



informe

operadores de mercado



Entrevista a **Juan Carlos Lucio Godoy**
 Presidente de Río Uruguay Seguros (RUS)

La transformación digital de RUS

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

«El gran desafío es el cambio cultural para adaptarse a la digitalización»

Río Uruguay Seguros es la única empresa del mercado asegurador local que posee un Sistema de Gestión de Calidad Integral de Seguros Generales, que incluye no sólo a los procesos centrales del negocio sino también a los estratégicos como el de RSE, donde los auditores destacan el proceso de reconfiguración y la digitalización de la Compañía. Juan Carlos Lucio Godoy sostiene que el gran desafío es el cambio cultural para adaptarse a la digitalización. Y en ese sentido, RUS viene implementando acciones que permitieron realizar gran parte del proceso de transformación digital, el cual no hubiera sido posible sin preparación previa, y que tiene a la holocracia como mecanismo de funcionamiento.



Godoy. «Nuestra empresa no es autocrática, no es vertical. Es horizontal y cuenta con coordinaciones en las que todo el mundo colabora en equipos y eso hace que la rapidez sea mucho mayor todavía. Nos ha transformado en lo humano, nos coloca en otra mente, nos hace mucho más comprensivos y esto es una ventaja porque iguala».

Juan Carlos Lucio Godoy, **Presidente de Río Uruguay Seguros (RUS)**, reflexiona sobre el presente y futuro de la Aseguradora. **¿Cuál es la actualidad de RUS y su proyección de cara al 2021 que recién comienza?**

- Actualmente en RUS nos encontramos operando de forma virtual desde antes de que se decretara el distanciamiento social obligatorio impuesto por el Gobierno Nacional en marzo del 2020. A partir de ese momento, comenzamos a establecer una serie de cambios que implicaron la reconfiguración de la empresa de cara a la nueva realidad. Lo que nos ayudó a amoldarnos rápidamente no sólo fue la tecnología sino también el funcionamiento holocrático y colaborativo entre quienes integramos la empresa, acompañados siempre por nuestros productores y productoras de seguros. Eso fue lo que permitió continuar avanzando comercialmente y tener una rápida adaptación que dio sus frutos, ya que durante el 2020 -y en plena pandemia- logramos recertificar en Calidad.

De cara al 2021 seguiremos trabajando en la digitalización de nuestros procesos internos y brindando más soluciones digitales a nuestros/as PAS para facilitar sus funciones operativas diarias.

¿Cuáles fueron las políticas y acciones de la Compañía frente a la pandemia Covid-19 a nivel de Asegurados, Productores y Empleados?

- Para optimizar la atención de los/as asegurados/as se creó la **Unidad de Atención Digital (UADI)** conformada por personal de RUS de diferentes partes del país, capacitado ➔

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





PROTAGONISTAS

- ¿Qué acciones abarca el Programa de inclusión y diversidad y cómo es la capacitación conjunta que brindan RUS y AMES?

- Estas actividades propuestas por RUS y AMES en el marco del Programa de Inclusión y Diversidad tienen el fin de capacitar en seguros a diferentes colectivos sociales para que sean productores y productoras de seguros y, a través del ejercicio de la actividad aseguradora, logren su inclusión tanto financiera como laboral a largo plazo.

Las primeras personas en recibir esta formación fueron un grupo de hombres con discapacidades motrices provenientes de la ciudad de Salta y ocho mujeres transgénero de la ciudad de Concepción del Uruguay (Entre Ríos). El programa de capacitación inició en noviembre de 2020 y consistió en una instancia de capacitaciones de tres meses de duración, brindada por la Universidad Corporativa de RUS (U-RUS) y AMES en el marco del «Programa de Entrenamiento para el Trabajo» del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social de la Nación (MTEySS).

Durante esta etapa, las temáticas abordadas estuvieron vinculadas a conceptos básicos sobre seguros, microseguros, la comercialización integral, las nuevas herramientas digitales de gestión, la historia, valores, la responsabilidad social y la cultura de RUS.

Esta iniciativa como visión 360° no sólo genera los beneficios anteriormente mencionados, también marca, a través de la interacción con los equipos, el camino hacia la extensión del mercado asegurador argentino, generando seguros inclusivos pensados para aquellos sectores hasta hoy desatendidos o subatendidos por la industria, con una fuerza de asesores intrínsecamente que comprende la problemática y sus necesidades.

- ¿Cómo se desarrolla la actividad de la Incubadora RUS y de qué manera se articula con la Universidad Corporativa de RUS (U-RUS)?

- La Incubadora RUS es una iniciativa que vincula el conocimiento, las empresas y los/as emprendedores/as y fue inaugurada el 26 de abril de 2019. Es impulsada por Río Uruguay Seguros (RUS) en el marco de su Universidad Corporativa (U-RUS); el Centro Comercial Industrial y de la Producción (Cecom); cuatro universidades locales como la Facultad Regional de Concepción del Uruguay de la Universidad Tecnológica Nacional (UTN), la Universidad de Concepción del Uruguay (UCU), la Universidad Nacional de Entre Ríos (UNER), la Universidad Autónoma de Entre Ríos (UADER); y Digital Insurance LatAm, consultora especializada en innovación y transformación digital en seguros. ➔



➔ para dar respuestas a las consultas sobre contratación de seguros y brindar una atención personalizada. Además, cabe destacar que los/as clientes/as cuentan con diferentes canales de autogestión como lo son la aplicación RUS Móvil y el Portal de Asegurados www.rus.com.ar

En el caso de los/as productores/as, quienes cumplieron un rol fundamental durante la pandemia, los/as acompañamos en el proceso de digitalización proveyéndoles herramientas virtuales y también capacitándolos/as en su uso.

Con respecto a los/as empleados/as y para contribuir a su adaptación al teletrabajo, una de las acciones implementadas fue brindarles soporte técnico, es decir, computadoras portátiles, mobiliario y otros dispositivos para que puedan trabajar en óptimas condiciones desde sus hogares. Por otro lado, y en lo referente a la parte humana y social, desde el área de Capital Humano se les brindó un espacio de contención emocional y acompañamiento a aquellas personas que lo requirieron, a las cuales les llevó más tiempo adecuarse a esa nueva modalidad de trabajo, entre otros aspectos.

- Recientemente, RUS recertificó su sistema de Gestión de Calidad. ¿En qué consiste y de qué manera avanza la digitalización de todos los procesos de la Compañía?

- Desde el 2 al 4 de noviembre del 2020 la empresa transitó por un proceso de auditoría externa por parte de la certificadora DNV GL y logramos recertificar en nuestro Sistema de Gestión de Calidad Integral de Seguros Generales según la Norma ISO 9001 en su versión 2015.

Como aspectos positivos los auditores destacaron el proceso de reconfiguración y la digitalización que tenemos, la creación del Comité Ejecutivo de Ventas, de la Unidad de Atención Digital (UAD), de la UN 2.0, la conformación de una red RUS de Referentes de Calidad y la continuidad activa del Equipo de Auditores Internos del Sistema de Gestión de Calidad (SGC).

Este logro se ve potenciado ya que Río Uruguay Seguros es la única empresa del mercado asegurador del país que posee un Sistema de Gestión de Calidad Integral de Seguros Generales, certificado que incluye no sólo a los

procesos centrales del negocio y de apoyo, sino que además, abarca a los procesos estratégicos como el de Responsabilidad Social Empresaria (RSE).

- ¿Cuál es hoy el sistema de trabajo implementado por RUS -presencial, virtual o mixto- y cómo cree que se reconfigurará a futuro? ¿Cómo fue la experiencia en 2020?

- RUS está trabajando en forma virtual en todo el país pero también dispone de áreas de co-working al aire libre y de locaciones con espacios amplios que fueron acondicionados para que quienes deseen tener una reunión de forma presencial lo puedan hacer mediante un sistema de turnos y cumpliendo con los protocolos sanitarios fijados al efecto.

- ¿Cuáles son los alcances y objetivos del acuerdo RUS - Estacubierto.com respecto a la apertura de oficinas de seguros inclusivos? ¿Qué otras sucursales en barrios vulnerables proyectan abrir en el año en curso?

- RUS y estacubierto.com se unieron en este proyecto con el objetivo de democratizar el acceso de los seguros a todos los segmentos de la población y de generar empleo a través de la industria aseguradora. La iniciativa surgió como resultado de una acción en conjunto entre RUS, estacubierto.com y entidades como el Ministerio de Economía de la Nación a través de su Dirección de Inclusión Financiera; la Superintendencia de Seguros de La Nación (SSN); el Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires por medio de sus distintas Direcciones; y la Cooperativa «La Juanita» del Partido de La Matanza, bajo el convencimiento de que no sería posible plasmar un propósito de carácter social si el mismo no nace de un trabajo mancomunado y cooperativo, sinergizando los diferentes enfoques y las experiencias de cada miembro.

Para este fin y en esta primera instancia, se analizaron las necesidades de los hogares y de los comercios de los barrios bonaerenses Carlos Mugica (ex Villa 31) de CABA y La Juanita, de La Matanza, provincia de Buenos Aires, y se diseñaron seguros accesibles que pueden adquirirse a través de la venta tradicional, de manera personal, o de forma digital mediante los diferentes canales de comercialización que ofrecen RUS y estacubierto.com. Las oficinas comerciales fueron inauguradas durante las primeras semanas de febrero y son atendidas por algunos de los habitantes de los barrios, quienes fueron capacitados para tal fin.

Los seguros que se están comercializando son 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.

Más adelante se prevé inaugurar una oficina de seguros inclusivos en Concepción del Uruguay, Entre Ríos, como también sumar otras locaciones de diferentes partes del país.



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

Sponsor Oficial de Las Leonas y Los Leones

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

SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

RUS presenta su botón de pago!

Descargá RUS móvil

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



→ La **Incubadora RUS** se creó con el propósito de ayudar a crear y hacer crecer exitosamente a las empresas jóvenes que apunten a la protección de las personas, de su patrimonio y a mejorar los servicios vinculados directa o indirectamente a la actividad aseguradora.

El proceso de incubación consiste en la selección de tres propuestas de emprendedores/as que para ser aprobadas deben transitar por diferentes etapas. A las iniciativas que resultan seleccionadas, la Incubadora les brinda una red de mentoría, financiamiento, *coaching*, ayuda para definir el modelo de negocio, patentamiento en forma gratuita, contactos

comerciales e institucionales; entre otros beneficios para potenciar su desarrollo.

- En entrevista con INFORME, mencionaba la necesidad de un cambio cultural para la adaptación a la tecnología. ¿qué reflexión hace respecto a la innovación y al desarrollo tecnológico del mercado de seguros en general, y de RUS en particular?

- Si bien la tecnología es clave para cualquier actividad en el mundo moderno, **el gran desafío es el cambio cultural para adaptarse a la digitalización**. Podemos comprar la

mejor tecnología que existe para usar en la empresa, pero si no hay un cambio cultural en la organización, una convicción y una formación acorde para adaptarse al mismo y entender su valor no serviría de nada.

En RUS ya veníamos trabajando e implementando acciones en ese camino, que permitió gran parte del proceso de transformación digital y que no hubiera sido posible sin una preparación previa. Nuestra empresa cuenta con un *software* propio que se fue perfeccionando con el tiempo con la incorporación de nuevas herramientas y soportes y eso hace que hoy tengamos esta vertiginosa forma de trabajar que tiene →

Desde 1898 un Progreso Seguro...

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

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

Nº de inscripción de SSN: 01 Progreso 0116 La Territorial 0009
 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 686 - Marzo 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

PROTAGONISTAS

→ a la holocracia como mecanismo nuevo de funcionamiento acompañada de un cambio cultural.

Nuestra empresa no es autocrática, no es vertical. Es horizontal y cuenta con coordinaciones en las que todo el mundo colabora en equipos y eso hace que la rapidez sea mucho mayor todavía. Nos ha transformado en lo humano, nos coloca en otra mente, nos hace mucho más comprensivos y esto es una ventaja porque iguala.

Los nuevos instrumentos tecnológicos, la automatización de los procesos, la culturalización y el trabajo en equipo permitieron que lo que parecía muy complejo terminara siendo muy sencillo, ya que esas fueron cuestiones en las que la empresa venía trabajando hace un tiempo, pensando e implementando los recursos necesarios para crecer y brindar mejores soluciones y de calidad a los clientes.



- ¿Cuáles son las acciones y prácticas que realiza la Aseguradora alineadas con los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) y el Pacto Global de Naciones Unidas?

- Nosotros somos firmantes del **Pacto Global de Naciones Unidas** desde el año 2004 y anualmente presentamos ante el mismo nuestro **Reporte de Sustentabilidad** que es un informe en el que se encuentran reflejadas todas las acciones que realizamos para contribuir con los **Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS)**. Estas prácticas socialmente responsables incluyen actividades de preservación medioambientales, la difusión y educación cooperativa, la promoción de la educación vial, el apoyo al deporte, a los emprendedores/as, a la inclusión, a la equidad de género y a la diversidad, la formación permanente al capital humano y a los/as PAS impartida por la **Universidad Corporativa U-RUS**, entre otras.

- ¿Qué mercado de seguros imagina post-pandemia y de qué manera se inserta RUS en él?

- La pandemia cambió muchas costumbres y modificó hábitos y, junto a ellos, vendrán nuevas oportunidades. La nueva manera de vida, donde el lugar donde se vive se comparte con el lugar de trabajo, adquirió otro valor y los equipamientos como también los cyber riesgos tienen y tendrán mayor preponderancia ya que muchas más transacciones se hacen de manera virtual.

Es por ello que las compañías, sin dudas, se focalizarán en los nuevos riesgos vinculados a la vida y a la salud y en seguros para las nuevas movilidades (bicicletas/monopatines) que ya comenzaron a ser demandados y que seguirán creciendo durante el 2021. En **RUS** venimos **diseñando y trabajando en productos y servicios adaptados a cada una de estas necesidades que hoy configuran la nueva realidad**, prestaciones que actualmente están siendo altamente demandadas por la sociedad. 📞



#1 VOS



tpcseguros

¡Conocé TPC App!



Ahora tenemos servicios más eficientes y rápidos para nuestros clientes.

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

¡Y más!



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

Buscanos 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

GRUPO ASEGURADOR
La segunda

LO PRIMERO SOS VOS

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

Atención al asegurado
0800-666-8400

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

SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

Seguros para Alquileres después de las modificaciones a la Ley

Analizamos los seguros para alquileres a la luz de los cambios en el marco normativo, con Patricio Iglesias, Gerente Técnico y de Suscripciones de Triunfo Seguros; Tomás Isla Casares y Guillermo Vaccaro, Gerente y Jefe de Suscripción, respectivamente, de Fianzas y Crédito; Gonzalo Álvaro Córdoba, Jefe Comercial, y Diego Zámolo, especialista de producto, ambos de Crédito y Caucción; y Enrique Camarero, Gerente de Administración de Riesgo de Afianzadora Latinoamericana.

Escribe Aníbal Cejas

En los últimos meses ha habido modificaciones en las condiciones para los alquileres particulares o residenciales, surgidos de la sanción de la Ley de Alquileres.

Al respecto, Patricio Iglesias, Gerente Técnico y de Suscripciones de Triunfo Seguros, consideró: «El Contrato de Caucción es accesorio a un contrato principal. Las Compañías hemos empezado a garantizar los modelos de contratos que surgen de la nueva Ley de Alquileres, Ley N° 27.551 de Julio de 2020. Y adecuamos nuestros clausulados a las nuevas Condiciones Generales para el Seguro de Caucción de garantía de locación de bienes inmuebles con destino habitacional que estableció la SSN por Resolución 2020-376 de fecha 19 de octubre de 2020».

Tomás Isla Casares y Guillermo Vaccaro, Gerente y Jefe de Suscripción, respectivamente, de Fianzas y Crédito, por su parte expresaron que «en el artículo 13 de la nueva



Ley de Alquileres, se introduce una modificación importante sobre las garantías».

«Es muy significativo que el Seguro de Caucción se haya incluido expresamente en la ley, ya que hasta el momento era la alternativa menos conocida y aceptada -agregaron-. Tradicionalmente, la garantía en el mercado era el título de propiedad de un tercero; sin embargo, ahora se amplió el espectro a título de propiedad inmueble, aval bancario, Seguro de Caucción, garantía de fianza o fiador solidario, o garantía personal del locatario.

Otra novedad importante es que el monto de la fianza no tendrá que ser por todo el contrato del alquiler sino por cinco períodos locativos. Esto da certidumbre a las partes y, además, abarata en gran medida el costo de la caucción. Por otra parte, la SSN emitió en octubre una resolución en la cual adapta las condiciones generales de la póliza de alquiler a la nueva ley, en la que se pueden incluir como sublímites de la suma asegurada conceptos tales como alquileres impagos, depósito en garantía, expensas ordinarias, servicios y/u ocupación indebida».

Diferencias entre el Seguro de Caucción y la garantía propietaria tradicional

¿Qué diferencias tiene el Seguro de Caucción con la garantía propietaria tradicional?

Gonzalo Álvaro Córdoba, Jefe Comercial de Crédito y Caucción, respondió: «El Seguro de Caucción puede definirse como un seguro de garantía en el cual la compañía de ▶»



▲ Patricio Iglesias, Gerente Técnico y de Suscripciones de Triunfo Seguros

A tu lado



para lo que viene

Nos unimos a los Movimientos Olímpico y Paralímpico para crear, a través del deporte, un cambio positivo en el mundo.

Promovemos los valores de excelencia, respeto y amistad.

→ WWW.ALLIANZ.COM.AR

www.segurometal.com

Nueva App

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

SEGUROMETAL
COOPERATIVA DE SEGUROS LTDA.

60 AÑOS

Nº de inscripción en SSN 0286 | Atención al asegurado 0800-666-8400 | Organismo de control www.argentina.gob.ar/ssn | SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN



→ seguros se transforma en garante del cumplimiento de una obligación no financiera que, habitualmente, emerge de un contrato.

En el Seguro de Caucción para alquileres, que como cualquier otro seguro se instrumenta en una póliza y cuenta con todas las herramientas de la técnica aseguradora, intervienen tres partes: el locatario, el locador y la aseguradora.

Si bien, tanto los Seguros de Caucción como las garantías propietarias respaldan el cumplimiento de las obligaciones asumidas en el contrato de locación, existen diferencias sustanciales.

La garantía propietaria suele perder trazabilidad en el transcurso del período contractual. En este sentido, puede ocurrir que el titular venda el inmueble, que la propiedad en garantía se encuentre inscrita como bien de familia (no sería ejecutable) o bien, que el inmueble se encuentre garantizando más de un contrato de locación. También, es sabido que para ejecutar una garantía propietaria es necesario recurrir siempre a la vía judicial y tramitar un expediente, circunstancia que trae aparejado un incremento de los costos para el locador y además suelen ser procesos muy largos en el tiempo.

Por otro lado, el Seguro de Caucción es emitido por una compañía de seguros, la cual está auditada y controlada por la Superintendencia de Seguros de la Nación, con balances públicos que permiten conocer su situación patrimonial y de reservas. Asimismo, las compañías de seguros, poseen el respaldo de su panel de reaseguro. También, con el Seguro de Caucción, una vez configurado el siniestro, al propietario se le abonan todos los conceptos adeudados mientras da comienzo al proceso para obtener la devolución del inmueble.

A su vez, existe en el mercado otra alternativa de garantía que son las que otorgan Sociedades bajo la forma de fianza comercial. Si bien parece similar y se suele confundir con los seguros, no posee ninguna de las características que distinguen a las Compañías de Seguros y que se mencionaron anteriormente. El punto a destacar es que para estas Sociedades no existe ningún tipo de control ni tampoco cuentan con el respaldo de reaseguradores internacionales. Además, al momento de la firma del contrato de alquiler siempre es necesaria la presencia de un representante de la sociedad, hecho que hace burocrática la instrumentación.



▲ Tomás Isla Casares, Gerente de Suscripción de Fianzas y Crédito

Más adelante, Enrique Camarero, Gerente de Administración de Riesgo de Afianzadora Latinoamericana, destacó: «La nueva póliza de alquiler amplia en su rango de cobertura temas como servicios, expensas ordinarias y ocupación indebida; sumándose a los conceptos más ortodoxos como el alquiler mensual y la sustitución de depósito en garantía. Otra particularidad positiva que tiene este instrumento es el carácter de fianza solidaria, lo cual hace casi inmediata su ejecución una vez cumplidos los pasos de rigor. Es un producto que da mayor estabilidad dado que el mismo se extiende a tres años de duración, y donde las exigencias de contragarantías para su adquisición han bajado ostensiblemente».

Por su parte, Iglesias sumó: «El Seguro de Caucción permite cubrir el incumplimiento por cánones impagos, así como también la sustitución del depósito en garantía, el pago de expensas ordinarias, el pago de los servicios como energía eléctrica, gas, agua corriente y telecomunicaciones, y hasta la ocupación indebida del inmueble».

En cuanto a los plazos, la cobertura es por los tres años establecidos por la ley, aunque para cada una de las coberturas adicionales mencionadas las compañías definimos porcentajes sobre la suma principal o máximos para cada ítem.

Para el propietario resulta mucho más ágil a la hora del incumplimiento, ya que una vez demostrado fehacientemente ante la Aseguradora la ocurrencia del siniestro, estará en condiciones de ser resarcido.

Para el inquilino, una vez cumplimentada la presentación de la documentación exigida por la Aseguradora para tomar la póliza y abonada la Prima correspondiente, podrá contar rápidamente con la misma y así avanzar con la firma del contrato de alquiler. →



▲ Guillermo Vaccaro, Jefe de Suscripción de Fianzas y Crédito



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



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

CAUCIÓN

RECIENTEMENTE SE DISPUSO QUE LAS DEUDAS DE LOS INQUILINOS CON LOS PROPIETARIOS PUEDEN SALDARSE EN 12 CUOTAS



Más Herramientas. Mejor Servicio

Cambiamos el modo, pero no el Compromiso con nuestros **PRODUCTORES**



FEDERACION PATRONAL
SEGUROS S.A.

www.fedpat.com.ar



Nº de inscripción en SSN
726

Atención al asegurado
0800-666-8400

Organismo de control

www.argentina.gob.ar/ssn

SSN | SUPERINTENDENCIA DE
SEGUROS DE LA NACIÓN



▲Gonzalo Álvaro Córdoba. Jefe Comercial de Crédito y Caución

➔ Sobre el mismo tema, **Vaccaro** e **Isla Casares**, sostuvieron: «La diferencia más importante entre el seguro y la garantía propietaria es la ejecución, ya que para la configuración del siniestro y el pago de la indemnización no hace falta esperar una sentencia judicial.

Para ambas partes el seguro es la mejor opción. Para el propietario porque cuenta con una garantía emitida por una compañía de seguros que tiene respaldo financiero y la seguridad jurídica de un instrumento controlado por la SSN. Para el inquilino porque no debe contar con una garantía otorgada por terceros, y porque los plazos de calificación y emisión de póliza son muy cortos y el costo es accesible».

Camarero, por su parte, manifestó: «Sin dudas, la principal ventaja que tiene el Seguro de Caución es su 'inmediata ejecución' versus la acostumbrada garantía de propiedad. Con el Seguro de Caución, cumpliendo los requisitos básicos de las condiciones generales, la póliza ya puede ser requerida por el propietario, mientras que, en los casos de garantías con propiedades, se deberá consumir un litigio que puede llevar años en busca de su ejecución».

Deudas en cuotas

Recientemente se dispuso que las deudas de los inquilinos con los propietarios puedan saldarse en 12 cuotas. ¿Esta situación está cubierta en el seguro?

Sobre el particular, **Córdoba** puntualizó: «A través del Decreto de Necesidad y Urgencia N° 66/2021, publicado en el Boletín Oficial del 30 de enero de 2021, el Poder Ejecutivo de la Nación prorrogó hasta el 31 de marzo de 2021 los plazos previstos.

Cabe recordar que a través del DNU 320/2020 se adoptaron las siguientes medidas: ➔



▲Enrique Camarero. Gerente de Administración de Riesgo de Afianzadora Latín.

GALENO

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

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

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

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



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

Servicios al Productor:
0800-333-7784

Nº de inscripción en SSN
0878

Atención al asegurado
0800-666-8400

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

SSN | SUPERINTENDENCIA DE
SEGUROS DE LA NACIÓN



➔ • Queda suspendida la ejecución de las sentencias judiciales cuyo objeto sea el desalojo de inmuebles.

• Se prorroga la vigencia de los contratos locativos que hubieren vencido a partir del 20 de marzo de 2020.

• Se congelan los precios de los alquileres, no de los demás accesorios que lo integran al valor de marzo de 2020.

• La deuda por diferencia de precio del alquiler entre lo que el locatario debía pagar y lo que efectivamente pague por el congelamiento, se abonará en un mínimo de 3 y un máximo de 6 cuotas mensuales sin intereses, a pagar desde octubre de 2020.

• Las deudas que se generen por falta de pago total o parcial de alquileres y accesorios, se pagarán a partir de octubre en un mínimo de 3 y un máximo de 6 cuotas, con intereses compensatorios, pero sin penalidades.

• Se prorrogan las fianzas y otras garantías.

Y como indicáramos, el DNU 320/2020 y sus sucesivas prórrogas contemplan también la extensión de las fianzas, entre las



Ayudámonos mutuamente a tener éxito.

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

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



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

GRUPO
SAN
CRISTÓBAL

cuales se encuentran los Seguros de Caucción, hasta el 31 de marzo de 2021. Ahora, el DNU extendió el plazo para el pago de los saldos generados hasta un número máximo de 12 cuotas. Este beneficio también alcanza a la compañía de seguros que, llegado el caso, deberá negociar y responder ante el locador».

Ventajas

¿En qué favorece y en qué perjudica a inquilinos y propietarios el nuevo texto de la Ley de Alquileres?

Iglesias, observó: «Desde la óptica del seguro, podemos decir que habiendo la ley definido taxativamente al Seguro de Caucción como una de las opciones válidas para garantizar el cumplimiento de las obligaciones emanadas del contrato de alquiler, resulta más sencillo para ambas partes ponerse de acuerdo en cuanto a que este tipo de garantía resulta de suma utilidad y de rápida concreción.

Para el inquilino tiene la ventaja de no tener que recurrir a un familiar o amigo para que salga como garante y para el propietario resulta un instrumento mucho más fácil de ejecutar a la hora de un incumplimiento».

A continuación, **Guillermo Vaccaro y Tomás Isla Casares**, remarcaron: «Aun es muy pronto para sacar conclusiones definitivas sobre el impacto que puede tener, considerando que estamos en presencia de un contexto económico muy complicado en el cual el mercado de alquileres en sí mismo está deprimido. Por lo pronto, consideramos muy positivo para ambas partes que se otorgue importancia a las garantías en la ley, ya que era un obstáculo que muchas veces limitaba las operaciones, sea por imposibilidad de conseguir garantes por parte del inquilino, por desconfianza del propietario, o por costos, etc.»

Acto seguido, **Camarero** analizó: «Este nuevo producto es un beneficio para todas las partes involucradas en un contrato de locación. Sin dudas, la ampliación de conceptos en la cobertura genera mayor protección a los propietarios, como así también su figura de fianza solidaria que la hace casi de ejecución inmediata. Asimismo, menores condiciones para acceder al producto, mayor oferta de compañías, más estabilidad por prolongación del contrato en cuestión y precios más accesibles son algunos de los beneficios del inquilino, que encuentra en este producto el acceso a la vivienda digna.

Otro punto a destacar en los contratos destinados a uso habitacional es el ajuste del precio del alquiler, el cual debe fijarse como valor único y por períodos mensuales, sobre el cual solo pueden realizarse ajustes anuales, por medio de un índice que será elaborado y publicado mensualmente por el Banco Central y estará conformado en igual medida por el Índice de Precios al Consumidor (IPC) y la Remuneración Imponible Promedio de los Trabajadores Estables (RIPE)».

¿Hay que iniciar juicio?

Para que la póliza se ejecute, ¿el propietario tiene que haber iniciado juicio de desalojo al inquilino?

Según **Iglesias**, «para que la póliza se ejecute no es necesario que el propietario haya iniciado juicio de desalojo. El asegurado locador debe informar a la compañía cualquier acto u omisión del tomador locatario que pudiere dar lugar a la indemnización, para ello debe hacerlo a través de una notificación fehaciente a la compañía adjuntando la documentación que acredite el incumplimiento, ➔»



SPECIAL
DIVISION

REINSURANCE BROKERS

specialdivisionre.com



SPECIAL
DIVISION

INSURANCE BROKERS

FEATURING

specialdivisionib.com

SPECIALITIES
BY
SPECIALISTS
FOR
SPECIAL CLIENTS

CLOSING THE DEAL



CAUCIÓN

PARA QUE LA PÓLIZA SE EJECUTE NO ES NECESARIO QUE EL PROPIETARIO HAYA INICIADO JUICIO DE DESALOJO



→ la cual será analizada por el área de asuntos legales de la empresa. De todas formas, el asegurado está obligado a adoptar todos los recaudos extrajudiciales o judiciales a su alcance contra el tomador».

Después, **Vaccaro** e **Isla Casares** manifestaron: «Conforme a las condiciones generales, el propietario debe rescindir el contrato e iniciar las acciones legales que le competen, como uno de los requisitos para la determinación y configuración del siniestro, pero no es necesario esperar el desarrollo del proceso judicial ni una sentencia, por lo que los plazos son cortos».

En la misma línea, **Camarero** sintetizó: «Dado su carácter de Fianza Solidaria no es necesario excutir (liquidar) al inquilino incumplidor en la justicia. Simplemente se debe cumplir con las condiciones generales de póliza e ir a cobrar a la aseguradora que emitió el instrumento».

Por su parte, **Diego Zámolo**, especialista de producto de **Crédito y Caucción**, comentó: «No hace falta que se inicie el juicio de desalojo. Para que el propietario pueda ejecutar la garantía, tal como se menciona en las condiciones particulares de póliza, debe intimar al inquilino a que cumpla con lo adeudado en un plazo determinado. En caso de no llegar a un acuerdo, el propietario debe rescindir el contrato de locación. Luego, deberá notificar a la compañía del incumplimiento, de la rescisión contractual y podrá exigir su derecho a indemnización. La compañía responderá por lo adeudado y comenzará a abonar todos los meses subsiguientes, hasta la restitución de la propiedad o hasta agotar la suma asegurada».

Productos

Patricio Iglesias puntualizó que «la póliza de Triunfo Seguros garantiza la suma asegurada en concepto de alquileres impagos que propietario e inquilino hayan acordado, adicionalmente



▲ Diego Zámolo, especialista de producto en crédito y caucción

se cubre hasta un 10% de la suma asegurada para cada uno de los ítems adicionales descriptos anteriormente. El costo puede variar entre 1,5 y 2 meses de alquiler. Es un costo muy accesible y acorde a las normales erogaciones a la hora de alquilar una propiedad. Para tomar la póliza solo deberá completarse una mínima documentación que dependerá si la persona trabaja en relación de dependencia o lo hace en forma autónoma y firmar el compromiso global. Comercializamos este producto a través de toda la red de Productores Asesores de Seguros y a través de un acuerdo con un importante Banco».

A continuación, **Guillermo Vaccaro** e **Isla Casares**, comunicaron: «Fianzas y Crédito trabaja con alquileres comerciales y corporativos, con mucho éxito. No descartamos durante 2021 comenzar a comercializar alquileres de vivienda y particulares, ya que lo consideramos como una oportunidad muy interesante».

Luego, **Camarero** explicó: «Nosotros trabajamos las garantías de alquiler principalmente para los mercados corporativos, comerciales y, en menor medida, el de viviendas particulares con la característica de tener una línea preestablecida de un acumulado de \$60.000.000 para los sectores vulnerables que no tienen acceso al mercado de garantía a un precio subsidiado. Una manera de aportar con nuestro instrumento al acceso a la vivienda digna».

Para concluir, **Zámolo** manifestó: «El asesoramiento, la cobertura, la agilidad en la gestión y el bajo costo son nuestras principales características diferenciales. Tenemos un equipo especializado en brindar soporte y respuestas a nuestros Productores Asesores de Seguros y a cualquier individuo que intervenga en la cadena de contratación del seguro. Surgen muchas consultas desde el propietario o la inmobiliaria hasta el inquilino. También contamos con nuestra web exclusiva de seguro de alquiler: <https://alquileres.creditoycaucion.com.ar/> donde se desarrolla toda la información relevante».

La garantía de caucción para alquiler de inmuebles es un producto muy noble, con una cobertura completa. Se incluyen alquileres impagos y ocupación indebida y también existe la posibilidad de agregar al seguro expensas, servicios e impuestos. De este modo, se brinda tranquilidad absoluta a los interesados involucrados. Nuestros seguros de caucción suelen emitirse en menos de 24 horas. 📞



Contamos con
6 oficinas a lo largo
de todo el país,
y con vínculos
con más de 250
Productores
Asesores de Seguro

ENCONTRANOS EN:

PUERTO MADERO / CABA / BAHÍA BLANCA / CÓRDOBA / SAN FERNANDO / PARQUE LELOIR

www.scbrokerdeseguros.com

Camila O'Gorman 412 - Piso 18 / +54 11 5263 7500 @scbrokerdeseguros /SCBrokerDeSeguros

Nº de inscripción en SSN
1250

Atención al asegurado
0800-666-8400

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

SSN SUPERINTENDENCIA DE
SEGUROS DE LA NACIÓN

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



Seguros para embarcaciones de placer, un nicho que crece



Para conocer en profundidad cómo se desarrolló el ramo de los Seguros para Embarcaciones de Placer en un contexto de pandemia, y cuáles son las expectativas de crecimiento y los objetivos para el año 2021, consultamos a tres importantes aseguradoras del mercado, quienes nos brindaron detalles acerca de las coberturas y tipos de vehículos cubiertos, así como también, la siniestralidad del sector y la proyección a futuro.

Escribe Dra. Gabriela Álvarez

Con la llegada de la pandemia, muchos nos preguntamos qué suerte correría la economía, la educación de nuestros hijos, la vida social del grupo familiar, por qué no la actividad laboral propia y las noticias de la caída de diferentes actividades en particular como todo lo referido al ocio, restaurantes, boliches, bares, clubes, el turismo, entre miles de actividades que cada vez iban cerrando más sus puertas.

El seguro no fue un mercado ajeno a ello, y por ese motivo, determinados rubros fueron los más afectados por la pandemia y sus consecuencias económicas, y también por la determinación de la sociedad de no pagar por algo que no se usa. Así, en el ramo automotor, las compañías debieron reducir en muchos casos sus tarifas a la mitad, atento que al no poder circular el costo del seguro era menor, y también como una forma de acompañar la situación social y económica que se estaba viviendo y no perder carteras de clientes.

En el ambiente náutico, un rubro que quizás uno podría pensar que se debería ver muy afectado por la pandemia, sobre todo por estar muy lejos de ser un bien de primera necesidad, si bien se notó la caída en las ventas o los pedidos de bonificaciones o anulaciones en algunos casos, podríamos



decir que ese período duró poco. Apenas se fue abriendo la actividad, enseguida pudo recuperar sus niveles de producción, incluso llegando a crecer respecto del año anterior, y teniendo en cuenta que no se trata de un seguro obligatorio sino de libre contratación.

Para conocer más en profundidad, cómo se desarrolló este ramo durante este período y qué expectativas tienen las compañías más importantes del mercado en este rubro entrevistamos a los especialistas en la materia, Verónica Perrone, Jefa de Suscripción de Riesgos Varios de La Segunda; Carlos Bernardi, Gerente Comercial de Grandes Riesgos de Sancor Seguros; y Marcela Reniero, Proceso Seguros Masivos y Jorgelina Oradini, Control de Gestión en Proceso de Planeamiento y Control, ambas de Río Uruguay Seguros (RUS).

Coberturas para el Sector de Embarcaciones de Placer

Consultamos a las aseguradoras, acerca de qué coberturas brindan para este tipo de bienes y nos comentaron lo siguiente:

La Segunda Compañía de Seguros ofrece diferentes planes de cobertura entre los cuales, podemos mencionar, Plan Daños Totales y Plan Todo Riesgo.

Los hechos cubiertos son:

- Naufragio.
- Varamiento.
- Incendio, rayo y/o explosión.
- Choques con otra embarcación, muelles y, en general, cualquier objeto fijo o flotante.
- Riesgo de Temporal.
- Gastos de salvamento
- Robo total de la embarcación asegurada con sus accesorios normales que a ella se encuentren adheridos en forma permanente.

Mientras la embarcación se encuentre navegando, en puerto, dársena, guardería y también durante la operación de reparaciones normales o de grandes trabajos de reparación.

Verónica Perrone, Jefa de Suscripción de Riesgos Varios de La Segunda, agregó además que cuentan con los siguientes adicionales:

- Responsabilidad Civil
- Adicional de Transporte en Trailer
- Adicional de Robo Total en Domicilio del Asegurado
- Chinchorros
- Rotura de Palo en Regata
- Servicio de Asistencia Náutica sin costo adicional (en determinadas zonas de navegación)

Carlos Bernardi, Gerente Comercial de Grandes Riesgos de Sancor Seguros, nos comenta que cuentan con un producto denominado Navega Max, que brinda la más amplia protección para la embarcación, sus tripulantes y terceros transportados y no transportados.

Entre las principales coberturas, se destacan:



▲ Verónica Perrone, Jefa de Suscripción de Riesgos Varios de La Segunda

- Daños totales y parciales a causa de naufragio, varamiento, incendio y/o explosión y choque con otra embarcación, buque o aeromóvil, muelles y en general cualquier cuerpo fijo y flotante.
- Robo total de la embarcación (completa).
- Responsabilidad Civil por colisión, hacia cosas de terceros (hasta la suma asegurada de la embarcación).
- Incendio en Guardería.
- Temporal e inundación.
- Responsabilidad Civil hacia personas transportadas o no transportadas (hasta la suma asegurada de la embarcación).
- Transporte en tráiler anual en la República Argentina y Países limítrofes.
- Robo del motor fuera de borda.
- Robo de elementos fijos al casco.
- Salvamento y asistencia.
- Huelga, lock out, tumulto y conmociones civiles.
- Asistencia Náutica.

Coberturas Opcionales:

- Responsabilidad Civil por incendio (hasta la suma asegurada de la embarcación).
- Navegación costera marítima en Uruguay y Brasil.
- Efectos Personales.
- Gastos Médicos.
- Accidentes Personales Personas Transportadas.
- Rotura de Palo por cualquier causa (excepto en regata).

«También contamos con una amplia gama de coberturas para embarcaciones de uso comercial, ya sea para cubrir el casco como así también frente a reclamos de Responsabilidad Civil a través de PANDI, habiendo sido la primera aseguradora en tener aprobada esta cobertura en la Superintendencia de Seguros de la Nación», señaló Bernardi. ▶▶



▲ Carlos Bernardi, Gerente Comercial de Grandes Riesgos de Sancor Seguros



LA NUEVA

Cooperativa de Seguros Limitada

Contratá On Line tu
seguro automotor
ingresando a nuestra web

DESDE 1933

Honestidad para asegurar
Solvencia para responder

PORTAL ASEGURADOS

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

MEDIOS DE PAGO

Teléfono: 0800 333 4455

Web: www.lanuevasseguros.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

SUPERINTENDENCIA DE
SEGUROS DE LA NACIÓN



▲ **Marcela Reniero**, Proceso Seguros Masivos de RUS (izq.)
▲ **Jorgelina Oradini**, Control de Gestión en Proceso de Planeamiento de RUS



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

➔ **Marcela Reniero, Proceso Seguros Masivos y Jorgelina Oradini, Control de Gestión en Proceso de Planeamiento y Control**, ambas de **Río Uruguay Seguros (RUS)**, nos señalan que actualmente **RUS** pone a disposición del mercado tres productos: «**NAUTI RUS ORO**, nuestro producto más amplio protegiendo la embarcación de daños totales y parciales, incendio, robo del casco, motor y elementos fijos, responsabilidad civil, salvamento y auxilio náutico. **NAUTI RUS PLATA**, un producto intermedio cubriendo daños totales por colisión o incendio, responsabilidad civil y salvamento; y **NAUTI RUS BRONCE**, nuestro producto inicial cubriendo los daños totales y parciales por incendio, responsabilidad civil a personas transportadas y no transportadas. Tanto en el producto **PLATA** como **BRONCE** disponemos de coberturas adicionales que nos permite ofrecer productos flexibles según las necesidades de nuestros clientes. En todos los planes se incluye la rotura de una hélice por año».

«Además de algunas localidades de guarda adicionamos a las coberturas el servicio de **Auxilio Náutico** para los problemas de mecánica ligera y acarreo que puedan tener los asegurados durante la navegación».

Tipos de Vehículos Cubiertos

Consultados acerca de qué tipos de vehículos están cubiertos por estas pólizas y su costo, nos informaron que:

La cartera de **La Segunda**, está básicamente compuesta, por:

- Lanchas
- Veleros
- Cruceros
- Yates
- Motos de Agua
- Jet Sky
- Gomones Semirrígidos

Sus tarifas continúan siendo muy competitivas, en razón de lo que el mercado presenta.

En el caso de **Sancor Seguros**, dentro de su producto, brindan cobertura a Lanchas y **Jet Sky** (motos de agua); Cruceros y Veleros. Las máquinas de **Flyboard** están excluidas.

El costo del seguro es variable, ya que depende del valor de la unidad asegurada y de las coberturas adicionales que se elijan.

Respecto de **Río Uruguay Seguros (RUS)**, aseguran Lanchas, Veleros, Motos de Agua, Yates, Cruceros y Semirrígidos destinados al uso recreativo y de placer. El costo del seguro varía según el tipo de embarcación, el valor de la misma y la cobertura contratada.

Embarcaciones de Placer y Pandemia

La pandemia -como mencionamos anteriormente- afectó a todos los rubros, pero particularmente: ¿Cómo influyó la pandemia en este rubro?

Verónica Perrone, de **La Segunda**, nos comenta que «**Cascos** es un ramo particular, nuestra cartera está compuesta

mayormente por embarcaciones de uso recreativo o de placer. A través de los años, hemos visto que la producción vigente se divide en quienes deciden asegurar su embarcación todo el año, y quienes sólo lo hacen por la temporada de primavera-verano.

El que se asegure sólo por el tiempo de uso es una tendencia cada vez más fuerte, no obstante ello, nuestros PAS tienen como premisa asesorar al cliente sobre los riesgos que ello implica, y la pérdida de su patrimonio ante otros hechos cubiertos en pólizas que no necesariamente se dan durante la navegación.

La pandemia y la prohibición para la navegación, sumado a la bajante histórica del Río Paraná, afectaron directamente al ramo, como a otras actividades o segmentos, claro está. Tuvimos un mayor porcentaje de pedidos de disminución de cobertura y, en menor medida, de anulaciones.

En el mes de octubre, cuando se autorizó la navegación, se empezó experimentar un incremento en las nuevas contrataciones, inclusive aquellos asegurados que habían solicitado la baja de póliza a inicios del ASPO».

Carlos Bernardi, desde **Sancor Seguros**, comentó que con respecto a este tema, no han sufrido una cancelación importante de pólizas, ya que han aplicado una política de reconocimientos al asegurado con descuentos en los premios de las cuotas.

Marcela Reniero y **Jorgelina Oradini**, de **RUS**, manifestaron que «si comparamos el año 2020 con el año 2019, tuvimos un crecimiento del 98% en premios emitidos, del 18% en cantidad de pólizas vigentes y del 65% en cobranzas. No obstante, en los meses de abril y mayo de 2020 se notó una disminución en pólizas nuevas, manteniendo un nivel de renovaciones en todo el período gracias a las campañas comerciales de retención de clientes, entendiendo la compleja situación que debían enfrentar nuestros asegurados. Para los meses de junio y julio comienza a recuperarse el nivel de pólizas nuevas y en el mes de octubre ya vemos un crecimiento respecto al año anterior».

Siniestralidad del Sector

Respecto de la frecuencia siniestral y la modalidad de siniestros más típicos del sector, los especialistas nos comentaron que la cobertura más afectada tiene que ver con la rotura de la hélice y el choque con otras embarcaciones.

En el caso de **La Segunda**, **Verónica Perrone** señaló que la siniestralidad se encuentra en los niveles presupuestados, teniendo en cuenta el contexto antes mencionado. «Los siniestros denunciados con mayor frecuencia, en razón de la composición de nuestra cartera, son los siguientes:

- Rotura / pérdida de hélice.
- Rotura de Pata de motor.
- Choque con otras embarcaciones.
- Daños ocasionados en guarderías».

En opinión de **Carlos Bernardi** de **Sancor Seguros**, se trata de un ramo noble, con baja siniestralidad. Los siniestros más frecuentes suelen ser los provocados por fenómenos naturales en embarcaciones que se encuentran en amarraderos y las roturas de hélice por choque con objetos en el agua.

Una de las estrategias que **RUS** está llevando adelante, según nos comentan **Marcela Reniero** y **Jorgelina Oradini**, es cumplir con objetivos de crecimiento y diversificación en riesgos varios. Embarcaciones de Placer es parte de la estrategia y al ser un ramo que experimentó un crecimiento del 18% en el último año sobre pólizas vigentes, eso hizo que también su siniestralidad crezca y se encuentra actualmente en el orden del 30% sobre prima.

Los siniestros más habituales son los de rotura de hélice, porcentaje que ronda el 60% de los casos.

Proyección a futuro

Para **Verónica Perrone**, de **La Segunda**, el objetivo fundamental está dado por «seguir creciendo en la participación de mercado, con coberturas adaptadas a las necesidades del mercado, servicio y atención personalizada de nuestra estructura de venta situada en todo el país y, especialmente, en las zonas de navegación».

Carlos Bernardi, de **Sancor Seguros**, comenta que las proyecciones son buenas. «El parque náutico afortunadamente está creciendo a ritmo constante y constituye una muy buena oportunidad para explorar ese nicho. La contratación de estos seguros se ha incrementado notablemente debido a distintos factores, como

la mayor responsabilidad por parte de los propietarios en tener amparados sus bienes y los controles gubernamentales que exigen la declaración de las embarcaciones. Lo ideal sería que, en este tipo de embarcaciones, hubiera una exigencia de obligatoriedad de seguros, como ocurre en Automotores y en Aeronavegación. También vemos con buena expectativa el incremento de pólizas en las coberturas de casco y **PANDI** en embarcaciones comerciales, donde estamos poniendo la impronta de nuestro Grupo y capacitando a nuestro cuerpo de ventas para que cuente con un producto de excelencia más en su portafolio».

Para este año, **RUS** sigue invirtiendo en canales digitales de comercialización, publicidad online y capacitación del personal y fuerzas de ventas a través de su **Universidad Corporativa U-RUS**. «Queremos llegar a cada PAS con la formación necesaria que le permita desarrollar este Ramo de forma sostenida», argumentaron **Marcela Reniero** y **Jorgelina Oradini**. Y agregaron que «en cuanto a producción, tenemos la convicción que con base en las diferentes estrategias publicitarias, de formación de la Red de ventas, revisión permanente de los productos, servicios a los asegurados y las campañas destinadas a los clientes, podremos cumplir con nuestros objetivos de crecimiento que estimamos en un 25% de incremento en pólizas emitidas para este 2021».



Sancor Seguros se hizo presente una vez más en la Fiesta Nacional de la Vendimia en Mendoza



● Marcando una presencia que ya lleva 23 años ininterrumpidos, **Sancor Seguros** organizó la **Gala de Reinas**, que incluyó la tradicional **Serenata a las Reinas**, junto al **Park Hyatt Hotel** en Mendoza. El evento, enmarcado en la **Fiesta Nacional de la Vendimia 2021** (que por primera vez en su historia se realizó en una edición 100% virtual), fue transmitido a toda la Argentina y a otros 55 países del mundo. Durante la velada, el público pudo disfrutar de un espectáculo que incluyó el **show musical de Serebosis de Soda, considerada la mejor banda tributo a Soda Stereo**, en un segmento del que participaron autoridades gubernamentales, personalidades y las Reinas Departamentales que compitieron por ser la nueva Soberana de la Fiesta. «No solo nos une a Mendoza un vínculo que data de muchos años, sino que nuestra filosofía se identifica plenamente con una serie de valores que esta tierra y sus habitantes comprenden y encarnan a la perfección. Me refiero a la importancia del esfuerzo como el mejor camino para alcanzar los objetivos, del trabajo mancomunado por sobre las diferencias personales, a la perseverancia, el respeto mutuo, la cooperación», manifestó el **Presidente de Sancor Seguros, Alfredo Panella**, durante su discurso. En representación de la Aseguradora, junto a su Presidente, también asistieron el **CEO, Alejandro Simón**, miembros del **Consejo de Administración y funcionarios**. Mediante esta nueva participación en la **Fiesta Nacional de la Vendimia**, **Sancor Seguros** marcó presencia en una de las fiestas populares de mayor renombre del país, al tiempo que reforzó su prolongado vínculo con Mendoza y su gente.

El CEO de Allianz pidió más acción y menos promesas para paliar el cambio climático



● Comprometido con la problemática, **Oliver Bäte** expuso en el **Foro de Davos** en un panel sobre la **transición hacia operaciones que reduzcan las emisiones de carbono a cero**.

La transformación de industrias y economías a emisiones cero de carbono es compleja y requiere mucho capital. Para ello, las empresas deben colaborar con los sectores financiero y público para acelerar la descarbonización. El **Foro Económico Mundial de Davos** ofreció un **espacio de debate** para pensar en **qué soluciones innovadoras de financiación se necesitan para acelerar el progreso hacia este futuro**, en el que participó **Oliver Bäte, CEO de Allianz SE**. La sesión estuvo asociada con diversos proyectos e iniciativas tales como financiamiento de la transición a un futuro «net-zero», cielos limpios para el mañana e innovación colaborativa para tecnologías de baja emisión de carbono en la industria química.

En el panel participaron también **Caroline Anstey**, **Presidente y CEO de Pact**; **Mark Carney**, **Enviado Especial de las Naciones Unidas para la Acción Climática y las Finanzas**; **Werner Hoyer**, **Presidente del European Investment Bank (EIB)**; **Stephanie von Friedeburg**, **Directora Ejecutiva y Vicepresidenta Ejecutiva Interino de Corporación Financiera Internacional (IFC)** y **Al Gore**, **ex Vicepresidente de Estados Unidos y Presidente de Generation Investment Management LLP**. En este contexto, **Bäte presentó las acciones de la compañía para lograr cero emisiones de gases de efecto invernadero** a través de la **Net-Zero Asset Owner Alliance (AOA)**, que reúne compromisos de 33 organizaciones.

El ejecutivo comentó: «Hace 18 meses empezamos sin nada. Ahora tenemos 5 billones de dólares y deberíamos usarlos el próximo año para llegar a los 10 billones. Si nos comprometemos a cero con nuestros activos y los administradores de activos hacen lo mismo, realmente moveremos los mercados». A lo largo de su presentación **Bäte** se mostró convencido de que la **adopción de regulaciones apropiadas, el soporte de precios y los compromisos claros de los gobiernos pueden crear asociaciones público-privadas exitosas**.

Los panelistas se mostraron seguros de evitar la trampa de muchas discusiones sobre el cambio climático que nunca progresan hacia una acción tangible. En ese marco, **Bäte** adoptó una postura sobre la rendición de cuentas de las empresas, argumentando: «No puede ser una elección, tiene que ser una obligación para garantizar que los objetivos ambiciosos se cumplan realmente». A su vez, al defender una perspectiva a largo plazo en las decisiones de inversión, el ejecutivo de Allianz **desafió a cada asistente al WEF a comprometerse con objetivos de emisión cero en sus organizaciones**.

Para finalizar su exposición, **Bäte** señaló la falta de acción de muchas corporaciones y gobiernos al concluir: «No necesitamos más compromisos, necesitamos mucha más ejecución».

Para más información sobre la compañía, ingresar en www.allianz.com.ar

Breves de Informe

Quién es quién en el Seguro de Caución



Escribe **Mariano Nimo**, **Gerente General de AFIANZADORA**

● La distribución geográfica de las primas generadas en el ejercicio 2019-2020 en el rubro de fianzas replica la concentrada matriz económica argentina. Sorprende **CABA (Ciudad Autónoma de Buenos Aires) con más del 50% de la producción total del ejercicio**, seguido de lejos por la **Provincia de Buenos Aires** con apenas un 21%. Luego, aparecen en una relación menor **Santa Fe y Córdoba**, ambos con un **poco más del 4%** reflejando esta intensidad en el cordón productivo central del país que **explica el 80% del negocio caucionero**.

Si analizamos el aporte del PBI que hacen estas cuatro plazas a la economía, nos encontramos con una coincidencia que confirma la relación entre Economía y Seguros: **donde se concentra el 75% del PBI (CABA - PBA - Santa Fe y Córdoba) se factura el 80% de las primas de caución**. Esta misma situación se da con la cantidad de empresas activas, que en el 2019 ascendían a más de 605.000 y que el agresivo 2020 se encargó de achicar por razones obvias. Se calcula la **caída de alrededor de 50.000 PyMEs y el cierre de 100.000 locales**, siendo parte de una **caída récord del 10% del PBI argentino**. Es importante mencionar que el 99% de esta muestra corresponde a PyMEs y Micro PyMEs, organizaciones con menos de 200 empleados pero responsables del 64% del empleo total. Del otro lado están las grandes empresas, que son fuertes generadoras de trabajo (34%) pero que apenas son 3500. Al analizar cuántas son exportadoras observamos el principal déficit argentino; tan sólo 9500 son exportadoras, representando el 1,5% de las empresas.

Cuando hablamos de **seguros de caución y su penetración en las relaciones de negocios, es clara la presencia en las grandes empresas (0.6%)**, las cuales cuentan con mayor cultura financiera para proteger sus relaciones contractuales. Esto marca un **fuerte contraste con la PyME (99% de las empresas) donde la presencia del seguro de caución es muy baja** y donde, en conjunto con el PAS, tenemos una oportunidad y tarea titánica al mismo tiempo. Se traza sin dudas una línea de trabajo duro para las compañías, productores, brokers, SSN, medios, asociaciones, etc. con el fin de ampliar la conciencia aseguradora, **buscando mayor penetración del seguro de caución como protector de la cadena de valor de cualquier actividad que tenga obligaciones de hacer o dar**. Existe una concentración que preocupa, y que desafía a la comunidad entera para hacer docencia y proteger al corazón del empleo y economía argentina, la PyME.

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

Nuevo producto de San Cristóbal Seguros para Productores: «Personalizá tus folletos»

● Una plataforma intuitiva que llega para facilitar la comunicación y potenciar las ventas de sus productores asesores de seguros. A dos años de haber presentado su innovador desarrollo «**Stios Seguros**», que permite a los Productores Asesores de Seguros (PAS) crear su propia página web, **San Cristóbal Seguros** presenta su **nueva plataforma de personalización de folletos, 100% gratuita**, con el fin de continuar brindando herramientas para acompañarlos y ayudarlos a potenciar sus ventas. Esta iniciativa, única en el mercado, **permite que los PAS agreguen sus datos y redes sociales al folleto de San Cristóbal**, que pueden descargar al instante en su versión digital o impresa, para poder imprimirlo en alta calidad.

El proceso se puede realizar en tan solo algunos pasos. Primero, se ingresa al sitio de **Soporte PAS** desde el portal y se elige el producto. Luego se completan los datos y se selecciona el formato a exportar, para acceder a la información sobre el uso del servicio. Finalmente, el productor obtiene su propio folleto de manera inmediata.

«Consideramos a nuestros PAS una parte esencial de nuestro desarrollo en la industria aseguradora y aspiramos a tener una mejora constante en la propuesta de valor que les ofrecemos. Hemos transitado este camino juntos y seguiremos acompañándolos e implementando mejoras para contribuir en el desarrollo de sus negocios, contando con el apoyo de los productos y herramientas que consolidaron nuestra transformación digital y que pueden facilitar la administración de sus cuentas», mencionó **Vanessa Rocca, Gerente General de San Cristóbal Seguros**. **Link al video explicativo.**

Las Mujeres y el mercado asegurador



● Un análisis desde el punto de vista de su rol de consumidoras, trabajadoras y líderes de organizaciones dedicadas a esta actividad, con motivo del Día Internacional de la Mujer que se conmemora el 8 de Marzo. Cada 8 de marzo se conmemora el **Día Internacional de la Mujer**. En 2021, desde las Naciones Unidas, se aborda la temática «**Mujeres líderes: por un futuro igualitario en el mundo de la Covid-19**». En términos de igualdad de género, un tema interesante para analizar entonces es el de **las mujeres y el mercado de seguros**, no solo desde el punto de vista de su rol de consumidoras sino también como trabajadoras y líderes de organizaciones dedicadas a esta actividad.

«Al pensar en el consumo de seguros, generalmente se aborda el tema de los seguros de automotor, y aquí aparece uno de los mitos eternos que enfrentamos las mujeres y que sostiene que los hombres son mejores conductores. Sin embargo las estadísticas demuestran que respetamos más las normas de tránsito y protagonizamos menos choques», sostiene **Verónica Marinaro, directora de La Perseverancia Seguros**.

En nuestro país, según datos oficiales, **el 70% de las licencias de conducir emitidas es para varones y el 30% para mujeres**. Sin embargo, esta proporción es diferente en los diversos indicadores de siniestralidad vial. Según datos de un informe de **CESVI (Centro de Experimentación y Seguridad Vial)**, en relación a accidentes de tránsito, **los conductores masculinos participan en más del 75% de los siniestros, mientras que las mujeres en el 25%**. Según el Observatorio de Seguridad vial del gobierno porteño la mayoría de los choques son protagonizados por hombres, a su vez entre los motociclistas, las víctimas de accidentes fueron varones en un 95%.

Otros números muestran que **las mujeres son más responsables cumpliendo las normas de tránsito**. En los controles de alcoholemia, **los varones representaron el 87% y las mujeres el 13% de los conductores alcoholizados** y un estudio realizado por la **Agencia Nacional de Seguridad Vial** en 2016, observó que **el 58,4% de las conductoras mujeres usaba el cinturón de seguridad contra el 48,6% de los conductores varones**. El uso del celular al momento de conducir disminuye considerablemente cuando es una mujer la que conduce y el uso del casco al conducir una moto es del 93,5% si de conducción femenina se trata.

Un estudio publicado por la revista *Injury Prevention* sostiene que **los hombres representan un mayor riesgo para otros conductores que las mujeres** y tienen más probabilidades de conducir vehículos peligrosos, por ello en sus conclusiones los investigadores sugieren que una mayor equidad de género en los trabajos de transporte por carretera podría ayudar a reducir los accidentes de tránsito.

En Argentina, pasó más de un siglo desde que una mujer obtuviera la primera licencia de conducir en 1912, y actualmente existen 5.935.024 de carnets de manejo femeninos. Si bien tal como mencionamos previamente **las conductoras representan el 30% de las licencias de manejo particulares, sólo participan en el 0,37% de las profesionales**. A pesar de ello en algunos sectores del transporte, crece el número de forma exponencial. Las mujeres al volante en las profesiones más tradicionales es muy baja, **las conductoras femeninas son el 0,17% entre colectivos, el 1,69% entre los choferes de micros de larga distancia y el 0,22% entre los camioneros**. Sin embargo en otras profesiones como la motomensajería las mujeres representan el 30%, de acuerdo a la Asociación Sindical de Motociclistas Mensajeros y Servicios (Asimm) y las taxistas porteñas, ya son el 11%.

«Estas estadísticas demuestran que las mujeres año a año van incursionando en nuevas profesiones que en otros tiempos estaban reservadas solo a los hombres», aseguró **Marinaro** y agregó: «El mercado de seguros durante muchos años fue un sector con presencia mayoritariamente masculina, tanto en los espacios dedicados a la producción de seguros como en las propias compañías de seguros y organizaciones del sector».

En el año 2019 surgió **FEMS, el Foro Ejecutivo de Mujeres en Seguros**, que constituye un espacio de reflexión e intercambio sobre la temática de género destinado a las empresas del sector asegurador.

Según lo informado por la Superintendencia de Seguros de la Nación (SSN) **en 2019 el 32% de los cargos jerárquicos de las aseguradoras fueron ocupados por personal femenino** y la mayor cantidad de mujeres empleadas (51%) se encontró en la fuerza de venta no jerárquica de las empresas aseguradoras, **la presencia de mujeres en los directorios de las compañías de seguros y reaseguros aún es baja, con solo el 11% de participación**. Según un estudio realizado por la consultora D'Alessio IROL, 7 de cada 10 encuestados consideran que es más complejo para una mujer acceder a un puesto jerárquico que para un hombre y en la industria aseguradora parece confirmarse esta tendencia.

En este momento el sector enfrenta el desafío de dar mayor protagonismo a las mujeres, apelando a la necesidad de crear conciencia para lograr una mayor presencia de mujeres en la alta dirección y puestos jerárquicos en las aseguradoras y reaseguradoras.

La **Asociación de Productores Asesores de Seguros de la Provincia de Córdoba (APAS Córdoba)** confirma que en su padrón activo de socios **el 65% son hombres productores asesores mientras que las mujeres representan el 35%**. Esta relación puede observarse también en la cantidad de Productoras Asesoras de Seguros recibidas y matriculadas por año. Si bien aún no existe una paridad de género en los últimos años se pone de manifiesto un importante incremento de la participación femenina.

«Desde **La Perseverancia Seguros** queremos agradecer en este día a todas y cada una las mujeres que forman parte de nuestros equipos de trabajo, a nuestras productoras asesoras y a nuestras aseguradas por confiar en la compañía y desplegar en ella toda su creatividad, experiencia y compromiso».

En conclusión, si bien se registra un aumento sostenido de la cantidad de mujeres en posición del liderazgo y toma de decisión, aún queda un largo camino por recorrer para derribar mitos y construir una industria del seguro con mayor equidad.

Denuncias online también para terceros, de Swiss Medical Seguros

● **Swiss Medical Seguros** simplifica los reclamos de terceros mediante un portal exclusivo para realizar la denuncia en forma remota. Inmersa en un proceso constante de transformación digital, **Swiss Medical Seguros lanza su nuevo portal para denuncias de terceros**. Se trata de una plataforma que permite a quienes tengan un siniestro de tránsito con un asegurado de la compañía realizar el reclamo completamente **online**, así como lo hacen sus clientes.

El tercero solo debe ingresar a la web de **Swiss Medical Seguros**, registrarse en la sección reclamos de terceros y cargar la información y documentación requerida, pudiendo hacer el seguimiento del caso desde el mismo sitio, hasta su resolución.

En un año que ha demostrado la importancia de las herramientas tecnológicas llega este nuevo lanzamiento para continuar simplificando los procesos y permitir la realización de más gestiones a distancia.

Grupo Provincia e INAP firmaron un convenio para capacitar en temática de género a los trabajadores y trabajadoras del holding



● Con el propósito de fortalecer las capacidades de los empleados y empleadas de **Grupo Provincia**, el **vicepresidente ejecutivo del holding, Ariel Lieutier**, firmó hoy un acuerdo de trabajo junto a la **secretaría de Gestión y Empleo Público, Ana Castellani**, para **brindar capacitación y formación transversal en temática de género a las casi 3.200 personas que integran la organización**. La firma del acuerdo se llevó a cabo en las oficinas de Grupo Provincia y participaron, además, **Manuela Robba y Julia Strada**, la **gerenta general y la directora de Grupo Provincia**, respectivamente; y **Oswaldo Sumavil**, **jefe de gabinete de la Secretaría de Gestión y Empleo**.

El **Instituto Nacional de la Administración Pública (INAP)**, junto a la gerencia de Recursos Humanos de Grupo Provincia, relevaron tópicos que contribuyen a la formación de las y los trabajadores. De esta manera, se llevará adelante la **capacitación obligatoria de todo su personal en la temática de género y violencia contra las mujeres e identidades no heteronormativas: la Ley Micaela**.

Este convenio es un nuevo avance en políticas de género e igualdad. Ya en agosto se brindó la formación en Ley Micaela bonaerense, una capacitación virtual dirigida a la presidencia y directorio de Grupo Provincia y sus empresas controladas. En esa oportunidad, la capacitación estuvo encabezada por el **presidente de Grupo y Banco Provincia, Juan Cuattromo**, junto a **Estela Díaz, ministra de Género y Diversidad Sexual de la provincia de Buenos Aires**. El próximo paso será la formación de quienes conforman **Provincia Seguros, Provincia Vida, Provincia ART, Provincia NET, Provincia Mandatos, Provincia Bursátil, Provincia Fondos y Provincia Leasing**. «Apostamos a que haya mayor equidad e igualdad en el trabajo. Esta acción forma parte de la agenda política y estratégica del gobernador Axel Kicillof, la cual, junto al presidente de Banco y Grupo Provincia, Juan Cuattromo, llevamos adelante desde el inicio de la gestión. Cada trabajador y cada trabajadora recibirá, por medio de la capacitación, conocimientos que tienen que ver con sus derechos, pero además, podrán incorporar la perspectiva de género en la toma de decisiones», sostuvo **Lieutier**.

Por su parte, **Castellani** expresó: «Este es un primer paso para establecer un vínculo sólido y una articulación a la hora de pensar los planes de fortalecimiento y capacitación del personal. En principio implica temas de género, pero luego comprenderá otras temáticas que coordinaremos entre Grupo Provincia y las empresas que lo integran, y la Secretaría de Gestión y Empleo Público. Es el comienzo de un nuevo camino que iremos construyendo».

«En un contexto de enorme y preocupante recrudescimiento de la violencia de género hacia las mujeres y diversidades, se refuerza la responsabilidad que tenemos para darle transversalidad a la perspectiva de género, la visibilización y erradicación de todas formas de violencia», destacó **Strada**. Cabe remarcar que las empresas que conforman Grupo Provincia no son parte de la administración pública, sin embargo, Grupo Provincia y las compañías que lo conforman cuentan con un fuerte compromiso que se afianza mediante este tipo de acciones e iniciativas.

Inspección 100% Digital de Orbis Seguros para Autos



● **Orbis Seguros** lanzó una **nueva herramienta** que permite la **inspección 100% digital para la emisión de las pólizas de los seguros para vehículos**. Para ello, el PAS carga toda la información para

la emisión de la póliza en **Orbis Net** y el sistema dispara un correo electrónico al mail del cliente con un **link** en el que deberá sacar las fotos del auto a asegurar. De esta manera se agiliza el trámite, ya que no es necesario llevar el vehículo ni pedir un inspector. Fácil y simple para colaborar en el trabajo del PAS y comodidad del asegurado.

Breves de Informe

Grupo San Cristóbal realiza un ciclo de charlas por el Mes del Día de la Mujer

● Luego de un año de haber firmado su adhesión a los **Principios de Empoderamiento de la Mujer** que promueve Naciones Unidas, **Grupo San Cristóbal** continúa **promoviendo a la diversidad y la igualdad como el marco que riga sobre el comportamiento de la empresa**. En el mes del Día de la Mujer, dispondrán de un **ciclo de conversaciones** que se extenderá a sus colaboradores y cadena de valor, conformada por Productores Asesores de Seguros y proveedores. La iniciativa estará organizada en **tres encuentros liderados por referentes de las diferentes temáticas a abordar**. **Los dos primeros encuentros** estarán a cargo de la **organización Grow-Género y Trabajo** y sus co-fundadores **Carolina Villanueva** y **Georgina Sticco**. Se llevarán a cabo el **11 y 18 de marzo**, y abordarán temas como: **las mujeres y la inclusión laboral, en comparación con la distribución que se observa en los trabajadores masculinos; y las masculinidades activas, igualdad de género y el rol de cada persona como potencial sujeto de cambios y transformación cultural, respectivamente**.

El **último encuentro**, el **25 de marzo**, tendrá a los estereotipos de género como **temática principal**, contemplados como formas de ver la realidad que requieren de propuestas que permitan desmantelar su efecto en las organizaciones. Esta reflexión, encabezada por **Bridge The Gap, consultora en Género, Diversidad y Comunicación Inclusiva**, acentúa la importancia de no conformarse con repensar los estereotipos, y tomar la iniciativa en efectuar el cambio.

Grupo San Cristóbal hace énfasis en manifestar su compromiso con acciones concretas que contribuyan de manera activa desde el núcleo de su cultura organizacional. Es así como en el último año la organización, además de adherir a los Principios de Empoderamiento de la Mujer, conformó un **Comité de Diversidad e Inclusión**, desarrolló su **Guía de Lenguaje Inclusivo**, amplió la licencia por paternidad y generó espacios y campañas internas de reflexión, sensibilización y formación, entre otras acciones.

● Nuevamente el tenis se adueñó de la Ciudad de Buenos Aires. La semana pasada se llevó a cabo uno de los torneos con más historia y prestigio de Sudamérica, el **Argentina Open** que une a las más grandes y talentosas figuras de este deporte.

Como cada año, **Experta Seguros** estuvo presente invitando a productores, socios estratégicos y clientes a su palco preferencial donde pudieron vivenciar una experiencia de pura adrenalina y acción. Además pudieron acceder al VIP exclusivo. El evento tuvo lugar del 27 de febrero al 7 de marzo en el Buenos Aires Lawn Tennis Club y contó con la participación de reconocidos tenistas nacionales e internacionales, entre ellos **Diego Schwartzman, quien se consagró campeón**.

«Este espacio es muy importante para nosotros, no solo porque nos permite pasar un grato momento junto a nuestros productores y socios, sino que también nos concede la oportunidad de acrecentar y afianzar nuestro vínculo con ellos», comentó **Gonzalo García, Director Comercial de Experta Seguros**.



La actualización del FC se realiza de manera anual y automática el 01 de marzo de cada año, tomando como variables de ajuste el **Primer del Costo de la Construcción (ICC)** y el **Índice de Precios Internos al por Mayor (IPIM)**, ambos publicados por el INDEC, de acuerdo a los establecido por la Resolución MAYDS 204/2018. Y teniendo en cuenta el actual contexto de desequilibrio macroeconómico como consecuencia de las medidas adoptadas por el Gobierno Nacional para afrontar la pandemia del SARS-COV-2, el MAYDS hizo uso de la facultad de suspender y/o modificar los alcances de los términos del Artículo 2° de la Resolución precedente.

Al término del primer de cuatro encuentros, **Virginia Marinsalta, Gerente de Asegurados y Relaciones Institucionales de ALBACAUCION**, dijo que «la intención del Ministerio es sostener y potenciar la herramienta de gestión que constituye el SAO, pero en virtud de la coyuntura económica y sanitaria mundial es momento de apoyar a las industrias nigerando el incremento anual del factor de correlación, que en definitiva se refleja en las sumas aseguradas de las pólizas. Considero aceptable el planteo del MAYDS, siempre que se tenga en cuenta que las sumas aseguradas representan las indemnizaciones que el Estado recibirá para hacer frente a los posibles incidentes ambientales. Celebramos la convocatoria para sumar ideas y propuestas y de esta forma avanzar con las políticas en materia ambiental».

Fueron parte de este encuentro el **Secretario de Control y Monitoreo Ambiental Sergio Federovsky, la Jefa de Gabinete Dra. María Candela, el Director de Monitoreo y Prevención Santiago Fernández Galeano**, y el resto de representantes de las demás aseguradoras que poseen la conformidad ambiental, que les permite comercializar el Seguro Ambiental Obligatorio.

● **Libra sigue avanzando en su plan de negocios y nuevas coberturas**. Recientemente la SSN habilitó a la Compañía para comercializar los nuevos rasgos de **Accidentes Personales y Vida Colectiva**, que vienen a ampliar la actual oferta de Automotores, Motovehículos y Sepelio y, en el corto plazo, se incorporarán otros rasgos de **Seguros de Personas, como Vida Individual y Salud**. De esta manera, continúa su plan de expansión programado a través de nuevos rasgos y productos.

«Nuestro ingreso a nuevos rasgos responde a una programación muy cuidadosa en términos de capacidad de gestión e inversiones para, de esta manera, transformarnos en una compañía integral de seguros. Venimos a dar respuesta a nuestros PAS, quienes desde hace un tiempo nos venían solicitando la ampliación a nuevos rasgos. Es de señalar que, además de la oferta tradicional en cada rama, desarrollaremos productos innovadores y personalizados que marquen un diferencial atractivo, tanto para los Productores como para los asegurados. Esa es la impronta y característica principal de Libra», concluyó **Juan Ignacio Perucchi Gerente General de Libra Seguros**.



CITES comparte en un nuevo Reporte de Sustentabilidad, su gestión sustentable en contexto de crisis



● Nacido con la misión de constituir un gran aporte a la sociedad para motorizar y potenciar la construcción de un ecosistema emprendedor y federal de alta tecnología en Argentina, **CITES** considera indispensable llevar adelante el negocio de una manera responsable y que refleje su compromiso con el desarrollo sostenible. Por ello, la estrategia general que implementa a corto, mediano y largo plazo contempla la gestión de los impactos económicos, ambientales y sociales significativos que provoca su actividad.

Su Reporte correspondiente al ejercicio económico 2019-2020 da cuenta del proceso realizado como gestión de riesgos ante momentos de incertidumbre, para detectar los desafíos y oportunidades del negocio con el objetivo de impactar de manera positiva en la comunidad. Enmarcado en la **Estrategia de Sustentabilidad del Grupo Sancor Seguros**, el **Proceso de RSE de CITES** responde a ejes como el diálogo con los grupos de interés y la detección permanente de oportunidades de mejora, que es un fiel reflejo de su compromiso con el **Pacto Global de Naciones Unidas, los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) y la Agenda Global 2030**.

«En contextos de crisis, como la que desató la pandemia de COVID-19, CITES confirmó que la sustentabilidad es un desafío y frente a este nuevo escenario, una vez más, respondimos poniendo nuestras capacidades al servicio de la comunidad», comentó **Nicolás Tognalli, Gerente de la empresa**.

El **Proceso de Responsabilidad Social Empresarial de CITES** está guiado por temáticas clave que la firma distingue como las de más alto impacto en el negocio y que, al mismo tiempo, revisten el mayor interés para su esfera de influencia. Estos temas materiales son identificados a partir de diálogos, a través de los cuales sus grupos de interés priorizan los temas estratégicos para CITES. En este ejercicio económico y ante una nueva realidad, continuaron trabajando para reforzar una comprensión más integral de los problemas críticos para la sustentabilidad, volviendo a priorizar esos asuntos clave.

Además, en el marco de la **Agenda Global 2030** para alcanzar los 17 **Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS)**, **CITES** presenta en su Reporte, el análisis que ha realizado desde una mirada de impacto directo de su rol como aceleradora e incubadora y su contribución a los ODS, y el impacto indirecto que pudiera tener a través de sus startups en las metas a 2030.

Asimismo, este Reporte constituye una nueva **Comunicación para el Progreso (COP)** ante Pacto Global y se elaboró tomando como referencia otros estándares internacionales de sustentabilidad, como **ISO 26000** y la **Serie AA1000 de AccountAbility**.

Para leer el documento completo, **ingresar aquí**.

ALBACAUCIÓN convocada a la Mesa de Trabajo del MayDS

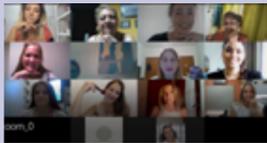
● **AlbaCaución** fue convocada por el **MAYDS a la mesa de trabajo que definirá el próximo factor de correlación para el Seguro Ambiental Obligatorio**. En el marco de la **Resolución N°40/2021**, que dispone la **prórroga por el plazo de 30 días del valor actual de dicho factor**, el Ministerio de Ambiente y Desarrollo Sostenible **convocó a las Aseguradoras habilitadas a comercializar este riesgo, para establecer en conjunto, nuevos parámetros para el cálculo del FC**.

La actualización del FC se realiza de manera anual y automática el 01 de marzo de cada año, tomando como variables de ajuste el **Primer del Costo de la Construcción (ICC)** y el **Índice de Precios Internos al por Mayor (IPIM)**, ambos publicados por el INDEC, de acuerdo a los establecido por la Resolución MAYDS 204/2018. Y teniendo en cuenta el actual contexto de desequilibrio macroeconómico como consecuencia de las medidas adoptadas por el Gobierno Nacional para afrontar la pandemia del SARS-COV-2, el MAYDS hizo uso de la facultad de suspender y/o modificar los alcances de los términos del Artículo 2° de la Resolución precedente.

Al término del primer de cuatro encuentros, **Virginia Marinsalta, Gerente de Asegurados y Relaciones Institucionales de ALBACAUCION**, dijo que «la intención del Ministerio es sostener y potenciar la herramienta de gestión que constituye el SAO, pero en virtud de la coyuntura económica y sanitaria mundial es momento de apoyar a las industrias nigerando el incremento anual del factor de correlación, que en definitiva se refleja en las sumas aseguradas de las pólizas. Considero aceptable el planteo del MAYDS, siempre que se tenga en cuenta que las sumas aseguradas representan las indemnizaciones que el Estado recibirá para hacer frente a los posibles incidentes ambientales. Celebramos la convocatoria para sumar ideas y propuestas y de esta forma avanzar con las políticas en materia ambiental».

Fueron parte de este encuentro el **Secretario de Control y Monitoreo Ambiental Sergio Federovsky, la Jefa de Gabinete Dra. María Candela, el Director de Monitoreo y Prevención Santiago Fernández Galeano**, y el resto de representantes de las demás aseguradoras que poseen la conformidad ambiental, que les permite comercializar el Seguro Ambiental Obligatorio.

Integrity Seguros agasajó a sus Productoras en el Día de la Mujer



El miércoles 8 de marzo, en el **Día Mundial de la Mujer**, la Aseguradora reunió a su productoras y ejecutivas de la Compañía para compartir, de manera *online*, una clase de automaquillaje profesional. La capacitación estuvo a cargo del centro de belleza, cosmética y cuidado personal, **Sol Lemos Makeup Studio** (@sollemos.makupstudio). Durante el encuentro que tuvo una duración de 2 horas, se compartieron tips de belleza y mensajes de incentivo al cuidado de la mujer actual. Además, hubo sorteos de *beautys box* y *vouchers* para maquillajes.

El objetivo de la jornada fue inspirar a las mujeres a que puedan conectarse con su propia belleza, para desarrollar una visión que promueva la aceptación de sí mismas. «Somos madres, profesionales, trabajadoras y amas de casa. Somos mujeres que hacemos de todo y que merecemos respeto y amor. Aún hay mucho por hacer en torno a esto en nuestra sociedad. Nuestra compañía se caracteriza por transmitir valores y hoy con este agasajo, quisimos celebrar el valor del respeto hacia la mujer», sostuvo **Luciana Capuya, Jefa de Marketing de Integrity Seguros Argentina**.

PROF Seguros beneficia a sus Asegurados

Este año, **PROF Seguros** sigue ofreciendo los mejores beneficios, brindando las coberturas más completas y atendiendo las necesidades de todos los asegurados. Es por esto que la Compañía anuncia su nueva promoción, que consiste en la **bonificación por tres meses de la cobertura de Accidentes Personales con la contratación de una póliza nueva de Motos**. El beneficio está disponible hasta el 30 de abril del 2021. Este beneficio puede adquirirse con todas las coberturas que **PROF Seguros** ofrece para el cuidado del motovehículo. Desde «PROF Esencial» que cubre la Responsabilidad Civil, sumándole en «PROF Básica» el incendio Total y el Robo Total; hasta la cobertura «PROF Básica Total» que cubre la Destrucción Total de la moto.

Con el seguro de Accidentes Personales, **PROF** cuida a sus asegurados las 24 horas del día, los 365 días del año, estén donde estén. Brindando cobertura ante el fallecimiento accidental e incapacidad total y/o parcial permanente. Los interesados deberán contactarse con su Productor Asesor de Seguros, o de manera directa a **PROF Seguros** enviando mensaje vía WhatsApp al +54 11 2649-8163, para contratar su seguro. **PROF Seguros** busca innovar permanentemente para brindarles las mejores prestaciones a sus asegurados, trabajando en el cuidado de sus bienes y de su economía, con la confianza y respaldo que genera una compañía con más de 60 años de trayectoria en el mercado.

Provincia Seguros y SIVENDIA se unen para asegurar a las y los vendedores de diarios y revistas

Con el objetivo de garantizar un mejor desarrollo de la actividad de vendedoras y vendedores de diarios y revistas, **Provincia Seguros** firmó un acuerdo con el **Sindicato SIVENDIA**, que los representa en Ciudad Autónoma de Buenos Aires (CABA) y Gran Buenos Aires. El evento, que se realizó en las oficinas de Banco Provincia, contó con la participación del **presidente de Banco Provincia, Juan Cuatromo**, y del **secretario general de SIVENDIA, Omar Plaini**. También estuvieron presentes el **presidente de Provincia Seguros, Fernando Zack**; la **directora de Grupo Provincia, Julia Strada**; el **secretario general adjunto de SIVENDIA, Carlos Vila**; y el **tesorero de SIVENDIA, Flavio Donato Pascón**. La actividad de las afiliadas y afiliados de **SIVENDIA** se desarrolla en la vía pública, con los riesgos asociados que esto conlleva. Por eso es que **Provincia Seguros** les ofrece una cobertura integral a la medida de sus necesidades. Dentro de las prestaciones, que contarán con bonificaciones especiales, se encuentran los seguros de auto, hogar, integral PyME, accidentes personales y vida colectivo. Así, **Provincia Seguros** y **SIVENDIA** buscan proteger el patrimonio y la salud de cada canillita.

«En línea con las políticas planteadas por el gobernador Axel Kicillof, desde Banco y Grupo Provincia trabajamos para acercar soluciones e instrumentos destinados a todos los actores que conforman el entramado productivo bonaerense. Por eso, hoy estamos orgullosos de presentar un servicio orientado a preservar a los trabajadores y las trabajadoras de los riesgos asociados a su labor y vehicularlo a través de sus representantes», sostuvo **Cuatromo**. En tanto, **Zack** señaló: «Por medio de este convenio marco, acordamos suscribir vínculos de colaboración institucional para que las afiliadas y afiliados al sindicato cuenten con un paquete integral de coberturas diseñado en función de sus necesidades». Por su parte, **Plaini** opinó: «Este convenio firmado junto a Provincia Seguros nos da la posibilidad de ofrecerles a las trabajadoras y trabajadores de nuestro gremio una herramienta fundamental para estar protegidas y protegidos y garantizar su bienestar general». Mediante este acuerdo, **Provincia Seguros** afianza su compromiso de resguardar a los trabajadores y trabajadoras en todo el territorio bonaerense con la solvencia que le brinda pertenecer al holding del Banco de la Provincia de Buenos Aires.

Breves de Informe

Evento 8M: Mujeres - Iniciativas en pos de la igualdad

La **SSN** presentó junto a la **DNEIG** del Ministerio de Economía las nuevas iniciativas con perspectiva de género. En el marco del día internacional de la mujer, se realizó el evento «8M: Mujeres - Iniciativas en pos de la igualdad» a través del cual la **Superintendente, Act. Mirta Adriana Guida**; la **Gerente de Coordinación General, Dra. Ana Durañona** y **Vedia** y la **Coordinadora de la Dirección Nacional de Economía, Igualdad y Género, Dra. Sol Prieto** presentaron las nuevas iniciativas con perspectiva de género de la SSN y de la DNEIG.

Al inicio la máxima autoridad de la **SSN, Mirta Adriana Guida**, manifestó su deseo de homenajear a todas las mujeres que trabajan y han trabajado por la igualdad de género y resaltó que aún queda mucho camino por recorrer. A continuación, **anunció la creación de la Mesa de Trabajo de Género**, a través de la cual se llevarán a cabo acciones en pos de la lucha contra la desigualdad y violencia de género como así también por el tratamiento equitativo de las mujeres a nivel laboral, profesional y doméstico.

La **Mesa de Trabajo de Género** estará conformada por mujeres que integran la SSN y tendrá interacción con la Mesa Sostenible del Ministerio de Economía para la inclusión de la mujer en el mercado financiero, al tiempo que contará con la participación tanto del sector público como del sector privado. «Queremos trabajar con las Compañías de Seguros para diseñar productos destinados a las mujeres e incluirlas dentro del mercado financiero y seguir trabajando en el plan 'Mujeres y Seguros'», señaló la **Act. Mirta Adriana Guida, Superintendente de Seguros**. Acto seguido, la Gerente de Coordinación General, realizó un repaso de las acciones e iniciativas con perspectivas de género que el Organismo de control ha realizado anteriormente. Entre los principales hitos se destacan: la implementación del «protocolo de actuación para la prevención, orientación, abordaje y erradicación de la violencia de género en el ámbito laboral de la administración pública»; la elaboración y publicación del primer informe sobre la distribución de cargos jerárquicos y de directorio en el mercado asegurador; la participación en la «Mesa Redonda Seguros para Mujeres: Necesidades específicas de inclusión» que se dio en el marco del seminario global de la **Asociación Internacional de Supervisores de Seguros (IAIS)**; y el apoyo continuo que la SSN ha otorgado al **Foro Ejecutivo de Mujeres en Seguros (FEMS)**.

También destacó el logro de la SSN al haber ganado el **Laboratorio de Innovación**, promovido por **Access to Insurance (A2i)** y **Río Estándar** con el apoyo de **IAIS**, con el proyecto **Mujeres y Seguros**, cuyo objetivo es promover e inspirar la toma de acciones concretas en el desarrollo de productos para mujeres y fomentar el crecimiento del mercado en el marco de la creación de una mayor inclusión financiera para las mujeres. «Creemos que ofrecer a las mujeres productos específicos de seguros que cubran sus necesidades y las de sus familias es una forma de empoderarlas a través del control de sus riesgos y protección de su economía familiar», destacó **Ana Durañona y Vedia**.

Durañona y Vedia agregó que es importante que en nuestro país se trabajen los seguros con una perspectiva de género en conjunto con las Aseguradoras y el Organismo para poder desarrollar exponencialmente el mercado local y resaltar que el desenvolvimiento de la Mesa implicará trabajar de la mejor manera por el desarrollo de las políticas e iniciativas focalizadas en las mujeres y en acortar la brecha que existe actualmente.

El evento también contó con la participación de la **Coordinadora de la Dirección Nacional de Economía, Igualdad y Género del Ministerio de Economía, la Dra. Sol Prieto**, quien presentó una descripción de la situación actual de las mujeres y cómo se vieron afectadas durante la pandemia, al tiempo que manifestó su contento respecto de la creación de alianzas entre las diferentes áreas del Estado Nacional y consideró fundamental la incorporación de perspectiva de género a la reconstrucción y reactivación económica. Al cierre, la Superintendente de Seguros subrayó el trabajo que hay por delante y envió su especial saludo a todas las mujeres, quienes demostraron una gran capacidad para desempeñarse satisfactoriamente en distintos factores y áreas pese a las dificultades percibidas durante la pandemia.

Orbis Seguros felicitó al Peque Schwartzman, campeón del Argentina Open 2021



Después de trece años, cuando en 2008 David Nalbandian conquistó el torneo de tenis porteño, el **Peque Schwartzman**, noveno en el ranking internacional, logró por primera vez el **Argentina Open 2021** – ATP de Buenos Aires, a ocho años de su debut en este torneo y logrando, así, su cuarta corona en el ATP Tour.

«En Orbis Seguros estamos muy contentos por los éxitos de nuestro Embajador Deportivo al que acompañamos en estos casi tres años, luciéndonos orgullosamente en la gorra de nuestro querido Peque».

Nueva reunión de la Mesa Participativa del Sector Asegurador



El viernes 12 de marzo se realizó la primera reunión del año de la **Mesa Participativa del Sector Asegurador y Reasegurador** en la cual se presentó el **Plan de Trabajo 2021-2022**. Fue presidida por la **Superintendente de Seguros de la Nación, Mirta Adriana Guida**; la **Gerente de Coordinación General, Ana Durañona y Vedia**; el **Gerente de Inspección, Nicolás Burastero** y el **Gerente Técnico y Normativo, Mariano Veronelli**, junto a **Valeria Hirschorn** y **Jesica Galante, Subgerente Técnica y Subgerente de Normas de Seguros y Reaseguradores**, respectivamente.

Además de los funcionarios de la SSN, fueron parte de la presentación los máximos representantes de la **Asociación de Aseguradoras del Interior de la República Argentina (ADIRA)**; la **Asociación Civil de Aseguradores de Vida y Retiro de la República Argentina (AVIRA)**; **Asociación Argentina de Compañías de Seguros (AACCS)**; la **Unión de Aseguradoras de Riesgos del Trabajo (UART)**; la **Asociación de Aseguradores Argentinos (ADEAA)**; la **Asociación Argentina de Cooperativas y Mutualidades de Seguros (AACMS)**; la **Cámara Argentina de Reaseguradores (CAR)** y la **Federación de Asociaciones de Productores Asesores de Seguros de la Argentina (FAPASA)**.

Durante la presentación del Plan, se establecieron las distintas mesas de trabajo y los objetivos de cada uno, así como la calendarización de las instancias de su desarrollo con el objetivo común de analizar y proceder con diversos proyectos normativos orientados a potenciar la protección del Asegurado e impulsar el crecimiento del seguro nacional. La **Mesa Participativa del Sector Asegurador** fue creada a través de la Resolución SSN N° 441/2020 con los principales objetivos de generar un espacio de consultas de carácter técnico con las Cámaras y Asociaciones del sector en pos de fomentar el diálogo institucional.

Su objetivo común consiste en **proteger y fortalecer al sector Asegurador y Reasegurador nacional**, por lo que esta Mesa servirá como un catalizador de alianzas estratégicas entre los integrantes del Mercado Asegurador. Desde la SSN se espera que las etapas de desarrollo, estudio y producción sean encaradas con entusiasmo, compañerismo, profesionalismo y dedicación a fin de fomentar el intercambio de ideas y el impulso de los proyectos resultantes, con la creencia base de que el trabajo colaborativo resultará en un enorme progreso respecto de elaboración de normas y proyectos estratégicos.

¿Cómo impactó la pandemia las prioridades de los latinoamericanos al adquirir un nuevo seguro?

El 2 de marzo, se llevó a cabo el lanzamiento del estudio «Seguridad en tiempos de trabajo remoto, ¿cuáles son los riesgos y principales preocupaciones de los latinoamericanos frente a esta modalidad laboral?», realizado por **Chubb**, la compañía de seguros de propiedad civil más grande del mundo que cotiza en bolsa, con operaciones en 54 países y con más de 31 mil empleados a nivel global. En el encuentro virtual se presentaron los hallazgos más relevantes de la investigación, que recolectó respuestas de 1.728 personas, entre clientes, socios de negocio y colaboradores de Chubb, en Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México, Panamá, Perú y Puerto Rico. Con el fin de analizar los diferentes nichos de mercado, la investigación abarcó todos los rangos de edad, desde los 18 años en adelante.

Entre los hallazgos más relevantes de la investigación destaca que el **94% de los encuestados considera que objetos como la laptop, el celular y el televisor han adquirido mayor valor y uso durante el trabajo remoto**. El estudio también evidenció que los **latinoamericanos están más preocupados por su salud**. El **60.5% programó una consulta médica virtual o presencial** en los tres meses previos a la investigación y el **52.2% de los participantes adquirió multivitaminicos y dispositivos médicos, como termómetros**, en los últimos meses. Además, el **58.5%** afirmó **realizar pausas activas para ejercitarse durante su jornada de trabajo remoto** y el **45% se inscribió a una plataforma virtual relacionada a temas de salud y bienestar**.

Una de las hipótesis que el estudio refutó refirió a la percepción de que la casa pudiera ser un entorno con más riesgos y peligros que en la calle, con el hecho que se pasó a cocinar mucho más y a tener a los niños jugando todo el tiempo en el hogar. Para más de dos tercios (66.7%) de los encuestados la casa es su puerto seguro. De igual manera, solo menos de la mitad (48.2%) de los participantes declaró un aumento en la preocupación ante posibles incendios y robos dentro de las viviendas. Cabe señalar que **más del 90% de los consultados en la muestra de Chubb han declarado contar con un seguro contratado**. Por ello, no es una sorpresa que más de dos tercios (65.7%) hayan declarado no haber considerado adquirir un seguro en los tres meses previos al estudio. Sin embargo, si pudieran comprar uno, el preferido sería el de salud, seguido por los seguros de vida, auto y hogar. Los encuestados también dejaron entrever que su interés por estar asegurados se arraigó de alguna manera durante la pandemia. El 65.7%, por ejemplo, afirmó haber revisado a detalle la cobertura de su o sus pólizas en el momento de la investigación. Casi 80% afirmó no haber solicitado modificaciones de su seguro y solo el 7.2% lo hizo migrando de una póliza a otra principalmente. Cabe mencionar que la pregunta anterior contemplaba otras opciones de respuesta como la cancelación temporal de las pólizas de seguros y el cambio de la compañía prestadora del servicio, pero solo sucedió en el 5.6% y 9.6% de los casos, respectivamente. De esta forma se pudo concluir que **la mayoría de los latinoamericanos que cuentan con un seguro reafirmaron el valor de tener una póliza**.



GOURMEND



profile

ROCKY RESTAURANT & BAR

American Food en Ramos Mejía

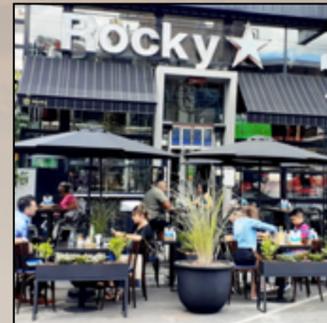


Historia y nombre

El concepto gastronómico de **Rocky Restaurant & Bar** está inspirado en el **Street Food** y en la cultura norteamericana de los años 80 y 90's. Precisamente, en California existe una playa muy conocida que se llama **Rocky Point** y fue el nombre elegido para incursionar en el mundo de la gastronomía. De esta manera, nace **Rocky Restaurant & Bar** en Ramos Mejía.

Arquitectura y decoración

Su entrada da la bienvenida con una imponente palmera en medio del salón y una gran barra que resguarda una amplia variedad de bebidas espirituosas y 13 canillas de cerveza artesanal. El salón de 145 m² cuenta con cómodas sillas y boxes rodeados de cuadros, vinilos, fotografías y objetos *vintage* que remontan a lo mejor de la música, el cine, los cómics, el deporte y arte en general, que marcaron la cultura de una época. Una iluminación tenue, luces de neón y una cuidada curaduría musical terminan de configurar el espíritu del lugar. Al final del amplio salón, **Rocky** ofrece un patio íntimo a cielo abierto con una vasta vegetación y graffitis al mejor estilo *street art*. La vereda con espacio para 112 cubiertos, dispone de mesas y toldos que invitan a todos a disfrutar de los días y las noches al aire libre. De jueves a domingos, «se enciende» la peatonal que hace esquina en la calle Rosales, creando un ambiente único para disfrutar lo mejor del **American Food**.

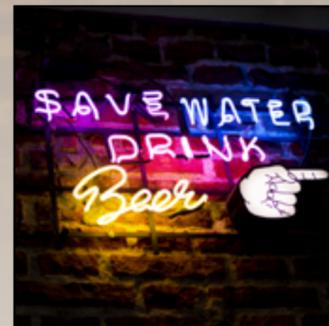


Ambiente

Actualmente concurre público adolescente, sin embargo **Rocky** apunta y recibe público de todas las edades. La realidad es que el restaurant & bar también es visitado por familias y parejas, donde un alto porcentaje son mujeres. «Si tendríamos que segmentar las edades, diría que nos visitan personas de 25 a 50 años», destacan sus dueños.

Gastronomía

Su carta, inspirada en la cocina norteamericana, fue concebida por la **chef Nadia Arce** quien propone variedad de **Starters**, como las **Spurs** (alitas de pollo -buffalo wings y cajun style- con mostaza y miel); **Bulls** (salchicha parrillera, huevo, pan de maíz y alioli); los **Denver Nuggets** (pollitos rebozados *crispy* con dip de barba-coa); los **Lakers** (coliflor asado ahumado, alioli, mayonesa de morrón y maní crunchy) y más.



Para grupos que quieren optar por compartir y probar de todo un poco ofrecen una variedad de **Tablas** como sus **Tasty grills**, con cuatro variedades de tablas asadas que pueden solicitarse en dos tamaños: L (para 2 personas) o la XL (para 3 o 4 personas). Entre ellas se puede solicitar la **Diegod** con ojo de bife, salchicha parrillera, carne braseada, huevo a la plancha, pickle de cebolla morada, *mac and cheese* y pan con salsa a elección; o la **Babe Ruth** con ribs, salchicha parrillera, bondiola, puré rústico, *coleslaw* y pan de maíz con salsa a elección, y más.

Entre las **Ensaladas** que se puede ordenar destaca la **Creed** (mix de hojas verdes, tomates cherry, cebolla morada, pollo, barba-coa,

ficha técnica

NOMBRE	ROCKY Restaurant & Bar
DOMICILIO	Avenida de Mayo 323, Ramos Mejía Provincia de Buenos Aires
TELÉFONO	(54-9) 11 2600-3033
ESPECIALIDAD	American Food / Street Food
CARTA	Chef Nadia Arce
VIARIOS	Gastronomía. Coctelería de Autor. Menú Ejecutivo mediodías. Fan Boutique. Artistas en vivo. Espacio para disfrutar con amigos.
HORARIOS	Lunes a Jueves y Domingos de 10 a 2 hs. Viernes y Sábados de 10 a 3 hs.

palta y *dressing ranch*); la **Drago** (mix de verdes, calabaza asada, queso en cubos, huevo, girasol acaramelado, *dressing* de mostaza miel y aceto) o la **Balboa** (ensalada caesar de lechugas, pollo horneado, láminas de queso, crutones y *dressing caesar*).

Como grandes clásicos, en su carta también destaca una sección dedicada al **Street Food** con succulentas hamburguesas y un par de súper *hot dogs* para elegir, como la **Iggy Pop** (una burger con salsa *stacker*, pepinillos, lechuga y doble queso cheddar); también está el **Notorious Big** (*pulled pork* con cebolla



crispy y barba-coa en pan ciabatta de queso) o el **Derrick May** (súper *hot dog* con queso fundido, verdeo, queso cheddar y barba-coa). ➡

Inspirado en el Street Food y la cultura norteamericana



Un imperdible en su propuesta son las **Pizzas New York Style**, elaboradas con un succulento borde de queso extreme o salchicha, con cuatro opciones para disfrutar en tamaño único: *Leonardo* (clásica mozzarella), *Michelangelo* (pepperoni con queso), *Raphael* (vegetales asados con parmesano y mozzarella) y la *Donatello* (panceta y huevo).

La sección de **Special Food**, propone una serie de platos elaborados y distinguidos tal y como sus nombres sugieren: *Spielberg* (ribs con papas crinkles o coleslaw); o la bella melodía de *Sinatra* (ravioles de batata y caramelo con manteca de salvia y escamas de queso); también está la popular *Marilyn* (salmón con

costra de espinacas, papines salteados con crema, panceta y verdeo) y más.

En su carta, **Rocky** incluye un par de combos especialmente creados para que los más chicos también disfruten al máximo de esta popular cultura. El **Combo Kids** viene protagonizado por la *Burger junior* con queso o



las **Patitas de pollo** (ambas acompañadas por papas fritas). Por su parte, los mediodías de la semana traen consigo un **Menú Ejecutivo** con una entrada (la disponible del día), plato principal, bebida y postre o café.

Para cerrar con broche de oro, la selección de **Postres** es una excelente manera de

culminar. Se puede elegir entre la *New York Cheese*, que es una particular cheesecake con maracuyá y naranja spicy; la *Nutella Sky* que no es más que una suave mousse de Nutella con crema, brownie y frutos rojos; o la *Crazy Oreo* con galletas Oreo gigantes rellenas de helado de crema americana y salsa de caramelo.

Bebidas

Rocky ofrece al público su carta de bebidas encabezada por cócteles clásicos y de autor para acompañar su oferta culinaria con originales sabores como: el *Tony Stark* (Cynar, vermouth rosso, ananá, almibar de canela y jugo de manzana); el *Bronx Sugar* (Ron dorado Flor de Caña, ron de coco Malibú, falernum,



frutos rojos, ananá y naranja), el *Warhol* (Gin Gordons, pepino macerado, warhot -infusión de vino malbec con frutos rojos-, sowermix) y más. Entre sus canillas de cervezas reposa la clásica *Blonde Ale*, *Porter*, *Nazy Pale Ale*, *AAA*, *Doble* y la *Session IPA*. Además, cuentan con una selección de vinos, whiskies y espumantes.

De igual forma cuentan con **selección de vinos** de la familia *Gascón* y *Escorihuela Gascón*.

Negocio

Por ahora, el objetivo es continuar siendo referencia en Ramos Mejía, pero sus dueños no descartan abrir más adelante algún otro local.



Dar una mano
para marcar la diferencia.

estamos SANCOR SEGUROS 75 AÑOS

sancorseguros.com.ar

0800 444 2850





TU TRANQUILIDAD CRECE.

www.galenoseguros.com.ar

informe

operadores de mercado



TU TRANQUILIDAD CRECE.

www.galenoseguros.com.ar

José Guzmán

Casado - 41 Años - 2 Hijos - Signo Leo (01-08-1979)

Gerente Comercial en S&C Broker de Seguros - Córdoba

● **UN HOBBY**

Cocinar para mis amigos y familiares

● **LA JUSTICIA**

Un principio moral

● **SU MAYOR VIRTUD**

La constancia

● **LA SEGURIDAD**

Fundamental para la vida en sociedad

● **AVIÓN O BARCO**

Barco, mientras más cerca del suelo mejor

● **VESTIMENTA FORMAL O INFORMAL**

Sport

● **UN SER QUERIDO**

Mis padres

● **ACTOR Y ACTRIZ**

Al Pacino y Salma Hayek

● **UNA ASIGNATURA PENDIENTE**

Aprender a tocar un instrumento musical.

● **LA MENTIRA MÁS GRANDE**

Que las cosas se logran sin esfuerzo

● **NO PUEDO DEJAR DE TENER...**

Amigos, con quien charlar y compartir

● **UN RIESGO NO CUBIERTO**

Las Emociones

● **LA MUERTE**

Algo natural, inevitable

● **EL MATRIMONIO**

Pilar fundamental para la familia

● **EL DÓLAR**

La moneda de referencia a nivel mundial

● **UN SECRETO**

Es secreto...

● **ME ARREPIENTO DE**

No haber estudiado inglés de chico

● **SU RESTAURANTE FAVORITO PARA CENAR**

El Coliseo (Sunchales, Santa Fe)

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

Cualquier proyecto con el que no me sienta identificado

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

Primera vez que subí a un avión, para ir de vacaciones. Tenía 7 años, año 1986

● **LE TENGO MIEDO A...**

Que el futuro dependa de decisiones tomadas por conveniencias y no por convicciones

● **EL PASADO**

Sirve para aprender y corregir errores

● **LA INFLACIÓN**

Desequilibrio económico, muchas veces evitable

● **TENGO UN COMPROMISO...**

Con mis ideales

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

Totalmente en desacuerdo. No es una cuestión de géneros, es cuestión de cada uno

● **EL FIN DEL MUNDO**

Una de las mentiras más grandes

● **UN PERSONAJE HISTÓRICO**

Diego Maradona

● **EN COMIDAS PREFIERO...**

Carnes

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

Comerme las uñas

● **¿QUÉ COSA NO PERDONARÍA NUNCA?**

La traición

● **DIOS**

Lo que motiva a tener Fe



● **LA CORRUPCIÓN**

Un modo de operar, que hay que combatir

● **EN TEATRO**

Comedia

● **LA INFIDELIDAD**

Fallarle a lo que uno siente

● **EL LUGAR DESEADO PARA VIAJAR**

Singapur

● **PROGRAMA PREFERIDO DE TV / CABLE**

Radahouse

● **ESCRITOR FAVORITO**

Alejandro Dolina

● **UNA CANCIÓN**

Razón de vivir, Mercedes Sosa

● **ESTAR ENAMORADO ES...**

La sensación más linda que uno puede sentir

● **LA TRAICIÓN**

No se perdona

● **SU BEBIDA PREFERIDA**

Cualquier vermut

● **UN FIN DE SEMANA EN...**

Plaza Huinul, Neuquén, la ciudad donde nació

● **EL AUTO DESEADO**

No me deslumbran los autos

● **PSICOANÁLISIS**

Nunca probé

● **UN PROYECTO A FUTURO**

Seguramente relacionado al cuidado y control del medio ambiente

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

Four, de Scott Galloway

● **MI MÚSICO PREFERIDO ES...**

Mick Jagger

● **LA MUJER IDEAL**

Con la que uno se elige mutuamente:

mi esposa

● **EL CLUB DE SUS AMORES**

Petrolero Argentino de Plaza Huinul, Neuquén

● **EL PERFUME**

Dune de Christian Dior

● **RED SOCIAL PREFERIDA**

Instagram

● **MI MODELO PREFERIDO ES**

Mi amigo Marcelo Milanese

● **MEJOR Y PEOR PELÍCULA**

Rojo - A Quiet Place

● **LA CULPA ES DE...**

Aquellos a los que la Ley establezca que son culpables

● **SI VOLVIERA A NACER, SERÍA**

Si no puedo volver a ser José, lo que el destino tenga preparado

● **UN MAESTRO**

Mi cuñado Ricardo

● **EN DEPORTES PREFIERO...**

Fútbol

● **UNA CONFESIÓN**

No me guardo nada, pero muchas veces trato de ocultar mi ansiedad

● **NO PUEDO**

Fallarle a un amigo

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

Los zapatos y la sonrisa, los gestos

● **MI PEOR DEFECTO ES**

Impaciente

● **EL GRAN AUSENTE**

Mi abuelo Tito

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

Que son incondicionales, siempre están

● **MARKETING**

Herramienta comercial excepcional

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

Cualquier visita de un amigo

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

Respirar profundo y contar hasta 10

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

Indistinto, pero cerca de Argentina

CARA a CARA

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

