isla de las Rosas»

● **MI PEOR DEFECTO ES**

Orgullo

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

Honestidad

● **MARKETING**

Actualidad

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

Cafetera

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

Respirar en 4 seg, mantener 7 seg, exhalar en 8 seg

● **DE NO VIVIR EN ARGENTINA...**

¿QUÉ LUGAR DEL MUNDO ELEGIRÍA?

Estados Unidos

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

