



informe

operadores de mercado



Entrevista a Adrian Kärle, Gonzalo Córdoba y Sebastián Guerrero
 Presidente de APF-PASA y Director de Crédito y Caucción, Presidente y Vicepresidente de Crédito y Caucción

Nuevo Presidente de APF-PASA

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

Crédito y Caucción en la Presidencia de la Asociación Panamericana de Fianzas

En el marco de la XXXII Asamblea General APF-PASA -Asociación Panamericana de Fianzas-, llevada a cabo del 2 al 5 de mayo de 2021 en forma virtual, Adrian Kärle, designado en enero 2020 Director de Crédito y Caucción, fue elegido como el nuevo Presidente de APF-PASA en mayo 2021. La Asociación Panamericana de Fianzas es una institución sin fines de lucro fundada en 1972 por un grupo de compañías afianzadoras del continente americano. Hoy, con miembros en 35 países de tres continentes, la APF representa al mercado mundial de fianzas, cauciones, garantías, seguro de crédito y sus respectivos reaseguros.



Kärle. «Asumir la presidencia de la Asociación Panamericana de Fianzas (APF-PASA) es un gran honor para mí y me alegra mucho liderar la Asociación durante los próximos dos años. La APF-PASA me ha dado mucho durante los últimos treinta años y mi intención es devolverle algo de lo que me dio en este tiempo que me toca ser su presidente».

Informe Operadores de Mercado entrevistó en exclusiva a **Adrian Kärle**, Director de Crédito y Caucción, y flamante **Presidente de APF-PASA**, así como también a **Gonzalo Córdoba** y **Sebastián Guerrero**, Presidente y Vicepresidente de Crédito y Caucción, Compañía Miembro de APF-PASA.

ADRIAN KÄRLE

Es Máster in Economics and Business Administration by Post-graduate in Corporate Finance.

En el año 1988 fue suscriptor para América Latina en Swiss Re y continuó con una trayectoria ininterrumpida en la compañía de reaseguro hasta el año 2019.

Anteriormente, y desde el año 2012, fue director general de reaseguro para Crédito, Fianzas y Riesgo Político.

Participó como orador o panelista en varios congresos tales como Pan American Surety Association, International Credit Insurance & Surety Association (ICISA), ALASECE y ExCred International.

Fue presidente de International Surety Association y vicepresidente de la Asociación Panamericana de Fianzas (APF-PASA) hasta el año 2020.

Actualmente, Adrian Kärle es **director de Crédito y Caucción SA Argentina** y **Presidente de APF PASA**.

- ¿Cómo fue su inicio en el mundo del reaseguro?

- Todo comenzó hace más de treinta años cuando respondí un aviso de Swiss Re que buscaba un suscriptor para América Latina. En aquel entonces desconocía la tarea de un suscriptor y lo relacionado con el reaseguro. Tener a cargo la responsabilidad de América Latina me resultaba muy desafiante. Es al día de hoy que sigo recordando con gran satisfacción haber respondido ese aviso. ➡

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.gov.ar | N° de inscripción 846



ESCUDO SEGUROS
Una buena decisión

NUESTROS PRODUCTOS

- Automotor
- Motovehículo
- Caucción
- 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





▲ Sebastián Guerrero, Vicepresidente de Crédito y Caución; Adrian Kärle, Director de Crédito y Caución- Presidente de APF-PASA; y Gonzalo Córdoba, Presidente de Crédito y Caución.

➔ **Mencionó su interés por América Latina. coméntenos más específicamente sobre cómo ha sido su percepción sobre la Argentina.**

- Argentina siempre ha sido un país al que considero sumamente interesante por varios motivos. Es una tierra con escenarios naturales muy diversos que se destaca por el empuje y talento de su gente. He sentido la curiosidad por recorrer distintos lugares. De hecho, hemos venido en nuestras vacaciones con mi familia en más de una oportunidad. En lo que se refiere a mi experiencia laboral, hace muchos años realicé mis primeros pasos en Argentina, en una compañía local donde participé en un intercambio de varias semanas.

En aquel tiempo el Instituto de Reaseguro (INDER) era el reasegurador estatal que controlaba el mercado argentino. Desde aquel entonces viajé con frecuencia para visitar a las compañías argentinas con el fin de conocer su gente e intercambiar ideas sobre temas relacionados con el seguro de caución.

- Tras su incorporación a Crédito y Caución en enero de 2020. ¿Qué visión tiene de la compañía en el mercado argentino?

- Crédito y Caución SA está integrada por un equipo profesional y de amplia trayectoria en el mercado. Desde

mi posición en Swiss Re durante muchos años estuve en permanente contacto con la compañía. Gracias a ello, tuve la oportunidad de conocer personalmente a sus directores con quienes generé una relación más allá de lo comercial. Sus políticas comerciales y de suscripción coinciden con los criterios tradicionales del negocio y, por lo tanto, hablamos el mismo idioma. Con mi incorporación logramos una muy buena sinergia en el directorio, colaborando principalmente en aquellas cuestiones relacionadas con los negocios de la compañía en el exterior y, paralelamente, mejoramos la rentabilidad y condiciones de los contratos de reaseguro.

- ¿Cómo fue el encuentro de la PASA 2021 bajo el formato virtual? ¿Cuáles considera que fueron los temas más relevantes que se trataron?

- Pienso que ha sido un evento muy interesante, en un formato nuevo y diferente para todos que, obviamente, no reemplaza el encuentro presencial al que estamos acostumbrados, pero ha sido oportuno no solo el poder discutir cómo afectó al mundo y a nuestro negocio la pandemia, sino también pudimos analizar cuestiones propias del mercado latinoamericano. Pienso que a futuro es menester encontrar un buen balance entre temáticas que abarquen aspectos globales y otros que sean específicos de los distintos mercados locales.

- El año entrante la PASA cumple 50 años de trayectoria. ¿Tienen pensado realizar algo especial?

- Quiero destacar que me llena de felicidad y orgullo saber que el 50 aniversario de la **Asociación Panamericana de Fianzas (APF-PASA)** transcurrirá dentro de mi presidencia. Creo que este acontecimiento merece una organización de un evento memorable para los miembros de la entidad. Siguiendo esta línea, la idea es formar un equipo de trabajo dentro de la APF-PASA que se ocupará del plan para llevar a cabo esta celebración.

- ¿Qué significa para usted asumir la presidencia? ¿Qué desafíos pueden presentarse en relación a este nuevo rol?

- Asumir la presidencia de la **Asociación Panamericana de Fianzas (APF-PASA)** es un gran honor para mí y me alegra mucho liderar la Asociación durante los próximos dos años. La APF-PASA me ha dado mucho durante los últimos treinta años y mi intención es devolverle algo de lo que me dio en este tiempo que me toca ser su presidente.

PROTAGONISTAS



En lo que se refiere a desafíos, cada nuevo rol conlleva incertidumbres y sorpresas; cuestiones que hacen aún más interesante el cargo. Además, cuento con un equipo increíble en la oficina operativa en Buenos Aires que me apoyará a enfrentar cualquier cosa que se nos presente en los próximos meses.

■ GONZALO CÓRDOBA / SEBASTIÁN GUERRERO

- ¿Cómo piensan que se va a desenvolver el mercado en relación a siniestralidad en lo que resta del ejercicio?

- Durante el año 2020 el mercado argentino no ha registrado un aumento considerable en la siniestralidad. Asimismo, en **Crédito y Caución SA** no observamos un incremento en esta tasa durante la pandemia y el *loss ratio* ha estado por debajo de los valores de años anteriores. A nivel internacional, el mercado se ha comportado de la misma manera.

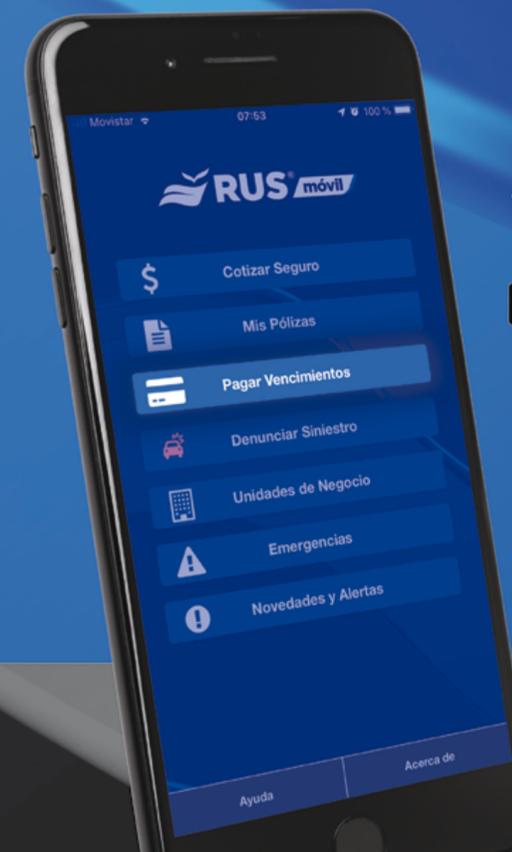
Desde el área de Suscripción continuamos monitoreando el desempeño de nuestros clientes y su situación económico-financiera dentro de la coyuntura actual. En determinados casos, observamos un deterioro en la facturación siendo que debieron sostener su estructura de costos, con escaso acceso al crédito y alta volatilidad financiera. Actualmente, estamos atravesando un segundo año de pandemia en el cual prevemos complicaciones en algunas empresas debido a un alargamiento de la problemática económica y de las restricciones. A ello se suma una menor ayuda gubernamental producto del agotamiento de recursos.

- El actual ejercicio 2020-2021 comenzó con una pandemia. ¿Qué esperan al cierre de este período?

- En el último tiempo, los sectores más golpeados fueron construcción, turismo, hotelería, gastronomía y comercio minorista, en menor medida minería e industria, que ya tienen una interesante recuperación, mientras que los que mejor soportaron la crisis han sido los sectores agropecuarios y de pesca y, en general, los relacionados con la exportación. También a los proveedores de tecnología y de insumos médicos les ha ido bien. Las perspectivas de negocios para lo que resta del año y el siguiente, están orientadas a la inversión en obra pública, con el limitante del control sobre el creciente déficit fiscal y la restricción del financiamiento externo. Si bien estamos transitando un año electoral, se observa que el presupuesto con que cuenta el Gobierno es acotado y no se espera un *boom* de obra pública, sino que la misma estará orientada a medianas y pequeñas obras. ➔



RUS presenta su botón de pago!



Descargá **RUS[®] móvil**

DISPONIBLE EN Google Play | Consíguelo en el App Store

o ingresá en **rus.com.ar**

RUS[®] DIGITAL

Nº de inscripción en SSN 0360 | Atención al asegurado 0800-666-8400 | Organismo de control www.argentina.gob.ar/ssn | **SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN**

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

TRIUNFO SEGUROS

Sponsor Oficial de Las Leonas y Los Leones

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



PROTAGONISTAS

necesitan para su adquisición como también por ser una alternativa ágil y segura. Cabe destacar que la nueva ley de alquileres enumera al seguro de caución explícitamente como garantía válida y, por el otro, la póliza se ofrece al mercado a un costo muy competitivo. En nuestro caso, nosotros contamos con una herramienta específica para este producto, el cual también es muy atractivo para los productores asesores de seguros, quienes pueden ofrecer una solución concreta para aquel que se encuentre alquilando un inmueble y necesite una garantía.

- La pandemia obligó al sector a digitalizar los procesos. ¿Qué análisis pueden realizar de la póliza digital?

- En el campo digital, contamos con una experiencia de casi 20 años con la póliza electrónica de Aduana. Sin dudas, los efectos de la pandemia y el aislamiento obligatorio, establecido a finales de marzo de 2020, ayudaron a que las pólizas con firma digital tuvieron un fuerte impulso y se convirtieron al día de hoy en el instrumento utilizado por el mercado para la emisión de todas las garantías.

La póliza digital llegó para quedarse, ya está aceptada y circula en el mercado. Esta metodología ha dado agilidad en la emisión y la posibilidad de acceder a envíos a todo el país con tan sólo un mail. Actualmente, en el sector tenemos el desafío de hacer docencia sobre la digitalización de los procesos. Al no existir el papel, será fundamental el rol que jueguen los asegurados en la liberación de las garantías. En nuestro caso, lanzamos una fuerte campaña entre asegurados públicos y privados para comunicar los beneficios del nuevo formato como un instrumento dotado de plena validez legal, autoridad e integridad que reemplaza al emitido tradicionalmente en papel y con la misma eficacia.

- ¿Han tenido alguna consecuencia operativa a raíz de la pandemia?

- Actualmente, el volumen de operaciones mensuales se encuentra en valores similares a los registrados en meses pre pandemia y, afortunadamente, el trabajo remoto no presenta complicaciones operativas ni evidencia una merma en la productividad. De cara al futuro, la idea es encarar un regreso paulatino a la oficina, manteniendo un esquema mixto presencial-remoto. Con respecto a los reclamos futuros, creemos que en el corto plazo el mercado estará adoptando una postura conciliadora ante el escenario de fuerza mayor generalizado. ☺

→ ¿En qué segmentos se podrían encontrar oportunidades?

- En nuestro país existe una muy escasa oferta de líneas de crédito para préstamos hipotecarios; con la nueva ley de

alquileres, la garantía para alquiler de vivienda no solo tomó más fuerza, sino que estamos convencidos que es una solución excelente para el segmento retail. Sus beneficios se destacan por los requisitos generalmente accesibles que se

Más Herramientas. Mejor Servicio

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

FEDERACION PATRONAL SEGUROS S.A.

www.fedpat.com.ar

Instagram Facebook Twitter LinkedIn

informe
operadores de mercado

Publicación especializada de aparición quincenal
AÑO 28 / Nº 690 - Mayo 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

Evolución de la Siniestralidad en Motovehículos

¿Cómo está evolucionando la siniestralidad de motos durante los últimos seis meses? La pandemia incrementó el delivery y el uso de la moto como alternativa al transporte público. ¿Qué impacto tuvo este cambio en la cantidad de siniestros? Sobre estos temas dialogamos con **Diego Frontoni**, Coordinador de Siniestros de RUS; **Diego Hernán Gagliano**, Gerente Técnico, Actuarial y de Reaseguro de Intégrity Seguros; **Adrián Matar**, Jefe de Emisión y Suscripción de Seguros Rivadavia; y **Marcelo Vega**, Jefe Técnico de Automotores de Orbis Seguros. ¿Cuál es la propuesta de valor de cada entidad en este ramo?

Escribe **Anibal Cejas**

Sabemos que pasado el confinamiento estricto del ASPO del año pasado, la siniestralidad de Automotores y Motovehículos comenzó a subir nuevamente. En este artículo analizaremos la siniestralidad de las motos. Ahora bien, ¿ya estamos en los niveles de siniestralidad de motovehículos de la prepandemia?

Diego Hernán Gagliano, Gerente Técnico, Actuarial y de Reaseguro de Intégrity Seguros, señaló: «A partir del segundo semestre del 2020, se empezó a observar en Intégrity un crecimiento a nivel general en la frecuencia de siniestros, tanto de Responsabilidad Civil como de Casco, lo que repercutió en un aumento de la siniestralidad del ramo, aunque aún por debajo de los valores prepandemia».



En tanto, **Adrián Matar**, Jefe de Emisión y Suscripción de Seguros Rivadavia, observó: «La siniestralidad en Seguros Rivadavia está unos puntos porcentuales por encima de los valores prepandemia».

Si tomamos como base el primer trimestre de 2020, antes de la entrada en vigor del DNU 297/2020 que establecía el A.S.P.O., tuvimos un ingreso mensual promedio de 917 denuncias de siniestros, durante los primeros tres meses de este año. A su vez,

el ingreso mensual promedio ascendió a 980 denuncias de siniestros. Si bien el crecimiento en la cantidad de siniestros fue de un 6,87%, el monto de los pagos efectuados se incrementó en un 64,67%, en gran medida fruto del impacto inflacionario del período analizado (aumento de los repuestos, costos asociados a la reparación, valores de los motovehículos, etc.)».

Luego, **Diego Frontoni**, Coordinador de Siniestros de RUS, y **Marcelo Vega**, Jefe Técnico de Automotores de Orbis Seguros, coincidieron en que en sus respectivas empresas la siniestralidad de la cartera de Motovehículos se encuentra en valores similares a los anteriores a la pandemia.

Pólizas en cifras

A diciembre de 2020, el mercado contaba con 1.894.604 motos aseguradas. Actualmente **RUS** cuenta con 160.000 pólizas vigentes en el ramo Motovehículos, mientras que **Orbis** posee una cartera de 52.000 asegurados, cifra similar a **Intégrity** quien supera las 53.000 unidades con un crecimiento interanual superior al 5%. Por su parte, **Seguros Rivadavia** cuenta con 238.367 motovehículos expuestos a riesgo, segmentados de acuerdo con los planes contratados: **Moto Base**, 145.731 pólizas; **Moto Base Plus**, 58.282 pólizas; **Moto Total**, 21.033 pólizas; y **Moto Max** con 13.321 pólizas. ➡

Cantidad de Pólizas por Compañía

Seguros Rivadavia	238.000
RUS	160.000
Intégrity	53.000
Orbis	52.000

#1 VOS



www.segurometal.com

Nueva App

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

Nº de inscripción en SSN
0286

Atención al asegurado
0800-666-8400

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

SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

2 GRUPO ASEGURADOR
La segunda
LO PRIMERO SOS VOS

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

Atención al asegurado
0800-666-8400

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

SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

→ Coberturas

Cada compañía ofrece diferentes opciones de coberturas tanto para motos, como para motociclistas, desde RUS **Frontoni** detalló: «Contamos con dos opciones en Coberturas de Casco y la Cobertura de Responsabilidad Civil tradicional. La Cobertura de Responsabilidad Civil posee un límite de \$ 17.500.000 por acontecimiento, según lo establecido por SSN.

Una de las opciones en cobertura de Casco es BI-80, cubre RC más 'Pérdida Total por Incendio, Robo o Hurto' y la segunda opción es la cobertura B-80, la cual cubre RC más 'Pérdida Total por Daño, Incendio y Robo o Hurto; Daños Parciales a consecuencia de Granizo; y Servicio de Remolque'. Estas coberturas mencionadas, ya sea Responsabilidad Civil o cualquiera de las opciones de coberturas de Casco, pueden ser destinadas para unidades cuyo uso sea 'Comercial, Mensajería y/o Delivery'».

En cuanto a Orbis, ofrecen diversas coberturas que se ajustan según la necesidad de los asegurados, ya sea de RC, Robo y Destrucción, puntualizó **Vega**.

Por su parte, **Gagliano** explicó: «Integrity ofrece una amplia gama de productos que cubren los riesgos de Responsabilidad Civil, Robo/Hurto, Incendio y Daño Total. A su vez, la compañía ofrece productos específicos para los segmentos de motos de alta gama y scooter».

Más adelante, **Matar** enfatizó: «Contamos con una amplia gama de productos, tanto para proteger a los motovehículos como a los motociclistas. Los planes y coberturas que integran nuestra cartera, dependiendo de la antigüedad del vehículo, su uso (particular, cadetería, delivery, etc.) y suma asegurada, son los siguientes:



▲ **Diego H. Gagliano**, Gerente Técnico, Actuarial y de Resseg, de Integrity Seguros

• **Moto Base (Plan A):** Responsabilidad Civil hacia terceros transportados y no transportados (hasta un límite de \$17.500.000 por evento).

• **Moto Base Plus (Plan F):** Responsabilidad Civil hacia terceros transportados y no transportados (hasta un límite de \$17.500.000 por evento), Pérdida total por Incendio, y Pérdida total por Robo y/o Hurto.

• **«Moto Total» (Plan B):** Responsabilidad Civil hacia terceros transportados y no transportados (hasta un límite de \$17.500.000 por evento), Pérdida total por Incendio, Pérdida total por Robo y/o Hurto, Pérdida total por Accidente, y Daño parcial por Granizo (hasta un límite por evento del 10% de la suma asegurada).

• **Moto Max (Plan C):** Responsabilidad Civil hacia terceros transportados y no transportados (hasta un límite de \$17.500.000 por evento), Pérdida total y parcial por Incendio, Pérdida total y parcial por Robo y/o Hurto, Pérdida total por Accidente, Daño parcial por Granizo (hasta un límite por evento del 10% de la suma asegurada) y Reposición a nuevo de la unidad asegurada (para vehículos contratados desde 0km, dentro del primer año en curso).

Además, estos productos incluyen una serie de beneficios adicionales sin cargo, como: cobertura a países limítrofes y Perú, Accidentes Personales (en accidente automovilístico) para el conductor, servicio de asistencia vial y remolque, descuentos por no siniestralidad, Servicio de Emergencias Rivadavia (SER). Asimismo, para los motociclistas, desde las líneas Personales se cuenta con un abanico de productos y coberturas que van desde Accidentes Personales hasta Seguros de Vida, los cuales se ajustan a los requerimientos de cada asegurado».



▲ **Adrián Matar**, Jefe de Emisión y Suscripción de Seguros Rivadavia

tpcseguros

¡Conocé TPC App!



Ahora tenemos servicios más eficientes y rápidos para nuestros clientes.

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

¡Y más!

TPC Productores DISPONIBLE EN



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

Buscanos en TPC Seguros

Nº de inscripción en SSN 0741

Atención al asegurado 0800-666-8400

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



Conocé Colón Salud

El mejor seguro de salud para vos y tu familia.



Contás con las siguientes coberturas:

- Intervenciones quirúrgicas.
- Trasplante de órganos.
- En caso de fallecimiento del titular, la familia contará con un año de cobertura.
- Renta diaria por internación.

Protección ante enfermedades graves

- Cáncer.
- Infarto de miocardio.
- Derrame cerebral.
- Insuficiencia renal.

+ Beneficios

- Videoconsultas Médicas las 24 hrs.
- 40% descuento en Farmacias.
- Descuento en Ortopedia.
- Odontología.

Comunicate con tu Productor Asesor de Seguros o llamanos al 0810 222 6566.

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

Sumate a nuestra Red de Productores.



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

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

Nº de inscripción en SSN 0861

Atención al asegurado 0800-666-8400

Organismo de control

www.argentina.gob.ar/ssn





Siniestralidad

Seguidamente hablamos con los ejecutivos sobre cómo evolucionó la siniestralidad de Motos desde los meses de octubre y noviembre del año pasado hasta hoy. Con referencia a esa cuestión, **Frontoni** comentó: «Analizando la evolución de la siniestralidad del período indicado, vemos que se mantuvo estable entre octubre y febrero de este año, registrándose un incremento de aproximadamente un 20% en el último mes de marzo. Respecto del tipo de reclamos, podemos decir que el 86% corresponden a Responsabilidad Civil por Daños Materiales y Lesiones y un 14% corresponden a coberturas de Casco».

A su turno, **Matar** analizó el período mencionado y señaló: «Considerando factores exógenos como el clima, el cual invita a un mayor uso de este tipo de vehículos; factores del contexto, como las limitaciones al uso del transporte público de pasajeros, que llevó a buscar medios alternativos de movilidad; o el aumento del consumo domiciliario a través de servicios de

Evolución Siniestral

Mes / Año	Cantidad Siniestros RC	Cantidad Siniestros Cascos	Siniestros Totales	Relación Siniestros RC / Siniestros Totales	Relación Siniestros Cascos / Siniestros Totales
Octubre 2020	546	400	946	57,72%	42,28%
Noviembre 2020	515	399	914	56,35%	43,65%
Diciembre 2020	541	434	975	55,49%	44,51%
Enero 2021	413	365	778	53,08%	46,92%
Febrero 2021	480	412	892	53,81%	46,19%
Marzo 2021	642	626	1268	50,63%	49,37%

delivery, por ejemplo, observamos una mayor circulación y, consecuentemente, un aumento en los riesgos asociados. A efectos de simplificar la visualización de la evolución siniestral en el período analizado, podemos repasar el cuadro superior.

Un dato por considerar aquí es la creciente evolución de la relación entre los siniestros de cascos, es decir, aquellas coberturas que protegen al bien, con respecto a los siniestros totales. Uno de los motivos que impulsaron este aumento en su participación se debe a los siniestros de robo totales, los cuales tuvieron un incremento interanual del 5%».

Luego, **Gagliano** destacó: «En estos últimos meses se observó un crecimiento tanto de la frecuencia de siniestros como en la siniestralidad. Sin embargo, cabe mencionar que estos ratios presentan ciertas fluctuaciones por efecto estacional dado el período vacacional que afecta principalmente a los meses de diciembre, enero y febrero».

Y **Vega**, en concordancia, evaluó: «La siniestralidad se ha incrementado desde octubre del año pasado, producto del aumento de la circulación y mayores aperturas. Actualmente los niveles son más altos en reclamos por Casco que por Responsabilidad Civil. Tengamos presente que históricamente el segmento de motovehículos sufre menos los reclamos de terceros que Automóviles, si es que quisiéramos realizar una comparativa».

La moto, ¿vehículo embestido o vehículo embistente?

¿Qué porcentaje de los siniestros tiene como embistente a la moto y en qué porcentaje de los siniestros la moto resulta embestida?

Desde Intégrity, **Gagliano**, especificó: «La tasa de prosperación de siniestros de Responsabilidad Civil de Motos se ubica en torno al 30%, lo que significa que en tres de cada diez siniestros existe responsabilidad del asegurado motociclista. De esta manera, podemos inferir que, aproximadamente, en el 70% de los accidentes viales de motociclistas, la moto resulta embestida por un tercero».



▲Diego Frontoni, Coordinador de Siniestros de BUS



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

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



MOTOS

➔ Mientras que el ejecutivo de RUS, **Frontoni**, aseveró: «No podemos precisar en forma categórica un porcentaje, no obstante, de nuestra experiencia podemos inferir que en una mayor proporción la moto resulta embestida».

Conciencia Vial

Sabemos la gran importancia que tiene promover hábitos de conducción de motos de manera segura entre las personas ya que, si no se respetan los aspectos de seguridad que requiere conducir un motovehículo, así como las normas de tránsito, aumenta el riesgo de tener o provocar un accidente vial. Esta conciencia vial comienza por adquirir conductas de manejo seguro, que puedan modificar las cifras actuales de accidentes de tránsito en nuestro país.

Sobre esta cuestión, **Frontoni** opinó: «Desde nuestro punto de vista, entendemos que la sociedad todavía no tomó conciencia de lo que implica transportarse en un motovehículo, principalmente por las lesiones que pueden sufrir sus ocupantes al momento de un siniestro. Por este motivo, **RUS desde hace 10 años viene trabajando junto a CESVI en el desarrollo de un Plan de Seguridad Vial, que en su primera etapa puso foco en los motociclistas y principalmente en la importancia del uso de casco.**»

Al respecto, **Matar** reflexionó: «La utilización del casco depende de la decisión política de ocuparse seriamente del tema, tanto con una comunicación efectiva para concientizar sobre el riesgo de no utilizarlo, como haciendo controles y sancionando al que circula sin él. En el caso de grandes centros urbanos, estos aspectos son mucho más visibles, por los controles y disposiciones que se toman sobre el tema o el modo en que se aborda la seguridad vial.

Cada control de tránsito debe ser una oportunidad para disminuir riesgos y generar conciencia del riesgo vial, sean éstos destinados a motociclistas o a cualquier usuario de la vía pública. Nada será más efectivo para prevenir siniestros viales que hacer sentir a la comunidad toda, que cada uno puede ser afectado por un hecho vial, que muchas veces no ofrece una nueva oportunidad».

En suma, para **Gagliano** a lo largo de estos últimos años la conciencia vial de los motociclistas fue creciendo en varios aspectos, aunque todavía se ubica lejos del estándar necesario para reducir el alarmante número de fallecimientos de motociclistas por accidentes de tránsito. Y añadió: «Uno de estos aspectos se relaciona con las mejoras en los elementos de seguridad, activas y pasivas, que van incorporando los nuevos modelos y versiones de motos que salen al mercado, y que los compradores valoran al momento de elegir una moto.

Otro aspecto se corresponde con mejoras en las conductas de manejo y en el cumplimiento de las normas, dado el incremento de los controles de tránsito y de las penalidades. Sin embargo, **las estadísticas de siniestralidad vial demuestran la importancia de generar una mayor conciencia vial en los motociclistas.**»



▲ Marcelo Vega, Jefe Técnico de Automotores de Orbis Seguros

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.

San Cristóbal
SEGUROS

ASOCIART
ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES DE SEGUROS

San Cristóbal
RETIRO

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

GRUPO
SAN
CRISTÓBAL



GALENO

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

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

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

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

GALENO

GALENO
SEGUROS

GALENO
ART

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

Servicios al Productor:
0800-333-7784

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

El delito en el transporte de mercaderías, impacto de los «Piratas del Asfalto»



Ante el robo de mercaderías llevado a cabo por bandas delictivas organizadas -comúnmente denominadas «Piratas del Asfalto»- la nota indaga acerca de la oferta de coberturas de seguros; el modus operandi de las bandas; los tipos de mercadería más robada y las zonas de mayor riesgo; así como también, las medidas de prevención y la ayuda de la tecnología para prevenir este delito.

Escribe **Dra. Gabriela Álvarez**

Las bandas organizadas de **Piratas del Asfalto**, como comúnmente se los conoce, son quizás el **riesgo más temido de las empresas de transporte de mercaderías**. La llegada de la pandemia provocó un aumento exponencial de las compras por internet y los servicios de paquetería, lo que motivó el aumento del transporte de mercaderías y, por ende, un incentivo enorme para estas bandas de delincuentes. Productos como **alimentos, higiene y farmacia**, seguidos de **elementos tecnológicos**, fueron los más buscados.

Para un análisis de la problemática de este sector, contactamos a seis compañías especializadas en el rubro, quienes nos brindaron su visión del mercado, culminando con la opinión del **Dr. Victor Varone, Socio del Estudio Iezzi Varone, Abogados Penalistas de Empresas**, con una amplia trayectoria y participación en el análisis de este tipo de delitos.

- El robo de la mercadería transportada es uno de los principales inconvenientes que deben afrontar las flotas de camiones de carga. ¿Qué coberturas ofrecen para ese riesgo?

En **Provincia Seguros, Bruno Campanero, Subgerente de Seguros Generales**, sostuvo: «En línea con las políticas

impulsadas por el Gobierno de la Provincia de Buenos Aires, trabajamos para crear soluciones al servicio del desarrollo productivo, que permitan acompañar a nuestra cartera, tanto individual como corporativa. Contamos con una amplia variedad de productos que nos permite brindar cobertura a siniestros ocasionados por robo, robo a mano armada, hurto y robo en operaciones de carga y descarga».

En **Assekuransa, Laura Constantini, Gerente Comercial**, comentó: «Manejamos principalmente dos coberturas que amparan este riesgo. Normalmente, se ofrece cubrir el robo bajo la cobertura todo riesgo, pero nosotros también (salvo alguna excepción) lo incluimos en la cobertura básica o de riesgos específicos o nombrados, como se la conoce. Se puede amparar el robo durante el transporte de la mercancía, ya sea total o parcialmente. En **Assekuransa** ofrecemos coberturas 0 deducibles, lo que representa gran ventaja competitiva para el asegurado, ya que será indemnizado por la totalidad del reclamo aprobado».



En **Allianz Seguros, Lucas Ferrio, Jefe de Transportes**, informó que «si las pólizas son tomadas por los transportistas, la cobertura otorgada es la básica más robo. Cuando la póliza es tomada por el propietario de la mercadería, y éste delega el reparto a un transportista, la cobertura otorgada es básica más robo, hurto, falta de entrega y desaparición más eximición de responsabilidad al transportista terrestre dentro del territorio de la República Argentina».

En **Integrity Seguros, Rodolfo Cacciola, Gerente de Transportes**, sostuvo: «Ofrecemos cobertura de robo, la cual está sujeta a diferentes descubiertos obligatorios en función de varias variables. Por ejemplo, el tipo de mercadería y las medidas de seguridad aplicadas contra el riesgo de robo de mercaderías en tránsito».

En el **Grupo Asegurador La Segunda, Verónica Perrone, Jefa de Riesgos Varios Suscripción**, relató: «Entre los variados inconvenientes que pueden afectar la carga durante su transporte, las aseguradoras han implementado diversas coberturas a fin de salvaguardar el patrimonio del dueño de la mercadería o del transportista, este último máximo responsable de que la mercadería llegue en el mismo estado en que la recibió. Dentro de esas coberturas, la principal es la cobertura de Robo, riesgo que viene creciendo día a día a raíz de la proliferación cada vez más de los famosos piratas del asfalto».

En **Sancor Seguros, Henri Berardi, Jefe de Suscripción de Automotores y Transportes**, puntualizó: «Dentro de los distintos productos que tenemos en el ramo Transporte se incluye el riesgo adicional de ROBO, lo cual le ofrece a la empresa transportadora o al dueño de la mercadería (según quien contrate el seguro) la posibilidad de cubrir este riesgo. De acuerdo a las particularidades de cada caso (como ser: el tipo de mercadería a trasladar, sumas aseguradas por viaje y recorridos), se exigen determinadas medidas de seguridad; por ejemplo, el seguimiento satelital punto a punto o la custodia armada en determinadas zonas que, de acuerdo a nuestra experiencia siniestral, así lo ameritan. También, sobre determinadas mercaderías, resulta ➔»



SPECIAL DIVISION

REINSURANCE BROKERS

specialdivisionre.com



SPECIAL DIVISION

INSURANCE BROKERS

specialdivisionib.com

FEATURING

SPECIALITIES
BY
SPECIALISTS
FOR
SPECIAL CLIENTS

CLOSING THE DEAL



ROBO

UNA DE LAS MODALIDADES DE ROBO MÁS FRECUENTES ES AL MOMENTO DE LA CARGA O DESCARGA DEL VEHÍCULO

➔ necesario contar con una empresa dedicada a controlar la salida de cada uno de los viajes y hacer el seguimiento en calidad de Gerenciador de Riesgos.

- ¿Qué *modus operandi* utilizan actualmente los denominados piratas del asfalto? ¿Qué mercadería es la más robada y qué zonas son los principales focos?

• Según la experiencia de Bruno Campanero, Subgerente de Seguros Generales de Provincia Seguros, una de las modalidades de robo más frecuentes es al momento de la carga o descarga del vehículo. «Durante el último año, se incrementó considerablemente el robo de utilitarios de paquetería debido al crecimiento del comercio electrónico. Entre los productos más sensibles a esta problemática se encuentran los electrónicos, alimentos, vestimenta, bebida y los relacionados al cuidado personal como alcohol en gel, barbijos, máscaras, entre otros».

• De acuerdo a su experiencia, Laura Constantini, Gerente Comercial de Assekuransa, comenta que los alimentos y los materiales de construcción aquí en Argentina, fueron durante el año pasado aquellos tipos de carga más afectados. «En Latinoamérica hicimos frente a robos de textiles, herramientas y electrodomésticos principalmente. Las rutas alejadas a los puertos y también aquellos lugares donde se concentran los depósitos que acumulan mercadería y de transportistas. Por lo general, estas últimas no son muy transitadas sino en horarios específicos y, por tanto, un movimiento fuera de lo habitual o en horas de la madrugada genera determinado contexto para incluso robar la carga junto al medio de transporte a punta de pistola. En Argentina hay zonas denominadas de mayor riesgo como ser el triángulo Zárate-Campana-Lima; el Gran Rosario (periferia del ingreso a Rosario) y el corredor del Mercosur que va de Cuatro bocas, Corrientes, a San José, Entre Ríos».



▲ Bruno Campanero, Subgerente de Seguros Generales de Provincia Seguros

• En el caso de Allianz Seguros, Lucas Ferrero, Jefe de Transportes, agrega que actualmente hay una tendencia de robo en los viajes de distribución domiciliaria. «La mercadería más afectada es toda la relacionada a la tecnología. En el caso de robos de camión completo con la carga suelen usar inhibidores de señal. Luego realizan transbordos en un depósito, galpón o campo. Las zonas más afectadas son Villa Fiorito, Ingeniero Budge, Villa Centenario, Rafael Calzada y Luis Guillón».

• Para Intégrity Seguros, Rodolfo Cacciola, Gerente de Transportes, analiza que en términos de frecuencia, el *modus operandi* es el robo al voleo durante las entregas domiciliarias, ya sea a través del robo parcial de mercaderías o el robo del vehículo con la carga. «Si lo vemos por el lado de la intensidad, ya estamos hablando de robos organizados donde luego de reducir al chofer, mediante el uso de armas de fuego, se procede a inhibir el sistema de seguridad electrónica.

El robo de oportunidad hace que las mercaderías sean variadas y van desde artículos electrónicos hasta indumentaria. En otros casos, donde los robos ya son planificados, los artículos electrónicos siguen al tope de la lista por sumas, y le siguen los artículos de limpieza y tocador. Y en lo que refiere a zonas, la siniestralidad -por diferentes causas- siempre estuvo concentrada en la zona del AMBA con predominancia de la zona sur y luego la zona oeste».

• En el caso del Grupo Asegurador La Segunda, Verónica Perrone informa que el *modus operandi* que utilizan actualmente los denominados 'piratas del asfalto' consiste en obligar a los choferes a detener el vehículo, secuestran al chofer, se llevan el vehículo y, una vez que lo descargan, se quedan con la mercadería y liberan al chofer. «Las zonas donde mayormente operan es alrededor de las grandes urbes siendo la más conflictiva y la de mayor siniestralidad Capital Federal ➔»



▲ Laura Constantini, Gerente Comercial de Assekuransa

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



Sabemos donde
está **nuestro norte**

Marcando nuevos rumbos
Lo más importante se asegura en Noble

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

www.nobleseguros.com

NOBLE
COMPAÑÍA DE SEGUROS

Nº de inscripción en SSN
744

Atención al asegurado
0800-666-8400

Organismo de control

www.argentina.gob.ar/ssn

SSN SUPERINTENDENCIA DE
SEGUROS DE LA NACIÓN



➔ y 150 km. a su alrededor, no habiendo en este momento preferencia alguna por un tipo de mercadería, todo depende de la posibilidad que tengan de reducirla rápidamente».

• En **Sancor Seguros**, **Henri Berardi**, **Jefe de Suscripción de Automotores y Transporte**, relata que actualmente, la mayor parte de los delitos se produce cuando el vehículo está estacionado y cumpliendo un recorrido de distribución en zonas urbanas. «No obstante, se sigue viendo con bastante intensidad la modalidad de intercepción de camiones con vehículos que cuentan con tecnología de inhibición de las comunicaciones satelitales, como también aquellos con identificaciones falsas. Con respecto a las mercaderías más robadas, debemos mencionar los electrodomésticos, celulares, productos alimenticios, medicamentos y fármacos, por citar los más importantes. Las principales zonas donde se observan estos hechos se encuentran dentro de un radio de 150/200 km de la CABA, aunque también se registra un incremento de este delito en zonas del interior del país».

¿Cómo ayuda la tecnología para la prevención del este tipo de delitos?

• En opinión de **Bruno Campanero**, de **Provincia Seguros**, las herramientas tecnológicas son fundamentales tanto para la prevención de siniestros, como para realizar análisis técnicos y, de ser posible, el posterior recupero de la mercadería. «Actúan en primera instancia como elemento de disuasión, luego como elemento de control. Es posible visualizar la hoja de ruta, paradas autorizadas, detenciones, desvíos o cualquier otra anomalía para dar aviso a las autoridades. Además, su papel es fundamental a la hora de analizar y establecer rutas seguras, estadísticas de tipos de mercadería, horarios, días de la semana».

• Para **Laura Constantini** de **Assekuransa**, afortunadamente se cuenta cada vez con más y mejores herramientas. «En algunos casos no se habla tanto de prevención sino de recuperación inmediata. Existen servicios con centros de monitoreo constante que permiten detectar si hay algo inusual en el viaje e incluso contactar con autoridades policiales para lograr la recuperación de la carga».

• Según sostuvo **Lucas Ferrio** de **Allianz Seguros**, la tecnología es de gran ayuda debido al monitoreo constante del camión y alerta temprana de alarmas.

• A su turno, **Rodolfo Cacciola** de **Integrity Seguros**, comentó que la tecnología por sí sola es un simple factor disuasivo. «Para que la tecnología sea efectiva y ayude en la prevención, hay que aplicarla y usarla inteligentemente. Por eso es importante la realización de informes de riesgo que nos permitan conocer cuáles son los recursos disponibles y, eventualmente, en caso de detectarse incumplimientos o puntos de mejoras posibles, acordar con los asegurados un plan de trabajo de corto, mediano y largo plazo».



▲ Rodolfo Cacciola, Gerente de Transportes de Integrity Seguros

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



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



• Según los dichos de **Verónica Perrone**, del **Grupo Asegurador La Segunda**, «hoy en día la tecnología ha avanzado de tal manera que es posible hacer un seguimiento del camión minuto a minuto, saber por cuál ruta se encuentra viajando, enterarnos si tiene algún inconveniente o, de ser necesario, parar el vehículo de manera remota, esto hace que cada día se haga más dificultoso el robo para los piratas del asfalto».

• **Henri Berardi**, de **Sancor Seguros**, nos comentó que sin dudas la tecnología contribuye a prevenir este tipo de delitos. «Cuando se realiza un seguimiento al medio transportador en todo su recorrido, permite advertir desvíos de la ruta prevista y, consecuente, dar aviso a los medios policiales. Asimismo, cuando se incluye un geocalizador dentro de la mercadería, ello permite ubicar la misma en caso de un robo».



▲ Verónica Perrone, Jefa de Riesgos Varios de Grupo Asegurador La Segunda

• ¿Qué medidas de prevención se exigen a las empresas de transporte?

• Desde **Provincia Seguros**, **Bruno Campanero** nos informa que el proceso de suscripción analiza diversos factores como, por ejemplo, mercadería, suma asegurada, recorrido y experiencia siniestral, en función a los cuales se exigen distintas medidas de seguridad y recomendaciones, por ejemplo GPS, rastreo de celulares, señuelos y custodia armada para tener un viaje seguro.

• A su turno, **Laura Constantini** de **Assekuransa**, comenta que dependiendo la conjunción del tipo de mercadería, el valor y la ruta, se suele solicitar la contratación de escolta cuya finalidad es disuadir la situación del robo. «Adicionalmente, la contratación de GPS y la utilización de rutas y/o autopistas con peaje son herramientas que atenúan un poco el riesgo. Por último, el tránsito en horarios diurnos y que la realización de paradas sea en lugares debidamente habilitados».

• **Lucas Ferrio**, desde **Allianz Seguros**, agrega que es muy importante una robusta seguridad electrónica con sensores en puertas, botón de descenso autorizado, botón de pánico e idealmente electro-cerradura con apertura remota para vehículos pequeños de distribución y monitoreo activo.

• **Rodolfo Cacciola**, desde **Integrity**, destacó que «generalmente, cuando se habla de medidas de prevención, uno automáticamente piensa en el sistema de seguridad satelital y en la custodia armada. No obstante, la realidad es que las medidas de prevención arrancan con el análisis del flujo de información. De

nada sirve la seguridad electrónica y la custodia armada si hay 25 personas que conocen con qué medidas de seguridad se va a transportar tal o cual carga, y por dónde y en qué horarios va a estar circulando o pernoctando la misma. El itinerario es otro punto a tener en consideración, porque no siempre la menor distancia o la más rápida es la más segura. Incluso existen casos en los que, para evitar un peaje, se circula por zonas de mediana/alta peligrosidad. Circular por colectoras o zonas urbanas con semáforos que obligan a detenciones o bocacalles que obligan a disminuir la velocidad, son todos factores que facilitan el accionar de los piratas del asfalto».

• En el caso del **Grupo Asegurador La Segunda**, **Verónica Perrone** informa que las medidas de prevención que se exigen son Custodia Satelital y agregando en algunos casos Custodia Armada por Seguimiento.

• **Henri Berardi**, de **Sancor Seguros**, coincide en asegurar que dependiendo de varios factores, se exigen las medidas de prevención acordes al riesgo que se asume.

• ¿Cuáles piensa que son las medidas más efectivas para mantener la seguridad de la carga?

• Cerrando la rueda de preguntas, **Bruno Campanero** de **Provincia Seguros** relató que las medidas más efectivas son las que se cumplen. «Cada medida de seguridad posee una inversión asociada, desde **Provincia Seguros** buscamos trabajar en conjunto con las personas aseguradas de nuestra cartera, productoras y productores asesores de seguros para optimizar los recursos. Los riesgos se analizan individualmente y se confecciona



el mejor esquema de seguridad posible para minimizar la probabilidad de un siniestro de robo».

• A su turno, **Laura Constantini**, desde **Assekuransa**, manifestó que «la clave radica en una correcta planificación logística, lo cual incluye la contratación de empresas de transporte debidamente constituidas, conocer los tiempos de viaje y contemplar ciertas demoras que puedan surgir en la liberación de aduana para, por ejemplo, tener certeza que el tránsito se podrá realizar de forma diurna y evitar realizar paradas no programadas en lugares con poca seguridad».

• **Lucas Ferrio**, desde **Allianz Seguros**, consideró como fundamental la custodia satelital (monitoreo activo) con todos los sensores mencionados anteriormente y la custodia armada por seguimiento. Estas medidas se establecen dependiendo el recorrido, la suma asegurada y el tipo de mercadería.

• En opinión de **Rodolfo Cacciola**, de **Integrity Seguros**, sin duda, y especialmente en aquellos riesgos con

grandes exposiciones, la mejor herramienta con la que se cuenta hoy en día es lo que se conoce como «gerenciamiento de riesgos». «Bajo este modelo de suscripción, cada una de las partes se dedica exclusivamente al negocio que conoce. El asegurado se ocupa de comercializar sus productos y, entre asegurador y la Gerenciadora de Riesgos, se encargan del diseño de un esquema de seguridad en donde el riesgo, la inversión en seguridad y la logística están en equilibrio».

• **Verónica Perrone**, del **Grupo Asegurador La Segunda**, sostuvo que hoy por hoy la medida más efectiva es la Custodia Armada por Seguimiento.

• Ya finalizando, **Henri Berardi** de **Sancor Seguros**, entendió que las medidas más efectivas son las de tecnología satelital con un seguimiento punto a punto y, en algunos casos, con el agregado de la custodia armada por seguimiento. «Más allá de eso y si bien hoy estas tecnologías permiten proteger los transportes y la mercadería, resulta de fundamental importancia poder lograr la desarticulación de la comercialización de los productos robados».

La opinión de un experto. Análisis de Víctor Varone, Socio del Estudio de Abogados Izzi-Varone

Finalmente y concluyendo con nuestra nota sobre Piratería del Asfalto, consultamos a un abogado experto en la materia, como es el **Dr. Víctor Varone**, Socio del Estudio **Izzi-Varone**, **Abogados Penalistas de Empresas**, quien amablemente nos brindó su opinión acerca de esta problemática.

El **Dr. Víctor Varone**, nos facilitó el último relevamiento realizado por la **Mesa Interempresarial de Piratería de Camiones**, Documento de Trabajo Nro. XII, realizado a fines del año 2020, el cual reveló que la frecuencia promedio diaria es de **3,8 hechos por día**. Debido al Aspo dictado por el Covid 19, se reflejó un marcado crecimiento del e-commerce, lo que **incrementó la cantidad de delitos durante el fin de semana, luego los martes y finalmente los días lunes**. Debido al aumento del comercio electrónico, el horario con mayor incidencia de robos que normalmente era la primer mitad del día de 00:00 a 12:00hs, en este relevamiento surge como ocurridos el **61% de los hechos de 00:04 a 12 y el 19% de 20 a 24 horas**.

En lo relativo al tipo de mercadería sustraída, el **primer lugar sigue estando ocupado por los Comestibles/Alimentos/Bebidas/Golosinas/Vinos**, pero en esta oportunidad, producto de la pandemia, el **segundo rubro más afectado fue Medicamentos/Farmacia y Productos Químicos, y en tercer lugar Electrónica y Computación**.

Respecto al *modus operandi* utilizado por los delincuentes, debido al ASPO y al incremento de la venta online, han elevado sus porcentuales todas las metodologías, **cruzamiento, semáforo, baja velocidad y detención eventual**, siendo blanco especial de la delincuencia los **vehículos de menor porte, dedicados al a entrega de mercadería adquirida a través de portales, o redes**, siendo el principal momento la **carga y descarga**. El **sur de CABA**, sigue siendo el epicentro de esta metodología, pero en este nuevo relevamiento **las zonas de Nuñez y Villa Crespo, han sumado considerables eventos**. A



Dr. Víctor M. Varone
Abogado Penalista de Empresas.
Ex Docente Der. Penal Universidad de Buenos Aires y Escuela Superior de Policía Federal. Miembro de AmCham - IDEA. Asociación Americana de Examinadores de Fraudes (ACFE). Comité de Abogados de Bancos. Coordinador «Mesa Interempresarial Piratería de Camiones». Columnista Jurídico en *Telefé*, *América 24*, *Medios Gráficos y Radios*.

ello se suman barrios como **Pompeya, Parque Patricios, Villa Soldati y Barracas**.

Otro dato que se evidencia en este último análisis, tiene que ver con el **aumento de la violencia en la realización de los hechos**, con un marcado **incremento de las lesiones graves y muertes**.

Consultado acerca de cómo la tecnología colabora en la prevención de este tipo de delitos, el **Dr. Víctor Varone**, nos comentó que la ayuda que brinda es realmente mucha. **La seguridad electrónica es fundamental en la prevención de esta modalidad delictiva**. Gracias a ella, la comunicación y acción conjunta con las fuerzas de seguridad y la justicia -primordialmente la especializada- se puede mantener y hasta bajar los índices delictivos de estas organizaciones delictivas.

Respecto de las medidas más efectivas para mantener la seguridad de la carga, el **Dr. Varone** nos informó que lo principal o que se debe destacar es **mantener y ampliar la especialización o especificidad en las Fuerzas de Seguridad** y el Ministerio Público o la justicia, como también **legislar sobre los equipos de inhibición de señal**.

En lo concerniente al impacto de la pandemia y la cuarentena en esta modalidad de robos, el **Dr. Varone** puntualizó que «como en todo y como nosotros decimos que estos delincuentes son «empresarios del delito»- **los rubros que sufrieron un aumento en los robos fueron los elementos esenciales, tales como alcohol, barbijos, guantes**, etc, como decimos siempre, «no se roba lo que no se vende».

Asimismo, concluyó que **la Piratería del Asfalto es un delito organizado y transnacional** con estructuras celulares. Es así que hay **INFORMANTES** (los que aportan el DATO); **GATILLEROS** (los que abordan o la «mano de obra»); **CHOFER**; «**TECNOLOGICO**» (aquel que se ocupa del manejo de los inhibidores de señal); **DESCARGA**; **PISO** (Depósito donde se acopia la mercadería robada); **FLETE**; **RED COMERCIAL**; «**CONTABLE**»; **FINANCISTA**; y por encima de ellos y aislado, el **JEFE DE LA BANDA**.

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

Abrió la segunda convocatoria para startups e insurtechs de Incubadora RUS



© Río Uruguay Seguros (RUS) abrió la *segunda convocatoria de su incubadora* que, en esta oportunidad, también se *convierte en aceleradora*. *Startups e insurtechs* que ofrecen soluciones para el sector asegurador *podrán presentar su proyecto hasta el 31 de mayo de 2021*. La *Incubadora RUS seleccionará 10 startups que tengan como objetivo la protección de las personas y/o de su patrimonio o la mejora de un proceso o servicios de las aseguradoras*, es decir, vinculados directa o indirectamente a la actividad aseguradora e incluyendo las temáticas de economía del conocimiento y/o inclusión financiera. Para esta segunda convocatoria **RUS**, junto a **Digital Insurance LATAM** e **Insurtech Community Hub**, ofrecerán un nuevo y amplio catálogo de servicios para ayudar a la incubación o aceleración de los proyectos seleccionados según el caso. El jurado estará compuesto por perfiles profesionales de las tres entidades responsables de acelerar la incubación de los proyectos.

«*Proyectos como éste generan felicidad para el conjunto*», expresó el **Presidente Ejecutivo de Río Uruguay Seguros, Juan Carlos Lucio Godoy**. «*Buscamos acelerar la transformación del sector asegurador uniendo insurtechs y empresas de seguros*». El objetivo de la Incubadora RUS es *«ayudar a promover y consolidar diez proyectos desde el punto de vista técnico como financieros»*, detalló Godoy.

«*Proyectos como éste generan felicidad para el conjunto*», expresó el **Presidente Ejecutivo de Río Uruguay Seguros, Juan Carlos Lucio Godoy**. «*Buscamos acelerar la transformación del sector asegurador uniendo insurtechs y empresas de seguros*». El objetivo de la Incubadora RUS es *«ayudar a promover y consolidar diez proyectos desde el punto de vista técnico como financieros»*, detalló Godoy.

Primera convocatoria

La **primera convocatoria** se cerró con éxito. **Más de 50 ideas y 22 proyectos finalistas se presentaron**. Finalmente, se **incubaron cinco proyectos** a los que se les acompañó con **más de 300 horas de capacitación y formación** con los proyectos incubados.

Beneficios de participar

Las diez empresas que entren en el proceso de incubación o de aceleración se beneficiarán de servicios como un programa dedicado o de incubación, o de aceleración y sobre todo de mentoring; ayuda para definir su modelo de negocio, definir los 9 roles claves, realizar pruebas piloto junto a las principales compañías aseguradoras y el acceso a una red de contactos local e internacional de primer nivel. Todo ello, bajo el paraguas de **RUS** que **ayudará a dar visibilidad y a comunicar las insurtechs seleccionadas**.

Sobre la Incubadora RUS

La **Incubadora RUS** es un programa de la **Universidad Corporativa de Río Uruguay Seguros (U-RUS)**.

Una herramienta estratégica diseñada para asistir a la empresa en el logro de su misión ante los nuevos desafíos que se presenten en el mercado, desarrollando actividades que cultiven los conocimientos y aprendizajes individuales y organizacionales.

La **U-RUS** está dirigida a todo el capital humano de RUS y constituida por 4 Escuelas: de **Cultura Corporativa; del Seguro; de Administración, Economía y Finanzas; y de Gestión y Desarrollo**. Pero además, su vida institucional es llevada adelante por un **Consejo Superior Universitario**, un **Comité Académico** y una **Coordinación General** que articula a estos dos órganos.

Para más información ingresar a <http://u-rus.com.ar/incubadora/>

Flavio Dogliolo es el nuevo Gerente General de Galicia Seguros

© **Galicia Seguros** hizo oficial el nombramiento de **Flavio Dogliolo** como **nuevo Gerente General de la compañía**. El directivo ingresó en el Grupo Financiero Galicia en 1998, desempeñándose como Gerente Red de Sucursales de Banco Galicia durante 17 años y posteriormente estando a cargo de la Gerencia de Experiencia del Cliente desde 2015 a la fecha.



Dogliolo es Licenciado en Administración y gestión de empresas por la Pontificia Universidad Católica Argentina, posee un MBA en la IAE Business School, un **Senior Management Program (SMP)** en la Universidad de San Andrés, un Posgrado de Negocios en la Universidad de Santa Bárbara (EE.UU.) y un **High Performance Leadership** en la **IMD Business School de Laussane** (Suiza).

«*Recibo esta noticia con mucho entusiasmo, tras haber liderado la transformación digital de Banco Galicia en los últimos años y con el desafío de continuar el proceso que Sebastián Gutiérrez comenzó en Galicia Seguros. El motor de mi trabajo está en sacar lo mejor de cada uno y para hacerlo cuento con un gran equipo que conecta todos los días con el propósito que nos define como empresa: cuidar los afectos y logros de las personas. Cumpliendo, siempre*», afirma el flamante Gerente General.

La compañía, que en este 2021 está cumpliendo 25 años en el mercado asegurador, es líder en el ramo Combinado Familiar y es referente importante en los ramos de Vida y Accidentes personales.

Breves de Informe

Un verano diferente de la mano de Sancor Seguros Beneficia



© La pandemia de COVID-19 provocó cambios profundos que impactaron en diversos ámbitos de la vida social. Incluso el concepto de vacaciones, en más de un aspecto, se vio alterado, por lo que muchas personas optaron por estar al aire libre durante la temporada estival y vivir momentos con la familia, en cualquier destino de Argentina o simplemente relajándose en el patio de su casa.

Con esta premisa en mente, **Sancor Seguros** acompañó a sus asegurados con su programa **Sancor Seguros Beneficia** a lo largo de todo el verano y en el lugar donde se encontrasen, a través de premios y beneficios especialmente pensados para este contexto.

Así, la aseguradora **impulsó múltiples sorteos**, desde un spa inflable, piletas con accesorios, hasta juegos de camping para el disfrute de la familia. También puso el foco en actividades vinculadas a la gastronomía y el esparcimiento, junto a partners líderes en sus correspondientes rubros, siempre velando por el respeto a las disposiciones de las autoridades sanitarias.

El éxito de la estrategia implementada se refleja en sus números: en los tres meses de verano, **el programa registró un récord de adhesiones** (se incrementaron en casi un 11% durante la vigencia de la campaña) y **de participación de clientes en sorteos, hasta llegar a triplicar los promedios generales del programa**.

Cabe recordar que el **Programa de Beneficios de Sancor Seguros** fue lanzado en marzo de 2018 y transformó a la aseguradora en la **primera empresa del sector en contar con una propuesta integral de beneficios para sus clientes**.

«*El objetivo principal de este proyecto fue poder dotar a nuestros seguros de un plus, que no se agote en el cumplimiento de las condiciones contractuales, y asociar nuestro servicio con experiencias positivas. De esta manera, profundizamos la relación que mantenemos con nuestros asegurados y contamos con una nueva herramienta para fidelizarlos*», comenta **Marcos Gaido, Gerente de Marketing del Grupo Sancor Seguros**.

A través de **Sancor Seguros Beneficia**, los clientes, una vez adheridos, suman puntos mensualmente y de forma automática en base a las coberturas que tengan contratadas. «*De esta forma, buscamos agradecer la confianza que nuestros asegurados depositan en nosotros, fundamentalmente en tiempos tan difíciles. Quiero aprovechar para invitarlos a seguir sumándose al programa y adelantarles que estamos trabajando en importantes novedades que daremos a conocer en el corto plazo*», finalizó Gaido.

Zurich lanzó el «Global Broker Academy»



© **Zurich** se diferencia en el mercado por su liderazgo en programas internacionales para empresas y apuesta por acompañar a aquellas compañías que operan más allá de sus fronteras con jornadas de formación para fortalecer su posicionamiento con el cliente.

Es así que lanzó «**Zurich Global Broker Academy**», un **proyecto de formación en Programas Internacionales para Brokers de Argentina y Chile**, que cuenta con el soporte del **Grupo Zurich**.

Este programa está desarrollado con las últimas técnicas y tecnologías de aprendizaje para ayudarlos a aumentar su conocimiento en este espacio, y así ayudar a los clientes con su gestión de riesgos transfronterizos y necesidades de seguros.

Los encuentros virtuales ya han tenido lugar los días 26, 27 y 28 de abril con productores de ambos países. «*Nos enorgullece seguir trabajando con nuestros brokers para compartir conocimiento y aprendizaje ya que es foco clave en nuestra propuesta de valor. Además, es increíble el trabajo realizado por todo el equipo que participó en esta iniciativa y es una clara muestra del liderazgo y la vanguardia de Zurich para dar soluciones que se adaptan a las necesidades de internacionalización de las empresas*», expresó **Alejandro Vega Cigoi, Head of Commercial Insurance, Zurich Argentina**.

A medida que las empresas siguen globalizando sus negocios, aumenta su necesidad de soluciones de seguros internacionales y transfronterizos. **Zurich** ha brindado soluciones internacionales de seguros por más de 40 años a miles de clientes alrededor del mundo. Llevar a cabo esta tarea de manera correcta requiere una sólida red internacional, sistemas y herramientas vanguardistas, así como procesos fuertes, pero lo más importante, se requiere de personas altamente calificadas y dedicadas. Tener el conocimiento sólido y apropiado sobre cómo funcionan estas soluciones y sus beneficios se está convirtiendo en una habilidad esencial para seguir siendo relevantes para los clientes. **Zurich ha asumido el compromiso de cuidar y contener a toda su cadena de valor, como así también honrar su acción hacia la comunidad**. A la vez mantener el foco y no abandonar los esfuerzos e iniciativas que viene desarrollando e implementando para adaptar sus operaciones, y que posicionan a la compañía cada vez más a la vanguardia y hacia el futuro.

Satisfacción del cliente en tiempo real de Allianz



© **Allianz** trabaja con la plataforma **Voz del Cliente**, que permite visualizar y analizar en tiempo real el feedback del cliente en distintos procesos con la compañía en forma simultánea.

Allianz Argentina, compañía líder en seguros y servicios financieros, **continúa trabajando fuertemente en la experiencia del cliente, poniéndola en el centro de su estrategia**.

Con la implementación de la nueva plataforma **VoC (Voz del Cliente)** en 2020, una herramienta del proveedor internacional **Maritz**, **Allianz tiene a su disposición información analítica sobre la satisfacción de sus clientes en tiempo real**, en simultáneo para uno o múltiples procesos. Esto permite identificar las causas más frecuentes de satisfacción y detección, satisfacción general segmentada por grupo de interés, evolución a través del tiempo, y para los casos de clientes insatisfechos, profundizar sobre la causa raíz del problema. **Permite analizar también en detalle los comentarios y sugerencias recibidas**, que son una fuente muy importante y rica de feedback, combinándolos con los comentarios de nuestra red comercial.

«*Escuchar la voz del cliente, especialmente de aquellos clientes detractores, se convirtió en un mecanismo fundamental para las compañías para conocer los puntos fuertes y débiles de los procesos y poder tomar acciones de mejora. Hoy en día son cada vez más las compañías en las cuales, al finalizar un proceso determinado, nos llega una breve encuesta de satisfacción para evaluar el servicio brindado. El análisis interno y consistente de esa información nos da la orientación y enfoque para presentar planes de mejora y de acción focalizados, y orientar nuestros recursos y esfuerzos. Con VoC, por otro lado, todas las áreas de la compañía están comprometidas con la mejora del servicio*», comenta **Lorena Garrera, Directora de Canales Alternos, Marketing y Customer Experience** a cargo del proyecto.

«*Escuchar la voz del cliente, especialmente de aquellos clientes detractores, se convirtió en un mecanismo fundamental para las compañías para conocer los puntos fuertes y débiles de los procesos y poder tomar acciones de mejora. Hoy en día son cada vez más las compañías en las cuales, al finalizar un proceso determinado, nos llega una breve encuesta de satisfacción para evaluar el servicio brindado. El análisis interno y consistente de esa información nos da la orientación y enfoque para presentar planes de mejora y de acción focalizados, y orientar nuestros recursos y esfuerzos. Con VoC, por otro lado, todas las áreas de la compañía están comprometidas con la mejora del servicio*», comenta **Lorena Garrera, Directora de Canales Alternos, Marketing y Customer Experience** a cargo del proyecto.

El proyecto **Voz del Cliente** conlleva la implementación de una metodología de trabajo. El área responsable por brindar el servicio puede visualizar los comentarios de los clientes en tiempo real y tiene la función de accionar sobre los clientes detractores dentro de las 48 horas para comprender en profundidad la causa raíz del problema y definir futuros planes de acción.

«*Como primer paso en el plan de implementación, incorporamos al encuestamiento el proceso de gestión del cierre del siniestro de Automóviles en octubre 2020 y denuncia en diciembre 2020. En Febrero 2021 sumamos el proceso de Siniestros de Hogar para el cierre y la denuncia. Estamos sumando ahora el proceso de emisión para Automóviles y Hogar, y tenemos un plan muy estricto de incorporación de nuevos procesos para lo que queda del 2021*», sostiene **Julieta Fondeville, Gerente de Marketing y Customer Experience**.

Allianz brindará a sus Productores la posibilidad de contar con esta información con la evaluación y comentarios de sus propios clientes. Esta información valiosa les permitirá también tener mayor conocimiento sobre el servicio brindado por su oficina. La incorporación de nuevas herramientas tecnológicas innovadoras les permiten a la compañía transformarse e incorporar el análisis de datos como eje central para la mejora de la satisfacción del cliente.

«*Como primer paso en el plan de implementación, incorporamos al encuestamiento el proceso de gestión del cierre del siniestro de Automóviles en octubre 2020 y denuncia en diciembre 2020. En Febrero 2021 sumamos el proceso de Siniestros de Hogar para el cierre y la denuncia. Estamos sumando ahora el proceso de emisión para Automóviles y Hogar, y tenemos un plan muy estricto de incorporación de nuevos procesos para lo que queda del 2021*», sostiene **Julieta Fondeville, Gerente de Marketing y Customer Experience**.

Grupo San Cristóbal promueve el bienestar de las PAS junto al Dr. Adrián Cormillot



© En el marco del **Club de Mujeres, ASOCIART y San Cristóbal Seguros** lanzaron el **Programa de Bienestar para sus Productoras Asesoras**. Para este lanzamiento, que tuvo lugar el pasado 6 de mayo vía zoom, se invitó al **Dr. Adrián Cormillot** con el objetivo de **concientizar sobre la adopción de hábitos saludables, resaltar la importancia de una adecuada nutrición y la conveniencia de la actividad física regular**, entre otros conceptos que se abordaron.

El Doctor Adrián Cormillot es médico clínico con orientación en enfermedades crónicas. Este evento permitió que las productoras tengan la oportunidad de realizar consultas en forma directa y recibir respuestas a todas sus inquietudes.

Con la finalidad de dar un paso más en el impulso de una mejor calidad de vida y bienestar integral, se presentaron nuevos beneficios para ellas: **chequeo médico + apto físico, red de gimnasios gratuitos (Gympass), control nutricional y seguimiento con especialistas de la Fundación Favalaro**.

Grupo San Cristóbal coordina estas actividades y ofrece nuevas propuestas de valor para las productoras con el objeto de fortalecer su crecimiento personal y potenciar su liderazgo profesional en el mercado de seguros.

RUS lanzó un Seguro de Salud para personas transgénero



© Se trata de una **cobertura de seguros de salud única en el país** ideada por **Río Uruguay Seguros (RUS)** para brindar a la población transgénero la posibilidad de acceder a mecanismos que garanticen el goce de su salud integral. Tratamientos hormonales, intervenciones quirúrgicas, descuentos en medicamentos, servicio de telemedicina y acompañamiento psicológico durante el proceso de transición hacia su identidad de género autopercibida, son varios de los beneficios de este seguro.

El **Seguro RUS Salud Trans** surge como un **nuevo aporte de Río Uruguay Seguros para contribuir a una sociedad más equitativa a través de la industria aseguradora** y esto va en línea con las acciones que la empresa viene implementando hace varios años. Por un lado, como **firmante del Pacto Global de Naciones Unidas**, fomenta la protección de los Derechos Humanos, defiende la eliminación de todas las formas de discriminación en todos los ámbitos, entre otros temas. Por otro, **diseña -y aún continúa haciéndolo- productos a medida para satisfacer las necesidades de diversos colectivos sociales**, y al mismo tiempo, **desarrolla estrategias de formación** para que éstos puedan encontrar en el seguro una inserción laboral de largo plazo.

La equidad como motor de trabajo

RUS trabaja para **democratizar y promover el acceso de los seguros a todas las personas del país**, diseñando productos y servicios que promuevan el bienestar y el cuidado de la salud. Partiendo de esta premisa, en el 2019 la empresa lanzó **RUS Salud Fem**, un seguro pensado exclusivamente para la protección de las mujeres desde la prevención, cuya cobertura abarca riesgos como cáncer de útero, mama, ovario y/o cuello de útero, infarto agudo de miocardio, intervenciones quirúrgicas y servicios adicionales como, por ejemplo, el reintegro de diferentes estudios anuales (PAP, mamografía, ecografía mamaria, etc.) que se realizan para prevenir enfermedades femeninas. Gracias a la repercusión de esta iniciativa, **RUS** fue invitada a formar parte del **Laboratorio de Innovación «Mujeres y Seguros»** liderado por la Superintendencia de Seguros de la Nación (SSN), promovido por **Acceso to Insurance (A2i)** y **Reos Partners** -con el apoyo de **International Association of Insurance Supervisors (IAIS)**- del que participan diferentes aseguradoras con el fin de **promover el desarrollo de productos para mujeres fomentando así el crecimiento del mercado a través de la inclusión financiera de las mismas**.

Asimismo, durante los meses de febrero y marzo de este año **RUS y estacubierta.com** inauguraron **dos oficinas comerciales de seguros** en los barrios bonaerenses **Mugica (ex Villa 31)** en CABA y en **La Juanita**, Partido de la Matanza, que generaron fuentes de ingreso para los habitantes de los mismos quienes son los responsables de la atención al público, tarea para la que fueron formados oportunamente. Los microseguros que allí se comercializan (accidentes personales, seguros de vida, salud, hogar, entre otros) fueron perfilados en base a un trabajo de investigación previo en el que se identificaron las necesidades particulares de los hogares y comercios de cada barrio.

Las personas que atienden estos locales, al igual que diferentes colectivos, **San Cristóbal** en un programa de equidad y diversidad (siendo los primeros, un grupo de hombres con discapacidad motriz de Salta y un grupo de mujeres transgénero de Concepción del Uruguay), fueron capacitadas como auxiliares en seguros y están becadas para formarse como productores y productoras de seguros, en un trabajo conjunto entre la **Universidad Corporativa de RUS, la Asociación de Mujeres en Seguros (AMES)** y la **Federación de Asociaciones de Productores Asesores de Seguros de la Argentina (FAPASA)**.

RUS Salud Trans: un seguro que contribuye a una sociedad más equitativa

A las actividades ya mencionadas se suma la creación del **Seguro RUS Salud Trans** diseñado para satisfacer las necesidades de la población transgénero y que surge como resultado del diálogo continuo con integrantes de la comunidad trans -que **RUS** capacitó en el marco del programa de equidad y diversidad- con la que no sólo se establecieron fuertes lazos de trabajo sino también espacios para expresar las problemáticas a las que deben enfrentarse día a día.

La cobertura de **RUS Salud Trans** abarca **intervenciones quirúrgicas de baja, media y alta complejidad** (como las cirugías de aumento y disminución de mamas como parte del proceso de adecuación del cuerpo a la identidad autopercibida); **prótesis** (traumatológicas, cardiovasculares, neurológicas, auditivas, oculares); **primer diagnóstico de trasplante; y renta por internación por enfermedad o accidente**. Además, como servicios adicionales, **contempla la asistencia médica por emergencias, acompañante nocturno por internación, asistencia odontológica por emergencia, consultas psicológicas a través de un servicio de telemedicina disponible las 24 hs, descuentos en medicamentos para terapia hormonal**, entre otros beneficios.

La elección de transicionar y el respaldo de RUS para acompañar el proceso

Para muchas personas transgénero transicionar no significa lo mismo. Para algunas implica cambiar de nombre, de ropa o de apariencia sin recurrir a procedimientos médicos. Para otras lograr adaptar su cuerpo a su identidad autopercibida requiere de tratamientos hormonales y de cirugías estéticas. Este proceso no sólo implica cambios físicos sino también emocionales y en eso juega un rol fundamental el

Breves de Informe

acompañamiento psicológico y familiar para que puedan recorrer este camino de la mejor manera posible.

Teniendo en cuenta estas necesidades surge el seguro **RUS Salud Trans** que brinda una amplia gama de beneficios a los que, por primera vez en la industria aseguradora, **mujeres y hombres transgénero tendrán acceso para avanzar en su proceso identitario, sentirse libres de elegir y expresar quienes son**. Con este nuevo aporte, **Río Uruguay Seguros** sigue trabajando por el **bienestar de las personas garantizando la democratización de los seguros en pos de una sociedad más equitativa, cuidando uno de los derechos más importantes: el derecho a la salud**.

Fondo Sigma: cambiar el mundo a través de la co-creación



© **SIGMA**, el fondo surgido de la unión de **San Cristóbal Caja Mutual** y **Sumatoria Asociación Civil** con el objetivo de enriquecer el ecosistema emprendedor con impacto en lo social, ambiental y cultural, ya **lleva otorgados más de \$28.000.000 en financiación**.

Transformar y promover la cultura emprendedora a nivel federal, disponibilizar recursos y crear instrumentos de financiamiento, son parte de la fórmula del **Fondo SIGMA**, un fondo de inversión de impacto, que conecta a grandes inversores con proyectos, empresas o instituciones. Sus principales áreas de inversión son: **Desarrollo Social, Ambiente, Educación y Cultura**.

De los proyectos elegidos se puede destacar a la organización **Pro Mujer** que, con el financiamiento otorgado, va a impactar directamente en **1.000 mujeres para potenciar sus emprendimientos y generar un sostén económico en sus hogares**. Otro caso se da en Santa Fe con la **Cooperativa La Chozza** quienes, por medio del fondo, **podrían producir más de 20.000 kilos de alimentos orgánicos y agroecológicos**.

«*Queremos, por sobre todo, inspirar, conectar e impulsar. No hay suerte ni azar, sino trabajo, esfuerzo, planificación y proyección*», comenta **Matías Kelly, director de Sumatoria**. «*Con la innovación como camino, los emprendedores son la base de la construcción de las empresas del futuro, lo que se traduce en crecimiento, desarrollo y generación de empleo*», agregó quien fuera director de la organización Sistema B.

SIGMA tiene como principal objetivo **impulsar el desarrollo de las finanzas de impacto, liderando la transición hacia un sistema financiero sostenible**. Para eso, desarrolla instrumentos y vehículos que financian proyectos que impactan positivamente en la sociedad y el planeta. La inversión sigue siendo hacia el futuro, por el crecimiento y desarrollo de los emprendedores argentinos que buscan un impacto positivo real en la sociedad y en el planeta.

Para **María Martha Nadeo, Gerente General de San Cristóbal Caja Mutual**, «*las inversiones con impacto positivo son una herramienta eficiente para canalizar flujos de capital utilizados para financiar proyectos, empresas y organizaciones que proponen soluciones a las problemáticas sociales, culturales y ambientales*».

Libra incorpora el Ramo de Seguro de Vida Individual



© Acorde a su plan de desarrollo, **LIBRA Compañía de Seguros** continúa incorporando nuevos ramos. En esta oportunidad **se suma a la oferta actual (Automotores, Motovehículos, Accidentes Personales, Sepelio, Vida Colectivo) el ramo de Vida Individual**. El mismo será ofrecido en distintos planes de cobertura y servicios adaptados a distintas necesidades. Esto evidencia el plan de crecimiento de la compañía basado en la solvencia necesaria al momento de cumplir con los requerimientos para poder comercializar estos nuevos ramos.

«*El objetivo de Libra es ofrecer al mercado una amplia oferta de ramos y productos. En los últimos tiempos hemos puesto a disposición de nuestros Productores Asesores de Seguros distintos tipos de productos y coberturas, y estamos prontos a alcanzar la aprobación de la SSN de los ramos patrimoniales de Comercio y Hogar*», señaló **Juan Ignacio Perucchi, Gerente General de Libra Seguros**.

«*Nuestro Plan de Negocio para el mediano plazo se avanza hacia una Compañía Integral en relación a la oferta de Seguros para con nuestros PAS y asegurados. Esto, a partir del compromiso de nuestros accionistas, de la capitalización y las fuertes inversiones que se están llevando adelante*», concluyó **Juan Ignacio Perucchi**.

El Grupo Sancor Seguros capacitará a 1.400 Productores Asesores mediante su programa DALE Líderes



© El **Programa Anual «DALE Líderes»** forma parte de la **estrategia de capacitación del Grupo Sancor Seguros** para sus Productores Asesores y tiene por finalidad **permitirles acreditar, por medio de su realización, las horas que anualmente demanda la Superintendencia de Seguros de la Nación para la renovación de la matrícula profesional**.

Para el primer semestre de la edición 2021, que se llevará adelante en **modalidad 100% virtual**, se desarrollarán **14 cursos** en las diferentes Unidades de Negocios de la Aseguradora en el país,

esperándose la **participación de alrededor de 1.400 miembros de su cuerpo de ventas**. La capacitación estará a cargo de la profesional **Ana María Weisz**, reconocida experta en materia de seguro de Retiro Colectivo, con lo cual los cursos están en línea con el reciente lanzamiento que **Prevenición Retiro** hizo del mencionado producto. «*En nuestra empresa otorgamos una gran importancia a la capacitación como herramienta de profesionalización de nuestro cuerpo de ventas. Por ello, cada año nuestros agentes son capacitados sobre diversos temas de actualidad. En esta oportunidad y dado el contexto actual, lo hacemos de manera virtual para que todos puedan aprovechar este diferencial*», amplió **Osiris Trössler, Director de RRRP y Servicios al Productor Asesor de Seguros del Grupo Sancor Seguros**. De esta manera, el **Grupo Sancor Seguros** volverá a brindar a sus PAS estos cursos que además de cumplir con las exigencias de la SSN, están especialmente orientados a sumar valor a su formación.

Grupo Allianz presentó su 20º reporte de sustentabilidad

© **Allianz**, líder global en seguros y servicios financieros, presentó su **20º Reporte de Sustentabilidad con los resultados del año 2020**.



El Grupo, comprometido con el **bienestar del planeta y el impacto de su actividad en la sociedad**, dio a conocer el documento de 133 páginas con el que **informa a sus principales grupos de interés la totalidad de acciones que lleva a cabo en materia de sustentabilidad**.

Entre algunos de los datos a destacar en esta última entrega se encuentran el **compromiso por lograr la nulidad de emisiones de dióxido de carbono para 2050, una reducción del 62% de estas emisiones en sus operaciones desde 2010, la incorporación de los aspectos sustentables en su actividad y la generación de ingresos por 1,8 millones de Euros** provenientes de sus 232 soluciones sustentables. A su vez, **la compañía realizó, a lo largo del año, colaboraciones monetarias por 50 millones de Euros para asistir a miembros de las sociedades en las que opera**, por medio de la articulación con 12 fundaciones y logró la incorporación de más de 10 millones de nuevos clientes por su oferta de soluciones económicamente accesibles respecto de micro-seguros y micro-ahorros. Por otro lado, en lo que respecta a la perspectiva de género, **Allianz** reportó que en la actualidad, y a nivel mundial, **cuenta con un 38,2% de mujeres en sus puestos directivos** y que **ha destinado más de 400 Euros por empleado en capacitaciones para su formación profesional**. Por su tipo de operación, la empresa también destaca la obtención de la **calificación A+ en ocho de sus nueve categorías y la inclusión en el Grupo de Líderes 2020 para reportes climáticos**.

Al respecto de esta significativa publicación, **Roman Sauer, Jefe de Contaduría de Allianz**, expresó: «*La sustentabilidad es más que relacionada con el éxito no financiero. Hemos realizado este informe desde el año 2001 porque ha ido surgiendo una creciente demanda de información sobre el tema. Esto nos condujo también a la implementación del enfoque ESG en 2012 y, desde entonces, siempre ha ido creciendo*». «*El reporte muestra dónde estamos en este camino. Nos hemos convertido en uno de los moldeadores más relevantes de la industria y fuera de ella. No solo en lo que respecta al clima; la sustentabilidad es más que el clima. Nuestro negocio de inversiones y seguros también crea un impacto social masivo y Allianz ha sido uno de los primeros en avanzar en los informes de sustentabilidad*», agregó **Line Hestvik, Jefa de Sustentabilidad del Grupo**. El Informe de Sustentabilidad establece qué temas estratégicos deben informarse. Este año, **la compañía resalta la asociación con grandes actores de la industria en la Net-Zero Asset Owner Alliance (AOA)**, convocada por la Organización de las Naciones Unidas (ONU) **para unir fuerzas en la lucha contra el cambio climático**. Toda la información reportada es validada y asegura el cumplimiento de las reglas existentes, por ejemplo, los Estándares de la Iniciativa de Informes Globales o las Métricas de Capitalismo de Partes Interesadas del Foro Económico Mundial, la recopilación de datos y la garantía de calidad.

«*Allianz ya cuenta con informes ESG maduros y hacemos muchas cosas que aún no son requeridas por la ley como, por ejemplo, las auditorías. Pero estamos solo en un punto de partida. La sustentabilidad se está volviendo mucho más importante. En cinco años es de esperar que tengamos estándares aceptados a nivel mundial que ayuden a las partes interesadas a comparar los logros de sustentabilidad de las empresas. Tenemos un compromiso a largo plazo*», remarcó Sauer.

Para acceder al 20º Reporte de Sustentabilidad de Allianz ingresar en: <https://www.allianz.com/en/sustainability.html>

Para más información sobre la compañía, ingresar en: <https://www.allianz.com.ar>

Zurich fue sponsor del Bloomberg Green Virtual Summit



● Durante el encuentro virtual, se abordaron las problemáticas relacionadas con el clima y la sostenibilidad a través de un esfuerzo de colaboración.

En el marco de su compromiso con la sostenibilidad en todas sus dimensiones para generar un impacto positivo en el planeta, Zurich fue uno de los patrocinadores del evento Bloomberg Green Virtual Summit: la primera marca de noticias de negocios globales multiplataforma construida para la era del cambio climático.

En este sentido, por segundo año consecutivo, expertos en temas que combinan la sustentabilidad, el diseño, la cultura, la alimentación, la tecnología, la ciencia, la política y el entretenimiento se reunieron para compartir sus experiencias en torno a las acciones para alcanzar los objetivos de reducción de emisiones de CO2, y cómo trabajar juntos para reparar, reconstruir y renovar con el foco puesto en nuestro futuro contra el cambio climático.

Durante el inicio del evento, Mario Greco, CEO de Zurich Insurance Group y Sebastião Salgado, fotógrafo y fundador del Instituto Terra, enviaron un mensaje conjunto a la audiencia global, a través del video «A promise to our planet», en el cual el directivo de Zurich manifestó que «son necesarias acciones reales para curar al planeta y estamos conscientes de que podemos inspirar a más personas para actuar de manera urgente ante el cambio climático. Por ello, a través del proyecto El Bosque Zurich nos hemos unido a la ambición de Instituto Terra para rehabilitar una parte de la selva de Brasil».

El Bloomberg Green Virtual Summit también contó con el primero de seis episodios del popular programa de televisión ahora con foco en el cambio climático 'Leaders with Lacqua Goes Green', que se transmitirá por Bloomberg TV de mayo a octubre de 2021, patrocinado exclusivamente por Zurich. Entre los invitados al programa se encuentran Al Gore, ex Vice Presidente de los Estados Unidos y otras personalidades destacadas e influyentes sobre el tema de la sustentabilidad climática.

Proteger el planeta y a la Comunidad son los dos grandes ejes rectores que tiene Zurich enfocándose en un tema concreto que tiene que ver con las problemáticas del cambio climático y la inequidad social. Este propósito es transversal al negocio y también tiene su territorio de acción a través de soluciones para clientes, la manera de invertir los activos corporativos y de un abordaje proactivo del impacto social, ambiental y económico en el modo de actuar todos los días.

«La mayor aspiración de Zurich es convertirse en uno de los negocios de mayor impacto en el mundo y así contribuir a mejorar la calidad de vida de las personas: clientes, colaboradores, proveedores e inversionistas. Como parte del proceso, la compañía hace su aporte de valor para proteger el mundo que todos habitamos, guiada por los Objetivos de Desarrollo Sostenible de la ONU. Es por eso que en esta oportunidad nos unimos a esta iniciativa ya que estamos convencidos que es el momento de actuar por el clima y conectar con la naturaleza. Sobre todo, nos inspira para seguir en este camino de elevar temas que ayuden a mitigar los efectos de la crisis climática y a concientizar sobre la salud del Planeta», expresó Adriana Arias, Head of Communications de Zurich Argentina.

Más de 55 años de Zurich en la Argentina avalan que se trata de una de las compañías más confiables del país y que busca en todas sus acciones dejar una huella positiva en sus empleados, sus productores, clientes y en la comunidad.

Afianzadora participó en la XXXII Asamblea General de la APF PASA (Asociación Panamericana de Fianzas)



● Del lunes 3 al miércoles 5 de este mes se celebró la XXXII Asamblea General de la APF PASA de manera virtual, luego de un 2020 sin reuniones ni encuentros presenciales.

En esta ocasión, se realizaron las presentaciones de los Comité de Trabajo de la APF PASA, donde el Gerente Comercial de Afianzadora, Agustín Del Torchio, integrante del Comité de Fianzas, expuso sobre las consecuencias del Covid, las medidas tomadas en nuestro país y en particular en el mercado de Caución.

Además, la Asamblea contó con presentaciones de destacados analistas internacionales como Richard Quest, periodista de la cadena CNN Internacional, y David McWilliams, reconocido economista irlandés. Se trataron temas vinculados a la actualidad del negocio de Fianzas, como el potencial impacto del BREXIT y las consecuencias del COVID en nuestro mercado.

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

Breves de Informe

Chubb y Marsh colaboran para asegurar el Programa de Compensación COVAX en 92 países de ingresos bajos y medios



● Chubb y Marsh anunciaron su colaboración con la Organización Mundial de la Salud (OMS) y Gavi, the Vaccine Alliance (Gavi) para asegurar un Programa que ofrecerá a individuos elegibles de 92 países y economías de bajos ingresos un proceso rápido, justo y transparente para recibir compensación en caso de efectos adversos raros pero graves, asociados con las vacunas distribuidas hasta el 30 de junio de 2022 por intermedio de COVAX (Fondo de Acceso Global para Vacunas COVID-19).

El Programa de Compensación (No-Fault Compensation Program) de COVAX es el primer y único mecanismo de compensación por lesiones y daños corporales a consecuencia de vacunas disponible a escala internacional. Convocado de manera conjunta por Gavi, la Coalición para las Innovaciones en Preparación para Epidemias (CEPI, por sus siglas en inglés) y la OMS, y trabajando en asociación con UNICEF como socio clave en su implementación, el fondo COVAX fue creado para acelerar el desarrollo y producción de vacunas contra el COVID-19, además de garantizar un acceso justo y equitativo en todos los países del mundo. Gracias a la colaboración entre Chubb y Marsh, un seguro de hasta \$150 millones de dólares estará a disposición del Programa de compensación de COVAX para cubrir pagos de beneficios a las personas elegibles en los 92 países y economías de bajos ingresos, conocidos como las economías elegibles para el Compromiso Anticipado de Mercado COVAX (AMC, por sus siglas en inglés) de Gavi. El bróker de seguros Marsh lideró la colocación global de esta solución a medida. Chubb es la aseguradora principal de la iniciativa, apoyada por otras 10 aseguradoras ubicadas en Estados Unidos, el Reino Unido, Alemania, Irlanda, Suiza y las Bermudas. La distribución de vacunas contra el COVID-19 durante 2021 será el más rápido y más grande despliegue de nuevas vacunas en la historia. El COVAX Facility, mecanismo global de adquisiciones de COVAX, aspira a entregar 2 mil millones de dosis de vacunas seguras, efectivas y con garantía de calidad en todos los países participantes, para el fin de este 2021. Esto incluye hasta 1.7 mil millones de dosis para los 92 países y economías elegibles por el AMC, al mismo tiempo que las naciones con mayores recursos.

Evan G. Greenberg, Chairman and Chief Executive Officer de Chubb, dijo: «Chubb se enorgullece en extender su colaboración con la Organización Mundial de la Salud y sus socios para apoyar el Programa de Compensación (No-Fault Compensation Program) de COVAX, de importancia crítica. La magnitud de la pandemia de COVID-19 exige que todos -desde los gobiernos y las autoridades de salud pública hasta el sector privado- aporten sus habilidades, capacidades y recursos para hacer su parte en la tarea de poner fin a esta crisis. Nos gratifica trabajar junto a Marsh para apoyar un Programa esencial, que ayudará a que personas en todos los países, independientemente de su nivel de ingreso, tengan un acceso equitativo a estas vacunas que pueden salvar vidas».

John Doyle, Presidente y CEO de Marsh, agregó: «La pandemia de COVID-19 es ante todo una tragedia humana, que ha resultado en trillones de dólares en pérdidas económicas y ha afectado profundamente las perspectivas de algunos de los países más pobres del mundo y de su población. Durante la pandemia, los colaboradores de Marsh en todo el mundo han trabajado arduamente para ayudar a los clientes y a las comunidades a abordar los rápidos cambios en sus escenarios de riesgo. La entrega de las vacunas distribuidas por COVAX ahora permitirá que algunas de las sociedades más vulnerables puedan reconstruirse y recuperarse más rápidamente. Al trabajar juntos, el sector público y la industria aseguradora tienen la capacidad de desarrollar soluciones que pueden acelerar la recuperación económica tras los impactos del COVID-19».

«La naturaleza sin precedentes de la pandemia de COVID-19 ha sido acompañada por el despliegue de nuevas vacunas más grande de la historia, bajo el Acelerador-ACT y COVAX, su pilar en el ámbito de las vacunas», dijo el Dr. Tedros Adhanom Ghebreyesus, Director General de la OMS. «El Programa de Compensación de COVAX ayuda a garantizar que personas en los países elegibles para el AMC puedan beneficiarse de la ciencia de vanguardia que ha entregado las vacunas contra el COVID-19 en tiempo récord».

«A medida que implementamos COVAX, hemos trabajado con todas las partes interesadas para establecer una solución integral de indemnización que permita que las nuevas vacunas puedan ser adquiridas y abordar las obligaciones financieras que esto pueda imponer sobre las economías de menores ingresos que son parte de COVAX», dijo el Dr. Seth Berkley, CEO de Gavi (The Vaccine Alliance). «El Programa de Compensación de COVAX es un mecanismo robusto, transparente e independiente que será un recurso esencial para los individuos que están siendo vacunados y para los gobiernos de países de bajos ingresos que están obteniendo vacunas mediante el COVAX AMC de Gavi», añadió. Este programa de seguros complementa el acuerdo de febrero anterior entre la OMS y Chubb, a través de ESIS Inc., compañía de Chubb encargada de la administración del Programa.

Llega Aseguralo.com, la plataforma online para ahorrar tiempo y dinero en la contratación de seguros



● Se trata de un Broker de Seguros 100% digital que llega al mercado para proponer una forma más ágil tanto en la cotización, como en la emisión y gestión de siniestros, la gestión de pólizas y más. El lanzamiento incluye un producto exclusivo para asegurar vehículos de Movilidad Urbana a través de un Código QR.

Hawk Group anuncia el lanzamiento de Aseguralo.com, su plataforma de Seguros Online que viene a revolucionar la forma de cotizar, contratar y gestionar pólizas de seguro para productos como autos, motos, movilidad urbana, tecnología portátil, hogar, salud prepaga, cauciones de alquiler y comercios, entre otros.

«En Aseguralo.com somos un equipo de profesionales del seguro, con espíritu joven, entusiasta e innovador. Buscamos a través de este proyecto involucrarnos de lleno en ofrecer a nuestros clientes la mejor experiencia en la contratación de sus seguros, basándonos esta vez en el soporte digital, tanto en la cotización, como en la emisión y gestión de siniestros, la gestión de pólizas, etc.», explica Facundo Elizalde, CEO de Aseguralo.

La innovadora plataforma fue desarrollada por la software factory Andromeda Latam, partner clave de Aseguralo en el área sistemas, la cual cuenta con un gran expertise y trayectoria en muchos proyectos de renombre. «Queremos aplicar en todas las áreas las tecnologías que nos permitan brindar a los clientes soluciones rápidas y no contratiempos, para lo cual desarrollamos procesos ágiles e intuitivos. El avance de la tecnología en los últimos tiempos, y en particular de las Insurtech, nos ofrece muchas nuevas herramientas y nos motiva a trabajar fuerte en este sentido», dice al respecto Facundo Elizalde. «Este es recién el comienzo de un plan amplio y ambicioso que nos tendrá trabajando en equipo por un largo tiempo».

La flamante herramienta -y todas las funcionalidades que irá incorporando luego de este lanzamiento- estará a disposición del canal de productores y de las diferentes alianzas comerciales. «La intención es, desde nuestra estructura, fomentar el uso de toda la tecnología que tenemos a disposición para lograr diversificar cada vez más nuestra cartera y llegar de esta forma a segmentos que hasta hoy no alcanzábamos. Queremos que toda nuestra red tenga las mismas posibilidades de expansión y crecimiento», destaca el CEO de Aseguralo.

Producto exclusivo

Argentina tiene por delante el desafío de fomentar la movilidad urbana sustentable, especialmente en los grandes centros urbanos, con el objetivo de reducir el consumo energético del transporte tradicional (según el Balance Energético Nacional que elabora la Secretaría de Energía, es el sector de mayor consumo de energía primaria del país) y las consecuentes emisiones de gases de efecto invernadero y la contaminación sonora, además de disminuir los accidentes viales, y contribuir al ahorro de tiempos de viajes y para una mejor calidad de vida de los habitantes. En ese sentido, Aseguralo.com llega al mercado de seguros con un producto exclusivo y mejor concepto de cobertura en Movilidad Urbana, en alianza con Grupo Núcleo, una de las principales distribuidoras a nivel nacional de productos como Monopatines y Bicicletas Eléctricas, Hoverboards, Skate, Rollers, etc.

«Siguiendo con la fuerte tendencia de la Movilidad Sustentable, vamos a ofrecer a los clientes soluciones acordes. El cliente podrá escanear desde su celular un Código QR que estará en estos vehículos de Movilidad Urbana, y así cotizar y contratar su seguro de movilidad en 3 simples pasos», explica Facundo Elizalde. Los clientes que contraten el seguro a través de este Código QR obtendrán grandes beneficios.



«Tenemos como principal objetivo liderar el segmento de comercialización de seguros online en Argentina, a través de una herramienta basada esencialmente en una experiencia digital para el usuario. Ésta ofrece la posibilidad de cotizar seguros con diferentes compañías en nuestro formato web / mobile y, además, adquirir en un futuro productos desde nuestra app en formato on demand, en función de las necesidades de cada cliente», afirma Sebastián Larrea, CEO de Hawk Group y Director de Aseguralo.com. «Al igual que Hawk Group, Aseguralo.com cuenta con el apoyo de grandes compañías del mercado asegurador. Los clientes podrán elegir entre Sancor Seguros, San Cristóbal, Mercantil Andina, Orbis, Galeno, SMG, SURA, Zurich y Rivadavia, entre otras».

«Trabajamos día a día con el propósito de dar a nuestros clientes lo mejor, no solo para que nos elijan sino para que quieran quedarse con nosotros; es nuestra vocación brindar un buen servicio, estar presentes siempre que necesiten y de una manera innovadora, simple y amigable», concluye Facundo Elizalde.



GOURMEND

EL TROPEZÓN
DESDE 1974

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

profile
profile

PAN Y TEATRO

Sabores de Cuyo en una atmósfera cultural



Historia
A principios del año 1983 llega a Buenos Aires Germinal Marín, un actor de teatro mendocino, quien arriba a la provincia con un grupo de teatro para participar en la obra de un francés, que se estrenaría -a unos kilómetros de Mar del Plata- en Chapadmalal, Provincia de Buenos Aires. Su familia -madre, esposa e hijos- permanecen en Bermejo su lugar natal. Germinal manda a buscar a su familia para que se instale también en la Ciudad de Buenos Aires, dejando atrás sus cosas y empezando un nuevo proyecto. La estadia se extiende y la oferta cultural que ofrece la Ciudad de Buenos Aires los asombra, ya que todo lo que ofrecía en materia de literatura y pintura, los hacía sentirse «envueltos en un manto cultural».

Primero compran un departamento en la calle Humberto Primo, mientras Germinal trabaja en teatro, y hace algo de televisión y de cine. Luego, sus hijos mayores -Germinal, Lucas y Juan Pablo- se introducen en el círculo cultural de sus padres, donde la música y el teatro también les llama la atención.

Germinal mantiene una tradición de sus padres respecto a la comida -ya incluso desde sus abuelos maternos y paternos- donde el ritual de cocinar y de la sobremesa, las charlas en familia o compartir el pan, eran de vital importancia. Siempre tuvo en mente un lugar de comidas donde pudiera practicar también las recetas que su madre Antonia había hecho durante su niñez y que le recordaban tanto a la casa de sus abuelos. Así



que, junto a su familia deciden vender una de las casas del Bermejo donde vivían y con ese dinero poder comprar una casa en la esquina de Las Casas y Muñiz. Esa esquina había permanecido abandonada durante más de diez años y al parecer había sido utilizada como un mercadito de barrio, ya que en su interior encontraron una placa antigua que decía «Mercadito La Flor del Barrio» y que hoy en día forma parte de la decoración del lugar. Esa calle cortada da justo con el predio donde había estado la cancha de San Lorenzo y que ya en ese momento había sido ocupada por el Carrefour de Av. La Plata.

Nombre

Antes de saber qué nombre poner, Germinal y su familia también se divertían haciendo lo que más les gustaba que era la música, el teatro y la pintura. Él -al igual que sus hijos varones- toca el piano e instrumentos de percusión. Ellos cantan y hacen teatro igual que sus padres. Germinal y su entonces mujer Liliana

Moreno hacían panes caseros y empanadas mendocinas y sus hijos salían con canastas a venderlas por el barrio, a los locales de automotores que están por Av. La Plata. Germinal recordaba las tradiciones naturistas de su abuelo Cosme, al tiempo que fusionaba la cocina de su madre Antonia, una tana proveniente de Sicilia que les mandaba las recetas y los budines asturianos desde Mendoza. Su meta era cocinar lo más natural posible, hacer unos ricos panes caseros, unas deliciosas empanadas mendocinas o un exquisito dulce casero.

La casa donde hoy se encuentra el restaurante estaba «prácticamente destruida». Germinal destaca: «Empezamos nosotros a ocupar el espacio con el horno de la cocina, hacíamos unos panecitos que salíamos a vender por la calle. En el barrio nos miraban un poco raro porque la casa estaba abandonada, con las persianas bajas. Entrábamos por una puerta chiquitita y hacíamos fuego en el interior porque no tenía gas».

A esta altura, la familia Marín ya se había hecho notar en el barrio y de una forma muy

rústica fueron restaurando la casa con lo que iban encontrando. Germinal había traído un parral desde Mendoza que plantó a un costado de la vereda y junto a éste unas bignonias que cada tanto embellecían con sus flores. Decoraban las ventanas con plantas y frutas, y en el interior pusieron un piano que musicalizaba el entorno. De esta forma, empezaron a ensayar teatro y, con el tiempo, Germinal pone en escena varias obras, como la de «El viejo criado» de Roberto Tosa y algunas obras para chicos. El público entraba por una puerta pequeña y se encontraba con un espacio casi caprichoso, el cual no tenía sillas de teatro ni mesas. Lo que usaban eran tachos de pintura, bancos que habían restaurado o mesas que había dejado alguna escuela. En los intervalos vendían sus empanadas y los pasteles de papá. Entonces, cuando les preguntaron cómo se llama el lugar, Germinal y su familia respondieron «Pan y Teatro».



Un ambiente interesante entre la comida y el arte



Ambiente

El espacio de 'Pan y Teatro' fue tomando más color, reemplazaron sus ventanas y pintaron de blanco sus paredes. Incluso, la pequeña viña que habían sembrado dio algunas uvas y las enredaderas empezaron a tomar la vereda formando un pequeño jardín que perduró hasta hace poco.

En sus comienzos, el público que frecuentaba 'Pan y Teatro' estaba dado por transeúntes que pasaban por allí y les llamaba la atención la iluminación del lugar, escuchaban el piano o veían el ensayo de teatro. Germinal les acercaba una silla, improvisaba una mesa y los sentaba a comer. El barrio donde está ubicado no es muy concurrido incluso hoy en día, así que lo que hizo crecer su clientela fue 'el boca a boca'. Por su oficio, Germinal conocía algunos actores de teatro o algún artista plástico que los empezó a recomendar. «Los primeros famosos que venían corrían la voz, después también nos hicieron una nota, la gente empezó a venir y los vecinos comenzaron a tener más confianza», destacó.

Esos fueron los primeros clientes y así fue tomando forma. Hacían teatro en el lugar y ofrecían comida.

En los últimos años, los principales periódicos hicieron notas de prensa sobre el restaurante. Además, el canal de la ciudad hizo un programa sobre los mejores pasteles de papa en donde tuvo participación 'Pan y Teatro'. El canal Discovery Channel hizo también un programa sobre su gastronomía, su particular decoración y su hermosa glorieta. Todo esto ayudó para que el restaurante se



dé a conocer a un público más amplio, sin desconocer que, en realidad, su público se mueve más porque lo recomiendan los padres a sus hijos, los abuelos a los nietos o una familia a otra.

Gastronomía

Germinal fue influenciado por su abuelo Cosme y la tradición naturista de no cocinar mucho los alimentos, ni de usar fritos o productos enlatados. En un principio, su madre Antonia le decía por teléfono las recetas del morrón relleno, la calabaza rellena o el pastel de papa que ella hacía en las latas de los dulces de membrillo de 5 k. Tiempo después, la misma Antonia preparaba sus budines asturianos o unas deliciosas ensaladas naturales, preparadas en el momento, mientras tarareaba algún tango y los clientes observaban sentados.

Lo que caracteriza al lugar son sus productos naturales traídos de Mendoza justamente para mantener la tradición desde

hace más de treinta años. En ese momento y hasta antes de la pandemia, Germinal traía todos los dulces caseros de tomate, pera, alcayota, ciruela, batata y zapallito que se hicieron tan famosos entre sus comensales. Hasta la salsa de tomate con la que se hacen las salsas del lugar provenía de su casa en Bermejo. Actualmente, debido a la pandemia, estos productos los hace él en su local.

«El pan casero es amasado a mano desde el primer día que empezamos hasta hoy. Se hace todos los días dando la mejor calidad de lo que hacemos».

El restaurante tiene una carta variada y mantiene sus tradicionales Empanadas de carne cocinadas al horno como todos los demás platos del lugar. También hay platos cocinados en olla y al vino blanco como el Cordero a la cazuela y el Conejo. Presentar el cordero envuelto en una masa casera, los Morrónes rellenos de arroz y carne acompañado de una salsa de tomate natural, la Calabaza rellena de

carne y verdura, entre otros, marcan el rasgo característico de Pan y Teatro.

Además, dentro de su Menú, sobresalen las Pizzas de Campo, como la Napolitana (tomate fresco, albahaca, y queso); Pizza con corazones de alcaucil; o la Única (ricota, espinaca fresca, hierbas y oliva), etc.

En materia de Platos al Barro, se destaca el Pastel Mendocino (Carne picada, huevo, puré de papa, azúcar y canela); o el Pastel al barro (de papa, de humita o de verdura).

Hoy en día no se hace teatro en el lugar, pero aún se puede escuchar el piano y ser sorprendido por el mismo público, donde hay alguien que canta, baila tango o que toca el saxofón; del mismo modo en que puede haber una mesa con integrantes de una ópera y surja de la nada un ambiente interesante entre la comida y el arte.

Vinos

Siempre han elegido vinos de bodegas mendocinas, donde la gran mayoría de sus vinos provienen de allí. La primera bodega con la que trabajó Germinal fue con Carmelo Patti y aún al día de hoy sigue estando, además de otras como Finca la Anita, Escorihuela Gascón, etc., por mencionar las conocidas.

Con el tiempo, se han agregado otros vinos de bodegas más chicas, no tan conocidas, pero no por ello de menor calidad, como la bodega Genaro Cacace con el vino Chikiyam o Bodega Caelum. La idea es ofrecer buenos vinos en un rango variado de precios. ☺



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

Anabella García

En Pareja - 43 Años - 1 Hijo (Fausto) - Signo Libra (24-09-1977)

Coordinadora de Negocios Corporativos de RUS

● **UN HOBBY**

Running y Trail running

● **LA JUSTICIA**

Una desilusión constantemente

● **SU MAYOR VIRTUD**

La contracción al trabajo

● **LA SEGURIDAD**

Da miedo

● **AVIÓN O BARCO**

Avión

● **VESTIMENTA FORMAL O**

INFORMAL

Elegante sport

● **UN SER QUERIDO**

Mi familia, mi hijo, mis padres

● **ACTOR Y ACTRIZ**

No tengo preferencias

● **UNA ASIGNATURA PENDIENTE**

Correr 100 millas

● **LA MENTIRA MÁS GRANDE**

La dirigencia política de las últimas décadas

● **NO PUEDO DEJAR DE TENER...**

Un buen vino en casa

● **UN RIESGO NO CUBIERTO**

La muerte

● **LA MUERTE**

Inevitable

● **EL MATRIMONIO**

Una formalidad

● **EL DÓLAR**

Imparable

● **UN SECRETO**

Es mío

● **ME ARREPIENTO DE**

No me arrepiento, aprendo

● **SU RESTAURANTE FAVORITO**

PARA CENAR

Me importa con quién, no tanto dónde

● **¿EN QUÉ PROYECTO NUNCA**

INVERTIRÍA DINERO?

En los que no me despierten pasión

● **UN SUCESO DE SU NIÑEZ QUE**

RECUERDE HASTA HOY

La sopa de verdura de mi abuela

● **LE TENGO MIEDO A...**

El desamor

● **EL PASADO**

Construcción del presente

● **LA INFLACIÓN**

Increíble no encontrar solución como país

● **TENGO UN COMPROMISO CON...**

Mi hijo

● **LOS HOMBRES EN EL TRABAJO**

SON MEJORES QUE LAS MUJERES

Lo mejor o peor no depende del género

● **EL FIN DEL MUNDO**

No existe

● **UN PERSONAJE HISTÓRICO**

Sarmiento

● **EN COMIDAS PREFIERO...**

Lo salado

● **¿QUÉ MALA COSTUMBRE**

LE GUSTARÍA DEJAR?

Descansar poco

● **¿QUÉ COSA NO PERDONARÍA**

NUNCA?

La mentira deliberada

● **DIOS**

Elijo creer que existe

● **EN TEATRO**

Sin preferencias, lo disfruto siempre



● **EL LUGAR DESEADO PARA VIAJAR**

Cualquiera. Viajar, siempre viajar

● **LA CORRUPCIÓN**

La causa del país que tenemos hoy

● **LA INFIDELIDAD**

Parte de la humanidad / sociedad

● **PROGRAMA PREFERIDO DE TV / CABLE**

No miro TV

● **ESCRITOR FAVORITO**

Ninguno, muchos

● **UNA CANCIÓN**

Depende el día y la situación. Muchísimas

● **ESTAR ENAMORADO ES...**

La semilla del amor

● **LA TRAICIÓN**

Un horror

● **SU BEBIDA PREFERIDA**

Malbec

● **UN FIN DE SEMANA EN...**

Cualquier lugar del mundo con mi familia y amigos

● **MEJOR Y PEOR PELÍCULA**

No veo películas prácticamente y cuando lo hago no recuerdo su título

● **EL AUTO DESEADO**

El que tenga

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

Cometas en el cielo, Khaled Hosseini

● **PSICOANÁLISIS**

Sí

● **UN PROYECTO A FUTURO**

Acompañar el crecimiento de mi hijo

● **MI MÚSICO PREFERIDO ES...**

Sin preferencias

● **LA MUJER IDEAL**

Mi mamá

● **EL CLUB DE SUS AMORES**

CABJ

● **EL PERFUME**

Love-Love – Moschino

● **RED SOCIAL PREFERIDA**

Facebook-Instagram

● **MI MODELO PREFERIDA ES**

Mi abuela y mi mamá

● **LA CULPA ES DE...**

Quien sea capaz de asumirla

● **MI PEOR DEFECTO ES**

La impulsividad ante determinadas situaciones

● **SI VOLVIERA A NACER, SERÍA**

Anabella

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

Que valoren las cosas simples

● **UN MAESTRO**

Tito, mi primer jefe

● **EN DEPORTES PREFIERO...**

Fútbol

● **UNA CONFESIÓN**

Se la haría a mis amigos

● **NO PUEDO**

Ver sufrir a los niños

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

Las manos

● **EL GRAN AUSENTE**

Mi abuelo Benicio y mi tía Marta

● **MARKETING**

En la medida justa y sin mentiras

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

El que me hagan de corazón

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

Actividades al aire libre

● **DE NO VIVIR EN ARGENTINA...**

¿QUÉ LUGAR DEL MUNDO ELEGIRÍA?

Menorca o similar, climas cálidos, playa y desnivel

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

