



informe

operadores de mercado



Entrevista a Luis Pierrini

Presidente & Gerente General de Triunfo Seguros

Triunfo se afianza sólida, ágil y moderna

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

Triunfo Seguros se consolida y avanza en su proceso de transformación digital

La Pandemia encontró a Triunfo Seguros avanzada en cuanto a transformación digital y soporte tecnológico, temas en los que viene trabajando intensamente. Con más de 50 años en el mercado y una red de más de 3500 PAS, se proyecta a mediano y largo plazo como una empresa aún más fuerte, ágil, apoyada cien por ciento en nuevas tecnologías, y con una sola clave: su equipo de trabajo, que tiene «la camiseta puesta». A diciembre 2020, el patrimonio neto de la Compañía tuvo un crecimiento interanual de alrededor del 40%, ubicándola dentro de las 15 Aseguradoras con mayor patrimonio neto del mercado de seguros generales.



Pierrini. «La proyección a corto plazo es continuar con pie firme, amoldando estrategias conforme los desafíos que nos va presentando la Pandemia y a mediano / largo plazo nos proyectamos saliendo de esta situación como una empresa aún más fuerte, ágil, apoyada 100% en nuevas tecnologías, y con una sola clave: el equipo de Triunfo».

Luis Pierrini, **Presidente & Gerente General de Triunfo Seguros**, analiza la actualidad y las perspectivas de la Compañía.
- **¿Cuál es el presente y la proyección de Triunfo Seguros, de cara al complejo contexto mundial y local que estamos transitando en este año 2021?**

- **Triunfo está muy sólida.** Con más de 50 años en el mercado, **la Pandemia nos encontró avanzados en cuanto a transformación digital y soporte tecnológico;** temas en los que venimos trabajando intensamente hace varios años y nos hizo la diferencia en este contexto. Desde el inicio de esta situación, allá por marzo 2020, pudimos apagar las computadoras en la oficina el 19 de marzo y prenderlas en casa el 20, sin impactar la operación en general.

Vamos revisando los objetivos de manera constante, contamos con una cartera muy importante de clientes y se está poniendo mucho foco en asegurados y terceros, y sus necesidades; sin sacar la atención de nuestros **planes de transformación hacia una compañía cada vez más ágil.**

La **red de más de 3.500 PAS** y una estructura robusta y dinámica a la vez, ha ido acompañando cada momento que fuimos transitando.

La proyección a corto plazo es continuar con pie firme, amoldando estrategias conforme los desafíos que nos va presentando la Pandemia y a mediano / largo plazo **nos proyectamos saliendo de esta situación como una empresa aún más fuerte, ágil, apoyada 100% en nuevas tecnologías, y con una sola clave: el equipo de Triunfo.**

- **¿Cuáles fueron las políticas y acciones de la Compañía frente a Covid-19 y al aislamiento obligatorio durante el año 2020, a nivel de Asegurados, Productores de Seguros y Empleados?**

- La política prioritaria fue cuidar la salud y preservar las normas de seguridad, tanto para empleados, asegurados y PAS, acciones que garantizaron el aislamiento ➔

R.A.S.A

REASEGURADORES ARGENTINOS S.A.

Haciendo historia en el reaseguro Argentino desde 1992.

EXPERIENCIA
SOLIDEZ Y
RESPALDO
CALIFICACIÓN
AA-

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

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

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

SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN
0800-666-8400 | www.ssn.gob.ar | N° de inscripción 846



ESCUDO SEGUROS
Una buena decisión

NUESTROS PRODUCTOS

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



www.escudoseguros.com.ar

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



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

N° de inscripción en SSN
0746

Atención al asegurado
0800-666-8400

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

SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN



PROTAGONISTAS

compromiso a través del equipo de RSE, estableciendo políticas para aportar nuestro granito de arena al cuidado del medio ambiente.

En Triunfo nos centramos en trabajar en equipo y resolver, para lograr la excelencia en cada proyecto que nos proponemos. Estar **calificados con AA+** es una muestra de esto mismo, estamos siempre mirando para adelante, analizando qué optimización o automatización podríamos implementar a continuación, para lograr nuestros objetivos en cantidad y calidad.

¿Cuál es la estrategia comercial de la compañía y qué rol asignan al Productor Asesor de Seguros y al Broker en la estructura de comercialización? ¿Cuáles son los servicios y las acciones de fidelización que la Compañía realiza hacia el PAS?

En Triunfo el 95% de los negocios se realiza a través de Brokers y PAS; la comunicación constante con ellos es clave, y es por eso que los viajes se reemplazaron por reuniones permanentes a través de plataformas como Zoom, Meet, etc.; donde fuimos transmitiendo políticas generales, objetivos, nuevas implementaciones, productos, servicios; etc.

En un año con situaciones imprevistas y desconocidas, fuimos adaptando las políticas comerciales a la realidad país y analizando el estado de cada provincia; el entorno con la competencia y la necesidad de mantener el ritmo de negocios, sin perder de vista la situación económica en general.

Nos encontramos con un mercado con reducción de poder adquisitivo y la gran mayoría de las compañías de seguros haciendo descuentos, que convirtieron al mercado en algo aún más difícil de prever.

Entonces definimos una serie de acciones que marcaron la estrategia comercial durante este período, haciendo hincapié en nuestra Red:

- Profundizamos nuestra **política del «uno a uno»**. Tratamos a cada negocio propuesto como un caso particular y analizando el impacto en el resultado. Es decir, trabajamos fuertemente la **política del «Taylor made»**.

- Incentivamos (además de riesgos tradicionales como seguros para autos y motos) otros seguros como hogar, comercio, bicicleta, personas y sepelio; para contar con una **«góndola de productos» completa**, para que el PAS tenga a su disposición todo tipo de alternativas para fidelizar a los asegurados.

- Hicimos foco en la **comunicación relacionada con nuestras herramientas digitales**, tanto para PAS como para clientes, incrementando el nivel de autogestión en casi un 40%.

- Generamos **campañas internas** buscando incentivar la venta y fidelización de nuestra Red.

Cabe destacar que, a pesar de la Pandemia, con un mercado distorsionado, alcanzamos los objetivos que se fijaron para este período.

¿Cuáles son los ramos en los que operan y en qué riesgos se consideran más fuertes o especialistas? ¿Tienen productos específicos para la zona de Cuyo?

Nuestros ramos fuertes son **Autos, Motos y Personas**. En **Motos** nos enfocamos hace más de 10 años, generando una propuesta orientada a clientes de este segmento; lo cual nos permite estar posicionados entre las primeras compañías del mercado en este ramo.

También desarrollamos estrategias fuertemente orientadas al crecimiento con **Seguros de Personas: AP, Vida y Sepelio**; ramos en los que estamos alcanzando excelentes resultados.

Aunque nuestra Casa Matriz está en Mendoza, desarrollamos políticas con el **objetivo de «ser locales en cada provincia donde tenemos presencia»**, tratando de generar propuestas para cubrir las necesidades de las distintas zonas del país. Parte de esta estrategia sigue siendo cubrir todo el territorio nacional.

¿Cómo se posiciona la Compañía frente a la innovación y transformación digital? ¿Cuáles fueron los últimos desarrollos tecnológicos que han implementado?

Triunfo Seguros está transitando por un importante proceso de transformación digital desde hace años. Se

→ y las medidas conducentes a evitar que se produjesen contagios en cada uno de los lugares de trabajo.

Para ello se establecieron controles de temperatura al ingreso, uso permanente de barbijo, puestos de trabajos aislados conservando el mínimo de dos metros de distancia entre sí, limpieza y desinfección cada cuatro horas.

La atención presencial, cuando la situación lo fue permitiendo, es mediante el sistema de turnos programados, haciendo cumplir todas estas normas al ocasional asegurado que ingresa a nuestras oficinas.

Se estableció el sistema de rotación de personal cada dos semanas, cumpliendo con los cupos establecidos para cada localidad, facilitando la no utilización del transporte público mediante distintos medios propios o rentados para tal fin.

Hicimos estricto seguimiento de cada caso presentado por alguno de nuestros empleados frente a la aparición de síntomas, tanto propios como de sus convivientes y toda persona considerada contacto estrecho; procediendo al hisopado y/o aislamiento preventivo por diez días.

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

El sistema actual es mixto, dependiendo de las características

de cada provincia, sector o área de la Compañía. El porcentaje de presencialidad depende de las necesidades y características de cada puesto, teniendo una relación de dos presenciales cada tres empleados, en aquellos sectores que no es factible aplicar al 100% la modalidad de teletrabajo.

Los resultados han sido óptimos ya que el esquema mixto de trabajo ha funcionado con mucha aceptación, tanto interna, como por parte de clientes, PAS, proveedores, etc. Aquellos que trabajan su desde casa, se mantienen en comunicación a través del uso de distintas plataformas para reuniones virtuales. Creemos que este sistema mixto de trabajo ha llegado para quedarse, obviamente analizando cada área y sus necesidades en profundidad.

La experiencia ha sido muy gratificante, una forma más de corroborar que **nuestro equipo tiene «la camiseta puesta»**, amoldándose a las diversas modalidades que la Compañía fue adoptando.

¿Cuáles son los valores y principios sobre los que se sustenta la compañía? ¿Qué significa tener una calificación AA+ otorgada por Evaluadora Latinoamericana?

Nuestro valor fundamental es la Responsabilidad, con asegurados, la red y el equipo de Triunfo; no sólo para lograr los objetivos y brindar servicios, sino también trabajando con

Un seguro para CADA NECESIDAD

HAMBURGO COMPAÑÍA DE SEGUROS

SEGURO AUTOMOTOR | SEGURO COLECTIVO DE VIDA | SEGURO DE ACCIDENTES PERSONALES | SEGURO DE SEPELIO

TU ELECCIÓN SEGURA

0810-8888690

www.hamburgoseguros.com.ar | Hamburgo Seguros | contacto@hamburgoseguros.com.ar

Líderes en el Noroeste Argentino

CASA CENTRAL Independencia N°56 - PB - (4.200) Sgo del Estero (0385) 422.0100 (0385) 421.5569	AGENCIA JUJUY Güemes N° 1259 (4.600) (0388) 423.8200	AGENCIA SALTA España N° 930 (4.400) (0387) 432.7790/92	AGENCIA CATAMARCA España N° 551 (4.700) (0383) 443.5050	AGENCIA LA RIOJA Pebajo B. Luna N° 227 (5.300) (0380) 4464.190/199	AGENCIA TUCUMÁN 24 de Septiembre N° 860 (4.000) (0381) 4100062/63/64
--	---	---	--	---	---

Nº de inscripción en SSN 0333 | Atención al asegurado 0800-666-8400 | www.argentina.gob.ar/ssn | Organismo de control SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

¿Sos Productor de Seguros? Intégrity te está buscando

Cuando te sumás a nuestra red de Productores, te sumás a más.

- Contamos con **más de 20 productos** y una cartera de coberturas para todo tipo de riesgos.
- Te ofrecemos el mejor **equipo técnico y comercial** para que juntos encuentren la cobertura que tu cliente necesita.
- Llevamos de viaje a más de 50 Productores todos los años con el **programa de incentivo Intégrity Champions**.
- Sumamos a más de 200 productores en cada una de las **capacitaciones** del programa anual **Intégrity Academy**.
- **Pagamos en tiempo y forma tus comisiones** sin excepción, y si tenés que cobrar un día feriado te la adelantamos!

Hoy, más de 2000 Productores confían en Intégrity Seguros. **Sé parte vos también.**

Escribinos a quieroserpas@integrityseguros.com.ar o ingresá a www.integrityseguros.com.ar/ser-productor y solicitá tu alta.



PROTAGONISTAS

➔ planificó una cartera de proyectos de innovación tecnológica y de procesos a ser ejecutados durante los próximos años. Esta transformación digital no se trata sólo de implementación tecnológica de última generación, sino que fundamentalmente **apunta a un cambio cultural de fondo, en las personas y en las formas de trabajo.** Con la implementación de cada proyecto tecnológico se trabaja con los recursos de cada área en un proceso interactivo de cambio, haciendo sentir a los usuarios partícipes de la innovación de la compañía, y de esta forma vamos logrando integrar las nuevas herramientas a nuevas formas de trabajo.

Recientemente hemos implementado el **ERP de SAP S/4 HANA** como sistema central de administración y finanzas, proyecto que nos llevó más de dos años y medio. Con SAP como herramienta de gestión sentimos que hemos dado un salto cualitativo muy importante a la hora de gestionar el negocio.

Otro proyecto importante es el de **Inteligencia de Negocios** basado en la herramienta **Qlik y SAC**, con el cual hemos desarrollado tableros e indicadores de gestión para todas las áreas de la organización. Sabemos que contar con información analítica en tiempo real facilita la toma de decisiones y mejora la efectividad de la gestión de cada área, hoy tenemos formados más de 40 analistas de datos en distintas áreas de la compañía.

También desarrollamos nuestro **Portal de Legales**, un sistema integral para el manejo de las notificaciones judiciales y la registración de las causas legales en todas las instancias de su proceso, integrando las Sucursales y Estudios Corresponsales de todo el país a la carga de información en el mismo sistema. Este sistema permite además obtener reportes e indicadores de gestión específicos para el área.

De cara a facilitar el proceso de suscripción evitando fraudes o errores en la carga de información, incorporamos la herramienta **Photofied**, desarrollada con tecnología **blockchain** para subir documentación en dos procesos clave para el negocio: Suscripción y Denuncia.

Tenemos en cartera otros cinco proyectos claves para la organización, a ser ejecutados en los próximos años, dentro de los cuales se encuentra el reemplazo del sistema vertical de la Compañía.

- ¿Cuáles fueron los resultados de Triunfo Seguros a Diciembre 2020 en materia de volumen de primas, facturación y patrimonio neto?

- El **Patrimonio Neto** de Triunfo Seguros al 31/12/2020 tuvo un **crecimiento interanual de alrededor del 40%**; ubicándola dentro de las 15 Compañías de Seguros Generales con mayor Patrimonio Neto.

La **facturación** al 31/12/2020 tuvo un **crecimiento interanual del 32%**, logrando estar por encima de la media del Mercado.



- ¿Cuál es el nivel de siniestralidad de la compañía en comparación al mercado? ¿Cómo impactan la inflación y la recesión económica en el negocio?

- El índice siniestral medido por Siniestros Devengados / Premio Emitido de Triunfo Seguros al 31/12/2020 era del 35%; siendo el del Mercado de Seguros Patrimoniales del 47,70%. Es decir que Triunfo Seguros se encontró por debajo del Mercado en cuanto a este indicador. Este resultado se debe fundamentalmente a nuestra estrategia de inversión continua en recursos tecnológicos para la administración de los juicios y mediaciones, incluyendo el Portal de Legales. Trabajamos una política continua de seguimiento para bajar el stock de juicios, y la capacitación permanente a los recursos que atienden las denuncias de siniestros administrativos.

La inflación y la recesión en su conjunto son letales para el negocio. La recesión hace que se esté produciendo con mucho estrés sobre tarifas para no perder al cliente. En cuanto al impacto de la inflación, ha aumentado considerablemente los costos en los repuestos y la mano de obra para los automotores y los costos asociados a los otros ramos.

En cuanto a las sentencias aplicadas, están siendo muchísimo más grandes ya que las actualizaciones de las mismas son a tasa activa, lo que hace que el sistema de seguros de RC podría colapsar. Además, las tarifas están excesivamente competitivas debido a la situación de contexto actual.

- ¿Qué mercado de seguros avizora pos pandemia y de qué manera se inserta Triunfo Seguros en este contexto?

- Preveo un mercado muy competitivo, donde la diferencia va a radicar en la calidad de servicio y el foco en el cliente. Serán claves nuestra capacidad como Compañía de adaptarnos a cambios constantes (internos y macro) y que todos los objetivos, procesos o proyectos que emprendamos estén 'obsesionados' con la innovación.

- A modo de conclusión, ¿qué tema o concepto desea destacar?

- La velocidad con la que se está dando el avance tecnológico en líneas generales, más el cambio en la forma de elección y consumo de productos por parte de los clientes/prospectos, incluye la industria de seguros. Entonces, el avance tecnológico acompañado por la gestión del cambio, pueden transformarse en un factor de riesgo para las compañías de seguros que no lo sepan incorporar, tanto internamente, como con su red comercial o de cara al cliente. **La tecnología está jugando un fuerte papel en la industria y se ha transformado en un pilar estratégico para el negocio.** La incorporación de tecnologías como Inteligencia Artificial, Blockchain, Big Data, Automatización y Apps, están transformando la forma de hacer negocios y por esto Triunfo las tiene, resaltadas, en su hoja de ruta. 📍

#1 VOS



Global Reinsurance Brokers

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

Buenos Aires Office

Manuela Saenz 323, Suite 517

Buenos Aires Plaza, Puerto Madero

C1107BPA, CABA, Argentina

Phone: +54 11 5217 9751

contact@americalre.com

www.americalre.com

Publicación especializada de aparición quincenal
AÑO 28 / Nº 691 - Mayo 2021

REDACCIÓN, PUBLICIDAD Y SUSCRIPCIONES
Tucumán 1946, Piso 3º, Oficina "B" (C1050AAN), CABA, Argentina
Tel. (54 11) 7534 9090 / 7533 0316 - <https://twitter.com/InformeOperador>
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 Wörmer.

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.



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

Opinan **Pablo Ercole / María Inés Guzzi / Gabriela Marchisio / Walter Wörner**

La oportunidad y el desafío de Planificar el Retiro

Entrevistamos a **Gabriela Marchisio**, Gerente de Prevención Retiro; **Pablo Ercole**, Gerente de Seguros de Personas del Grupo Asegurador La Segunda; **María Inés Guzzi**, Presidente de AVIRA; y **Walter Wörner**, Consultor en Seguros de Personas, ex directivo de aseguradoras, y Coordinador del Programa Ejecutivo de Seguros de Personas AVIRA-UCA, sobre incrementar la educación sobre la planeación para el Retiro en nuestro país, los obstáculos y desafíos para que los argentinos nos acostumbremos a pensar más en nuestro futuro financiero luego de jubilarnos y sobre la situación actual de los sistemas previsionales estatales y privados.



Escribe Lic. Aníbal Cejas

Planificar el Retiro en Argentina es un importante desafío en nuestra sociedad ya que implica prever y tomar conciencia sobre una etapa en la vida de las personas en la que posiblemente ya no se generen ingresos, y para la cual debemos encontrar un equilibrio entre el consumo presente y el ahorro/inversión en el largo plazo. Este tema tiene varios aspectos: el envejecimiento de la población y el crecimiento de la población laboralmente activa para contribuir a los sistemas previsionales públicos, el ahorro privado para forjar la propia capacidad de ahorro de los individuos, y la educación y conciencia aseguradora para planificar a largo plazo.

Acerca de incrementar la educación para la planeación del Retiro en nuestro país, **Gabriela Marchisio**, Gerente de Prevención Retiro, indicó: «La educación sobre el tema requiere que todos los actores del mercado realicemos una auténtica tarea docente al respecto, utilizando espacios propios y medios de comunicación para instalar el tema en las conversaciones de las personas y evacuar dudas de manera clara y sencilla, sin tecnicismos. En nuestro caso, también tenemos de aliados a los miembros de nuestro cuerpo de ventas, que se ocupan de brindar asesoramiento profesional especializado y explicar, de manera totalmente personalizada, los beneficios de contar con un seguro de estas características, cambiando el concepto de lo que normalmente se entiende por 'retiro'».

A su turno, **Walter Wörner**, Consultor en Seguros de Personas, ex directivo de aseguradoras, Coordinador del Programa Ejecutivo de Seguros de Personas AVIRA-UCA, y docente, reflexionó: «El Seguro de Retiro y los Seguros de Vida orientados al ahorro constituyen una buena alternativa para sistematizar el ahorro voluntario con fines previsionales y/o para disponer de un fondo para hacer frente a diversas contingencias. Cada vez más aspiramos a vivir más y mejor. La prolongación de la vida es un fenómeno que ofrece nuevas posibilidades y también plantea serios desafíos sobre cómo diseñar sistemas de Seguridad Social sustentables. El problema son los costos crecientes y que cada vez es más difícil financiar dichos sistemas. Desde el punto de vista individual y familiar, el envejecimiento de la población y la crisis de los sistemas previsionales nos obliga a planificar nuestro retiro con mayor dedicación que la que debían prestar las personas de generaciones anteriores.»

Luego, **Pablo Ercole**, Gerente de Seguros de Personas del Grupo Asegurador La Segunda, explicó: «Mejorar la educación sobre este tema es un desafío que debemos promover, tanto desde el Estado (con la inclusión en la curricula →



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

SEGUROMETAL
COOPERATIVA DE SEGUROS LTDA.

60
AÑOS

Nº de inscripción en SSN
0285

Atención al asegurado
0800-666-8400

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

SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN



▲ Gabriela Marchisio, Gerente de Prevención Retiro

Orange Time

El primer y único seguro en Argentina que se cobra por el tiempo de uso del auto.

Menos usás tu auto, menos pagás

Comunicate con nosotros: Libraseguros.com.ar

0800 888 5427



Transformamos el negocio del seguro porque **somos actitud que avanza.**

LIBRA
Compañía de Seguros

Nº de inscripción en SSN
0852

Atención al asegurado
0800-666-8400

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

SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN



▲ Walter Wörner, Consultor en Seguros de Personas

➡ escolar de nociones de educación financiera), como también de los actores privados que operamos en esta industria y tenemos el compromiso de difundir y generar conciencia de la importancia de pensar en el Retiro».

Obstáculos y desafíos

Claramente, se hace muy difícil para los argentinos pensar en cómo planificar su futuro financiero luego del retiro. Y al respecto, **Marchisio** mencionó: «Los vaivenes de la economía y los efectos de esta pandemia que estamos padeciendo, nos llevan a pensar y actuar en el corto plazo y la toma de decisiones está enfocada en lo inmediato».

No obstante, esos obstáculos pueden resolverse precisamente con lo que mencionábamos anteriormente, para que cada vez más personas tomen conciencia de la situación problemática que atraviesa el sistema previsional y de lo importante que es comenzar a planificar el futuro ahora. También la implementación de una educación financiera en edades tempranas, es fundamental para fomentar esta cultura del ahorro.

Asimismo, es necesario que los clientes incorporen a los seguros de Retiro como una forma de ahorro con una rentabilidad garantizada y muchas veces superior a la de otras herramientas financieras, sumando ventajas impositivas que les permiten mejorar sus ingresos. Desde el origen de Prevención Retiro, ese fue nuestro objetivo: redefinir lo que se entiende por retiro, para que sea comprendida como una etapa de disfrute y en la que también se puede seguir proyectando, y para ello es fundamental tener un plan durante nuestra etapa laboral activa; y democratizar el acceso a este tipo de seguros, tanto en lo económico como en la facilidad de contratación».

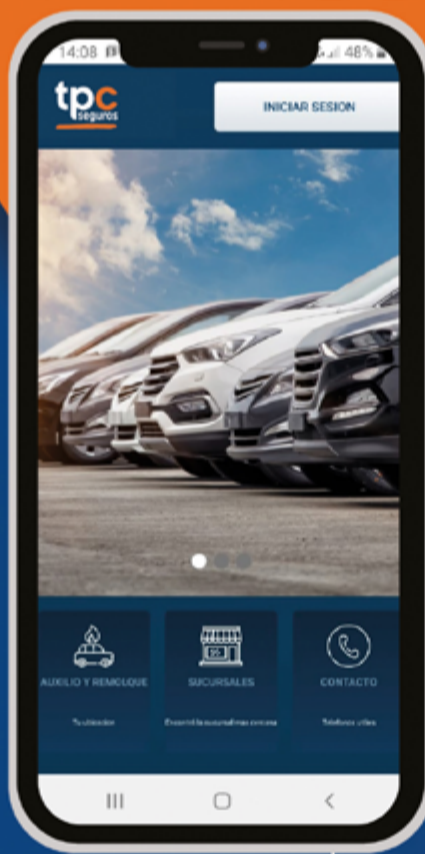
Sobre esta cuestión, **Wörner** señaló: «En general, el horizonte de planeamiento de nuestra vida tiene que tener en cuenta, como mínimo, los 75 u 80 años. Esto requiere tomar decisiones ➡»



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

tpcseguros

iConocé TPC App!



Ahora tenemos servicios más eficientes y rápidos para nuestros clientes.

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

¡Y más!



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 | SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN



INNOVACIÓN PARA ASEGURAR TUS VALORES.

Más de 95 años brindando respaldo, solidez y experiencia. Y el asesoramiento más conveniente a tu necesidad.



www.prudenciaseguros.com.ar » prudencia@prudenciaseguros.com.ar
Palacio Houder, 25 de Mayo 489 6º, CABA » 0800-345-0085



Nº de inscripción en SSN 0040

Atención al asegurado 0800-666-8400

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





oportunas en términos de cómo alcanzar una razonable independencia financiera en el futuro.

La necesidad de ahorrar es clara, y no sólo con fines jubilatorios sino también para la educación de nuestros hijos y para poder contar con una cobertura de servicios de salud adecuada y de largo plazo para hacer frente a contingencias vinculadas con la salud o la incapacidad. Por eso las variables críticas son el tiempo y la voluntad y persistencia en el ahorro. Cuanto antes empecemos a ahorrar más probabilidades tendremos de cumplir nuestros objetivos. Cuanto más se extienda nuestra vida mayor será la necesidad de contar con recursos en la etapa del retiro.

La cuestión del paso del tiempo es fundamental. Más allá de una actitud responsable en todos los ámbitos de nuestras vidas no tenemos control sobre el tiempo. Es importante la prevención, el cuidado de la salud y los hábitos saludables. Esto ciertamente ayuda a elevar las probabilidades de vivir más y en mejores condiciones. Pero nadie puede saber con certeza cuánto tiempo tendrá a su disposición para acumular un capital acorde a las necesidades actuales y futuras de previsión y ahorro.



▲ María Inés Guzzi, Presidente de AVIRA / Gerente General de Swiss Medical Seguros, División Vida y Retiro

Por su parte, Ercole precisó que si bien se pueden encontrar varias razones por las cuales las personas suelen no planificar su futuro financiero luego del retiro, existen dos aspectos que son preponderantes: «En primer lugar, una desestimación (muchas veces inconsciente) del retiro; y segunda parte, la falta de conocimiento o formación en nociones financieras que impiden pensar en cómo abordarlo. Sobre el primer punto, está claro que para muchas personas pensar en el retiro les genera incomodidad, lo asumen como el final de un recorrido y se sienten desconocidos en lo que será esa instancia futura.

Existen numerosos estudios neurocientíficos que refieren a que pensar en el nosotros del futuro es igual a lo que sentimos en pensar en un extraño, en un desconocido y que esto es parte de un mecanismo natural, un instinto, que nos lleva a anular o rechazar esa proyección y enfocarnos en el presente. Poder superar este instinto permitirá dar el primer paso, que es tomar conciencia de esta necesidad. Desde antaño ha sido el deseo prolongar la longevidad y, más aún, hacerlo con la mejor calidad de vida posible para poder disfrutarla.

Actualmente son más habituales, y particularmente en las generaciones jóvenes, la adopción de hábitos saludables que se incorporaron a la cotidianeidad: desde la alimentación, el desarrollo de actividades físicas hasta una actitud más preventiva con la realización periódica de chequeos médicos. Poder gozar de una buena salud financiera también debe ser uno de esos anhelos, y para que ello sea posible es necesario ser consciente de esto, realizar una planificación con tiempo (mientras más anticipado mejor), y tener el compromiso de sostenerlo en el tiempo.

Ya conscientes de que la planificación financiera es un momento de la vida que debemos afrontar con antelación, la próxima barrera es si tenemos los conocimientos adecuados para hacerlo. Actualmente se advierte un avance importante en las operaciones bursátiles de individuos desde diversas plataformas, pero con un objetivo más cortoplacista: tradear en la búsqueda de generar una ganancia rápida, de mejorar ahorros más pensados para consumos inmediatos que futuros, y habitualmente sin tener una estrategia de inversión pensada para que éstos sean la generación de ingresos en un momento. Por todo esto, es sugerible buscar la asistencia de un experto en esta gestión para que nos acompañe a pensar en cómo hacerlo.

El próximo paso necesario será definir un objetivo y dimensionarlo, ¿cuál es el momento en que quiero comenzar mi retiro? ¿Cuál es el ingreso que precisaré para atender los gastos y consumos que desearía tener? ¿Qué fondo preciso acumular para ello y de qué tiempo dispongo para construirlo? Poder seguir estos pasos y respondernos estas preguntas, nos ayudarán a abordar el retiro con éxito.

Sistemas estatales y privados

Más adelante, María Inés Guzzi, Presidente de AVIRA, Asociación Civil de Aseguradores de Vida y Retiro de la República Argentina, y Gerente General de Swiss Medical Seguros, División Vida y Retiro, nos brindó un panorama sobre los desafíos y oportunidades de los sistemas estatales y privados de financiamiento de la supervivencia en Argentina: «El aumento de la expectativa de vida y los mecanismos para su financiamiento son un debate global, no solo local.»

Más Herramientas. Mejor Servicio

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



FEDERACION PATRONAL SEGUROS S.A.

www.fedpat.com.ar



¡Nuevo lanzamiento!

Nuestro asegurado hace su denuncia online y el tercero, ¡también!

Tenemos un nuevo portal de denuncias para aquellos que tengan un siniestro de tránsito con un asegurado de Swiss Medical Seguros.

Solo se necesita:

- ☑ Ingresar a nuestra web.
 - ☑ Cargar la información requerida.
- ¡Y listo!

Podrán hacer seguimiento online del caso, hasta su resolución.

Hacemos las cosas más simples.

www.swissmedicalseguros.com



SWISS MEDICAL SEGUROS

SMG COMPAÑÍA ARGENTINA DE SEGUROS S.A. CUIT 30-50003196-0. AV. CORRIENTES 1865 PLANTA BAJA (C1045AAA) BUENOS AIRES, ARGENTINA

Producción de los Ramos de Retiro Individual y Colectivo (Períodos: Julio a Diciembre 2020 / Julio a Diciembre 2019, Cifras en Pesos a valores corrientes)

ENTIDAD	PRODUCCIÓN JUL. 2020 - DIC. 2020	PARTICIPACIÓN PORCENTUAL (%)	PRODUCCIÓN JUL. 2019 - DIC. 2019	PARTICIPACIÓN PORCENTUAL (%)	VARIACIÓN PORCENTUAL ENTRE PERIODOS (%)
RETIRO INDIVIDUAL					
San Cristóbal Retiro	460.883.880	70,47	248.849.496	61,38	85,21
Orígenes Retiro	41.714.860	6,38	10.142.781	2,50	311,28
Prevención Retiro	38.380.016	5,87	1.265.049	0,31	2.933,88
Binaria Retiro	34.907.974	5,34	26.485.601	6,53	31,80
Segunda Retiro	31.698.815	4,85	74.471.213	18,37	-57,43
HSBC Retiro	16.810.817	2,57	30.215.487	7,45	-44,36
Galicia Retiro	11.953.668	1,83	4.231.239	1,04	182,51
Nación Retiro	7.650.064	1,17	4.704.361	1,16	62,62
Fed. Patronal Retiro	4.653.864	0,71	1.367.811	0,34	240,24
Metlife Retiro	1.986.643	0,30	2.373.524	0,59	-16,30
SMG Retiro	1.581.567	0,24	149.052	0,04	961,08
Inst. E. Ríos Retiro	1.029.663	0,16	553.495	0,14	86,03
Credicoop Retiro	653.504	0,10	447.141	0,11	46,15
Estrella Retiro	106.316	0,02	142.003	0,04	-25,13
Total del Ramo	654.011.651	100,00	405.398.253	100,00	61,33
RETIRO COLECTIVO					
Estrella Retiro	3.001.469.494	56,84	2.219.392.322	63,56	35,24
Nación Retiro	862.685.455	16,34	418.751.966	11,99	106,01
HSBC Retiro	450.392.581	8,53	393.236.269	11,26	14,53
Orígenes Retiro	388.062.150	7,35	113.847.571	3,26	240,86
Segunda Retiro	215.217.789	4,08	138.222.222	3,96	55,70
San Cristóbal Retiro	136.090.356	2,58	68.019.306	1,95	100,08
Inst. E. Ríos Retiro	68.537.735	1,30	47.861.605	1,37	43,20
Credicoop Retiro	54.594.771	1,03	32.126.859	0,92	69,93
SMG Retiro	44.335.647	0,84	24.986.267	0,72	77,44
Binaria Retiro	43.198.344	0,82	32.416.957	0,93	33,26
Metlife Retiro	6.717.471	0,13	3.117.244	0,09	115,49
Total del Ramo	5.280.788.546	100,00	3.492.018.395	100,00	51,22

La humanidad se está enfrentando a dilemas totalmente novedosos. Tanto por el crecimiento demográfico, ya que nunca hubo tanta población humana en el planeta, como por la extensión de las enfermedades cada vez más prolongadas, a lo que se suman los cambios en el mercado laboral. Los sistemas previsionales actuales fueron pensados con la estructura laboral creada en la postrevolución industrial. En ese momento, había 4 ó más años por cada pasivo y el promedio de vida no superaba los 65 años. Existía un balance positivo entre activos y pasivos que bien administrado proveía un buen soporte previsional a la población que se jubilaba.

A medida que ese equilibrio se fue alterando, los términos de esa ecuación que funcionó bien durante gran parte del Siglo XX, comenzó a demostrar inconsistencias. Y se empezaron a evaluar alternativas para compensar ese desfinanciamiento desde el sector privado o cambios en los sistemas previsionales nacionales para darles mayor sustentabilidad.

En Argentina estamos atravesando ese mismo proceso. Más sobrevida, menos trabajadores activos por cada pasivo, mucho trabajo informal que no aporta al sistema previsional, agravado con el otorgamiento masivo de beneficios a personas que no realizaron aportes o que los hicieron de manera incompleta. El panorama actual es el de recursos insuficientes, que conlleva a un achatamiento de los haberes, tal es así que una gran mayoría de las personas recibe la jubilación mínima.

Al respecto, **Wörner** brindó algunas cifras: «Es interesante ver cómo se incrementó la expectativa de vida en nuestro país en poco más de un siglo. De 32,9 años en 1883; a 40 en 1905; a 48,5 en 1914; y a 75,2 entre 2005 y 2010. Y según datos de 2016, la esperanza de vida en la Argentina era de 76,3 años.

De acuerdo a datos de la Dirección General de Estadísticas y Censos del Gobierno de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires del año 2016, la esperanza de vida era de 82 y 75 años, para mujeres y hombres, respectivamente.

Además, según datos de la Organización Mundial de la Salud, la esperanza de vida de Argentina promedia la de otros países latinoamericanos. De acuerdo a datos de 2016, cuando en Argentina la esperanza de vida era de 76,3 años en 2016, en ese mismo momento en Brasil era de 75 años, en Perú 75,5, en Ecuador 76,2, en México 76,7, en Uruguay 77 años, en Panamá 77,8, en Cuba 79,1, en Costa Rica 79,6 y en Chile 80,5 años. En naciones de otros continentes la esperanza de vida es mayor. Según la OMS, la esperanza de vida era hace muy poco años en Canadá de 82,2 años, en Corea del sur 82,3, en Suecia 82,4, en Francia e Israel 82,5, en Islandia e Italia 82,7, en España y Australia 82,8, en Singapur 83,1, en Suiza 83,4, y en Japón 83,7 años.

No obstante, puede haber casos 'extremos', como las noticias que de vez en cuando leemos. Una japonesa cumplió 116 años en 2019. Incluso en un trabajo de un equipo de especialistas publicada en la revista Nature, se sostiene que (por ahora...) el límite de la vida humana es de 125 años».

Posteriormente, **Guzzi** mencionó que una de las alternativas propuestas desde el sector, y que ha demostrado gran eficiencia, es la de promover el ahorro privado como complemento jubilatorio: «El producto apropiado para esto es el Seguro de Retiro. Una herramienta que busca sistematizar el ahorro, facilitarlo adecuándolo a la capacidad de desplazar consumo presente por futuro de cada persona, proveyendo métodos fáciles y casi automáticos, estimulando el sostenimiento de esta conducta en el largo plazo y generando rentabilidad de estos fondos a través de un manejo profesional.

Sin embargo, si bien el Seguro de Retiro es un producto muy noble, no ha logrado tener el desarrollo que merece por el beneficio que provee a la persona que lo contrata y a la economía en general. De hecho, en el total de la producción de seguros de Personas representa apenas el 8,47%, frente al 21,05% de Vida Individual. Para tener una idea en pesos, la producción en junio 2020, fue de

\$ 9 mil millones, frente a \$ 27 mil millones del ramo Vida. Y acá podemos ver el vaso medio vacío o medio lleno. Me inclino por lo segundo, es decir por el enorme desafío y la gran oportunidad que nos plantea a las compañías al ser una respuesta eficiente a la problemática planteada.

En el mercado hoy operan 17 compañías de Retiro con un promedio de 23 empleados por compañía, 16% del cual se encuentra afectado a ventas. La mayoría de las empresas encaran la comercialización directamente y derivan una pequeña porción en terceros, ya sean productores, brokers o institorios. En 2020 emitieron primas por \$ 9.061 millones. En período de ahorro hoy hay 1.456.264 asegurados, de los cuales casi la mitad corresponde a personas de hasta 35 años. 1.413.319 corresponden a retiro colectivo, lo que nuevamente evidencia la oportunidad que representa el mercado de individuos.

La otra cara de la moneda, los rentistas, muestra que hay 20.024, de los cuales 19.787 reciben por su aporte colectivo y 237 por el producto individual. Adicionalmente, hay 117 mil personas con renta vitalicia previsional y 9.964 por riesgos del trabajo. Todos estos números surgen de la Información Estadística de la SSN a septiembre 2020, última disponible. Aún con esta pequeña participación se maneja una cartera de \$ 205.303 millones distribuida por orden de importancia en títulos públicos, fondos comunes de inversión, obligaciones negociables, plazos fijos y fideicomisos financieros.

La historia de este producto aún no está escrita. Digamos que recién va por el prólogo. Pero de lo que no hay duda es que está llamado a desempeñar un papel relevante en la resolución de la problemática del financiamiento de la extensión de la vida. Así ocurre en la mayoría de los países desarrollados. Probablemente veamos un despegue importante en la medida en que la economía tranquilice sus variables, los sueldos recuperen poder de compra y la inflación esté en valores menores».



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



UN SISTEMA QUE RESPONDE

UART

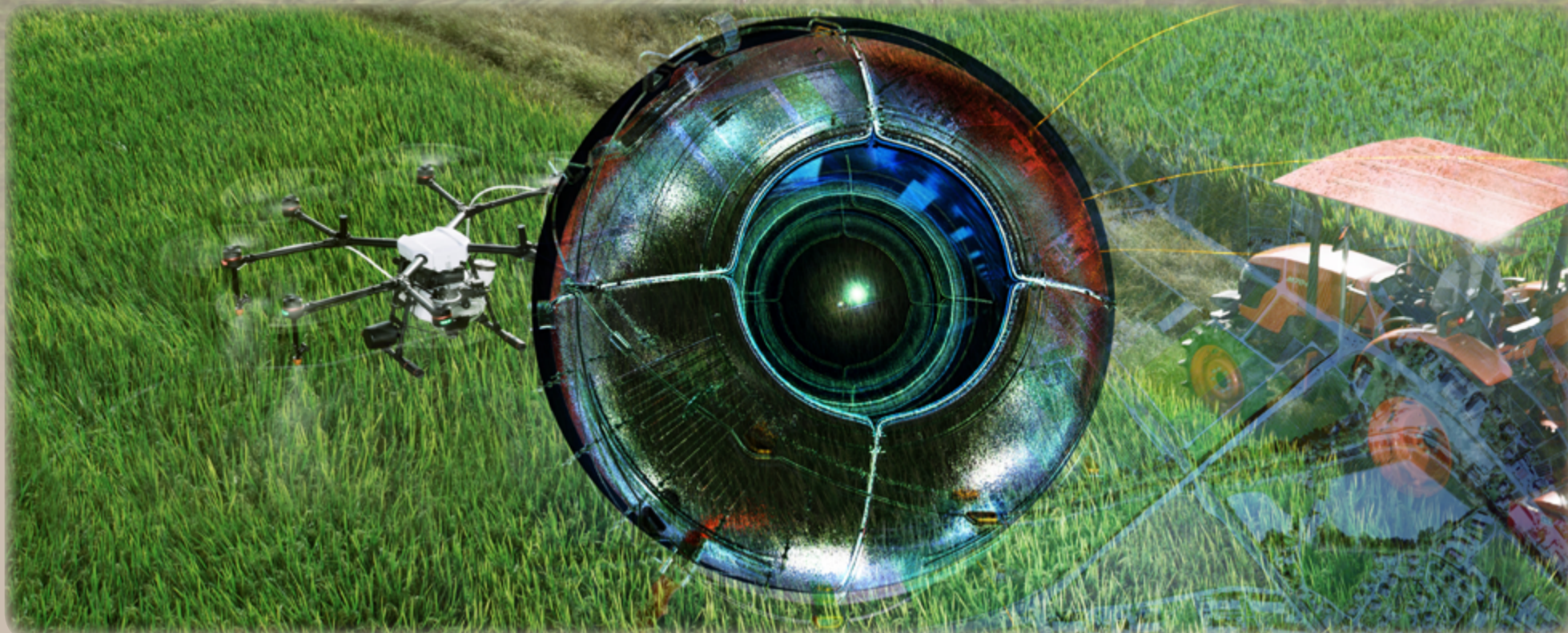
Unión de Aseguradoras de Riesgo del Trabajo

25 años
DE TRABAJO
VERIFICADOS

- 18 ASEGURADORAS BRINDANDO SERVICIOS
- 13 MIL VIDAS SALVADAS
- ATENCIÓN INMEDIATA E INTEGRAL DE ACCIDENTES Y ENFERMEDADES PROFESIONALES
- RECALIFICACIÓN, REINSERCIÓN Y REUBICACIÓN LABORAL
- INFORMACIÓN Y ASESORAMIENTO
- COMPROMISO Y RESPUESTA 24x7
- ADAPTACIÓN DINÁMICA A LOS REQUERIMIENTOS DEL MUNDO DEL TRABAJO

Escribe **Dra. Gabriela Álvarez**

Características de la tecnología aplicada al Agro



En épocas donde la tecnología nos impulsó a un mundo a medida y personalizado para las necesidades de cada individuo, en el mundo del agro, la utilización de la tecnología genera mayor previsibilidad para los propietarios de los campos y un mejor desenvolvimiento; así como también, la posibilidad de generar nuevas coberturas para los actores del mundo del seguro. La nota indaga acerca de los medios tecnológicos que potencian la producción y minimizan los riesgos para el sector agrícola.

Escribe **Dra. Gabriela Álvarez**

La tecnología irrumpe en nuestra sociedad atravesándola en todos los aspectos y rubros posibles. De esta manera, nos facilita las actividades que cada uno desempeña, automatiza procesos que antes nos insumían largas horas, y hace posible cuestiones que antes ni siquiera imaginábamos que se podrían hacer. La tecnología revolucionó la forma de manejarnos en todos los aspectos de la vida, desde los quehaceres diarios, los empleos, la educación, las diferentes industrias, hasta cambió nuestra forma misma de relacionarnos con los demás.

Sector Agropecuario

Puntualmente aplicado a las diferentes industrias, tenemos como un ejemplo más de revolución, el producido sobre el sector agropecuario. La tecnología, entendida en su sentido más amplio, incluyendo el *big data*, y la internet de las cosas, el uso de drones, satélites, entre otros, ha modificado sustancialmente la forma de desarrollar las tareas en este sector tan particular e importante para nuestro país. La tecnología ha permitido también, que uno de los principales riesgos que presenta la actividad, como es el riesgo climático, pueda verse reducido en su impacto a través de coberturas de seguros que protejan al productor agropecuario, cada vez de una forma más personalizada y acorde a sus necesidades.

Para ello, la tecnología aplicada a la gestión de datos ha ocupado un rol fundamental, ya sea que hablemos de la toma de información, a través de satélites, drones, radares o sensores avalados por estaciones espaciales, como así también si nos referimos a ordenarlos, procesarlos y generar algoritmos que permitan calcular con una precisión casi infalible los datos climáticos y productivos más cercanos a la realidad de un determinado lote o zona geográfica. Ello permite también poder armar una historia de aproximadamente 20 años en el registro de datos, lo que posibilita la generación de índices o parámetros que permiten armar nuevas coberturas de acuerdo a las diferentes necesidades del lugar, transferir los riesgos climáticos y de esta forma estabilizar los ingresos para quien emprende un negocio como este.

Es así que cada avance tecnológico nos permite desarrollar diferentes áreas de trabajo. Internet de las cosas que mide la humedad, temperatura y los gases dentro de un silo bolsa, o bien como una suerte de sistema operativo que programa maquinarias agrícolas. El uso de ➡



VEMOS MÁS ALLÁ

NOS ADAPTAMOS, EVOLUCIONAMOS, CRECEMOS

- CORE DE NEGOCIO
- ERP INTEGRADO
- ANALYTICS
- PORTAL WEB

A través de nuestra capacidad tecnológica y optimizando todos los resultados para cada necesidad

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



LA NUEVA
Cooperativa de Seguros Limitada

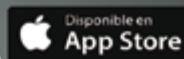


Contratá On Line tu seguro automotor ingresando a nuestra web

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.lanuevaseguros.com.ar
Dirección: Bartolomé Mitre 4062 - CABA

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



→ satélites, que brinda datos de índice verde sobre determinada zona o parcela. Plataformas electrónicas, como un gran mercado mayorista de insumos para la agricultura o incluso como una nueva forma de comercializar los granos. Los drones que permiten realizar una pulverización de precisión en los casos de malezas detectadas en un campo.

Este universo de la tecnología aplicada al sector agropecuario viene creciendo a un ritmo vertiginoso en el mundo durante la última década a niveles de casi el 15% anual, el triple del resto de los ecosistemas y, según un informe de la consultora *Deloitte*, es un mercado que supera los u\$s 3 trillones a nivel global.

El sector agropecuario fue experimentando numerosos y radicales cambios a lo largo de su historia. En un primer momento se trató de la mecanización, luego continuó de la mano de la automatización y ahora en la actualidad estamos presenciando el impacto de la inteligencia artificial.

Es que la aplicación de estas nuevas tecnologías, no sólo permiten hacer más sencillo y preciso el trabajo, sino que agregan un valor añadido que, de otra forma, las empresas no tendrían capacidad de poner en marcha únicamente con los recursos humanos disponibles. Ello ha motivado la unión de grandes empresas de base tecnológica con otras dedicadas exclusivamente a la agricultura, quienes tienen el expertise del negocio y lo potencian con la asociación a diferentes plataformas tecnológicas.

Esta irrupción tecnológica, tiene como objetivo principal transformar el modelo de producción tradicional, logrando minimizar los riesgos que implica una verdadera empresa a cielo abierto, buscando aumentar la producción y mejorar el rendimiento de los cultivos, reduciendo los costos de mano de obra, manteniendo la calidad y características de los alimentos.

Satélites, drones, sensores agronómicos y un moderno software de gestión, son capaces de recoger información en tiempo real desde cualquier parte de las parcelas cultivadas, analizar esa información en tan sólo breves segundos e informar al agricultor de las diferentes necesidades de cada parcela con el fin de optimizar las plantaciones y conseguir

un mayor rendimiento del suelo usando la plataforma de visualización de los datos. Aplicando tecnologías de inteligencia artificial, los agricultores pueden obtener modelos predictivos y prescriptivos, fáciles de interpretar y que los llevan a homogeneizar el cultivo, maximizando procesos de sembrado, fertilización y cuidado, llegando a conocer los kilos de producción que se tiene en cada parcela y la calidad del producto cultivado.

Esto impacta de lleno en el sector asegurador para este tipo de nichos de mercado, puesto que si la tecnología aplicada al sector agrario es capaz de minimizar los riesgos, las compañías deberían replantearse nuevas coberturas innovadoras, capaces de cubrir las necesidades reales de los nuevos agricultores pioneros en el uso de medios tecnológicos.

Cinco medios tecnológicos que potencian la producción y minimizan los riesgos

■ STARTUPS AGRÍCOLAS

Las llamadas aplicaciones agrícolas para utilizar en móviles han tenido desde su aparición un papel muy relevante en los sistemas de riego. También permiten registrar las labores agrícolas y tratamientos realizados, generando un historial que queda siempre a la mano. El denominado 'cuaderno de campo digital' resulta clave para saber el estado de una explotación agrícola, tenerlo todo controlado y a mano a través de una aplicación móvil. Asimismo, la información estará disponible en tiempo real, lista para consultar las 24 horas los 365 días del año.

■ USO DE SENSORES

Gracias a la utilización de diversos sensores que se instalan a lo largo de las diferentes parcelas, podemos conocer el estado de nuestro cultivo sin movernos de casa. Estos sensores emiten informes que permiten conocer en tiempo real el estado de las parcelas en cualquier momento, pudiendo analizar la información y tomar mejores decisiones para optimizar mejor los recursos. Gracias a ellos, es posible obtener información acerca de la temperatura del suelo, la humedad, el estado hídrico del cultivo, entre otros. →



Hace 75 años comenzábamos esta historia, emitiendo nuestra primera póliza.

Todo cambió y evolucionó, y nosotros también, manteniendo el espíritu y la visión de nuestros fundadores.

Hoy, más de un millón de asegurados y seis mil productores confían en Seguros Rivadavia, en todo el país.

Por eso, queremos decir "simplemente, gracias".
Seguimos cumpliendo y creando un futuro juntos.

75 años protegiendo lo que más te importa



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



AGROPECUARIO

➔ Otro tipo de sensores muy utilizados tienen que ver con un sensor óptico instalado en la barra del equipo de fertilización, el cual realiza una lectura del estado del cultivo cuando se pasa por encima con el tractor, ajustando en cada momento la dosis de fertilizante a aplicar en tiempo real. Así, se consigue una mayor uniformidad del cultivo y un ahorro muy importante de fertilizante.

■ TÉCNICAS LÁSER

Las técnicas láser permiten conocer el momento óptimo para cosechar sin dañar el cultivo y sin tener que confiar en la propia vista. De esta manera, será posible recolectar el fruto en el mejor momento tanto en sabor como textura. Estas nuevas tecnologías agrícolas funcionan mediante una luz láser que interactúa con cualquier medio y crea un patrón que se puede comparar con un estándar de referencia para saber la tasa de respiración y la producción de etileno de la fruta. Por otro lado, existen también tecnologías que permiten reducir la presencia de aves, ahuyentándolas y evitando de esa manera que regresen sin provocarles daño alguno.

■ DRONES AGRÍCOLAS

Los drones permiten tomar información de las diferentes parcelas agrícolas. La información que se puede recoger con estos aparatos tiene distintos alcances y puede ser relativa a:

- estado de vigor del cultivo
- estado hídrico para detectar deficiencias de riego
- detectar posibles plagas que están afectando una zona determinada de la explotación, entre otras.

Pero los drones para agricultura no solo sirven para la toma de información, sino que también son capaces de realizar tratamientos de fumigación desde el aire, transportando hasta 10 litros de producto.

■ ROBOTS AGRÍCOLAS

Los robots agrícolas tienden a simplificar la labor, mejorando la eficiencia y reduciendo los costos. Para ello existen robots que recolectan y analizan diferentes cultivos.

Nuevas tecnologías y seguros a medida

En nuestro país, la penetración del mercado agrícola en el mundo asegurador ronda aproximadamente el 3% de la producción total de seguros, de los cuales la gran mayoría corresponde a coberturas de granizo y granizo con adicionales.

Desde hace algunos años, las consecuencias del denominado cambio climático están azotando con mayor frecuencia a nuestro país, provocando así inestabilidades en los patrones que conocemos. Ejemplos como las olas de calor más recurrentes, duraderas e intensas, las lluvias más espaciadas, pero con una creciente intensidad, incendios, entre otras, todo ello hace que el clima y el tiempo tengan mayor inestabilidad, lo que torna fundamental e imprescindible contar con una transferencia del riesgo, que permita al productor agropecuario al menos recuperar algo de todo lo perdido.

Afortunadamente, en nuestro mercado local se han ido desarrollando herramientas que permiten armar índices paramétricos basados en tecnologías satelitales sumado a la gestión de datos con sus algoritmos.

Actualmente, nuestro país cuenta con distintos sistemas tecnológicos, que permiten al productor volcar su gestión a campo, protocolizando y ordenando su recolección de datos. Esto lo nutre de un sinnúmero de ventajas, tales como: un mayor conocimiento de su lote, aumento de la productividad, mejora en la sustentabilidad y responsabilidad de producción al utilizar menor cantidad de agroquímicos y, por último, genera información muy valiosa para las compañías de seguros que les permita armar coberturas a medida y según las necesidades reales de cada lote.

En épocas donde la tecnología nos impulsó a un mundo a medida y personalizado para las necesidades de cada individuo, en el mundo del agro, la utilización de la tecnología genera mayor previsibilidad para los propietarios de los campos y un mejor desenvolvimiento y posibilidad de generar nuevas coberturas, para los actores del mundo del seguro. ☑

Afianzadora: Garantías Judiciales al Impuesto a las Grandes Riquezas



✎ Escribe **Mariano Nimo, Gerente General de Afianzadora**. A pesar de que la AFIP sostiene su política de no iniciar ejecuciones ni medidas cautelares sobre las empresas, producto de la endeble situación económica, el organismo acaba de iniciar más de 2500 fiscalizaciones sobre personas alcanzadas por el **Aporte Solidario y Extraordinario (Impuesto a la Riqueza)**. Esto podría traducirse en potenciales ejecuciones, inhibiciones generales de bienes y embargos preventivos sobre los contribuyentes.

Teniendo en cuenta lo controversial de este impuesto y la negativa de un conjunto de contribuyentes en pagar el mismo, el **seguro de caución (sustitución de medida cautelar) se prepara para recibir consultas y analizar su rol en este evento** que, en parte, será judicializado por sus características excepcionales. Se abre una posibilidad en el mercado de caución, donde las necesarias contragarantías que toman las aseguradoras de sus clientes no van a ser el inconveniente en este selecto grupo de potenciales tomadores. **Afianzadora y su equipo de legales está listo para resolver todas las inquietudes de los productores asesores de seguros**. Ellos tendrán entre sus alternativas ofrecer nuestro producto a sus clientes en caso de controversia, judicialización o cualquier otra medida que genere obligaciones procesales.

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

7º Concurso de Creatividad de AVIRA «Generando Conciencia Aseguradora»

✎ **AVIRA, Asociación Civil de Aseguradores de Vida y Retiro de la República Argentina**, anuncia el inicio de su **7º Concurso de Creatividad «Generando Conciencia Aseguradora»**, e invita a estudiantes, profesionales y aficionados a desarrollar piezas publicitarias de impacto emotivo y mensajes contundentes, para comunicar y explicar la **importancia de los seguros de Vida y Retiro, como herramientas de protección y ahorro**. El certamen tiene sus tres habituales categorías para participar: **Gráfica, Audiovisual e Instagram**, y agrega el nuevo desafío de **Inclusión Aseguradora**, otorgando **más de \$300.000 en premios**. Se puede obtener más información en www.avira.org.ar/concurso.

Las Categorías **Gráfica** y **Audiovisual** proponen a los concursantes realizar piezas, con o sin movimiento, mientras que la Categoría **Instagram** este año presenta una novedad: será en **formato Reel**. «Nuestra intención es ofrecer novedosos desafíos en cada una de las ediciones para estimular la participación y, como decimos en el equipo: **Hacer la Historia!**», explica **Ary Kaplan Nakamura, Director Cinematográfico, Fotógrafo** y miembro del Jurado del Concurso.

En esta edición se sumará un nuevo premio orientado a la **Inclusión Aseguradora**. El fin: promover entre personas de bajos ingresos las coberturas en base a productos de bajo costo, de fácil acceso y comprensión. El premio, para este nuevo desafío, será un **Smart TV**. Además, en la Categoría **Instituciones**, la casa de estudios que más alumnos inscriptos tenga, se llevará como premio un proyector. Los otros premios son los descritos en el banner.

El Concurso, que cuenta con el auspicio de la Superintendencia de Seguros de la Nación (SSN), tiene un amplio alcance nacional. «La inmediata adopción de tecnologías que demandó la pandemia, nos permitió llegar con mucho más fuerza a las provincias, ofreciendo nuestras charlas en las universidades locales, algo que, por logística, hubiese sido más complicado de hacer de modo presencial», explica **Alejandro Massa, Director Ejecutivo de AVIRA**. «Años tras años, los estudiantes, profesionales y aficionados nos sorprenden con las propuestas y, sin duda, en 2021 volveremos a asombrarnos con las piezas que recibiremos. Quedan todos invitados a participar!». Info, Bases del Concurso, Premios, Jurado y mucho más en www.avira.org.ar/concurso



Breves de Informe

LibraTED, una oportunidad para avanzar en la transformación como PAS

✎ Los tiempos han cambiado, y adaptarse es una necesidad. Por eso, **Libra Seguros** presenta un evento motivacional para liderar el cambio: **LibraTED, Transformarse Es Decisivo**. El 10 de junio, *via streaming*, **Gabriel Mysler** -Conferencista internacional especialista en seguros e innovación- presentará «El rol del productor como integrador del cambio». También, el **equipo Comercial de Libra** presentará «Soluciones Orange aplicadas al cambio» ahondando en esta temática.

Además, contando con la participación de destacados periodistas, habrá un **espacio para preguntas y respuestas**, donde el público también tendrá la posibilidad de participar. Finalmente, **Gabriel Busola, Presidente de Libra Seguros**, dará cierre al evento. El tiempo estimado de la conferencia será de una hora y media total. Para más información e inscripciones, contactarse *via mail* a: productores@libraseguros.com.ar indicando número de matrícula, localidad y provincia.



La Perseverancia Seguros presenta la nueva funcionalidad de Inspecciones Previas dentro de su APP 3.0 para Productores



✎ Se trata de la posibilidad de subir desde la galería del teléfono celular todas las fotos de la inspección previa al mismo tiempo, teniendo como principal destinatario a los Productores Asesores de Seguros. **La Perseverancia Seguros** -compañía líder en el país, con más de 115 años de trayectoria- presenta la nueva funcionalidad de **Inspecciones Previas dentro de la APP LPS 3.0 para productores**. Esta actualización tiene como objetivo contribuir a la gestión de los asesores de seguros. Se trata de la posibilidad de subir desde la galería del teléfono celular todas las fotos de la inspección previa al mismo tiempo.

Desde **La Perseverancia Seguros** diariamente se trabaja en el plan de innovación tecnológica y de procesos sumando nuevas y mejores funcionalidades a los sistemas, como así generando nuevas coberturas y procesos asociados a las nuevas necesidades de los asegurados.

«La nueva funcionalidad se suma a las recientes actualizaciones de la APP 3.0», asegura **Adalberto Bruzzone, Director de La Perseverancia Seguros**, y agrega: «Ahora nuestros productores podrán cotizar y emitir pólizas de automotores directo desde el celular de manera mucho más sencilla».

Para conocer más sobre la nueva versión de la APP LPS PRODUCTORES 3.0 ingresar en <https://www.lps.com.ar/>

Por otra parte, continuando con el **Programa de Capacitación en Seguros**, el **martes 1 de Junio a las 18 horas** se llevará a cabo el tercer encuentro titulado **«Transformación y Oportunidad – El desafío de reinventar»**, la charla abordará los cambios y novedades que ya está experimentando el sector asegurador y los que debería atender para evolucionar favorablemente en estos tiempos. El disertante es el **Dr. Alejandro E. Canale Becker**, reconocido especialista en Seguros y Reaseguros.

La charla forma parte del programa de capacitaciones gratuitas y online que **La Perseverancia Seguros** junto al **Instituto Universitario de la Asociación Cristiana de Jóvenes** están llevando a cabo a lo largo del año, y cuenta con certificación universitaria. Para participar de la capacitación es necesario inscribirse en www.lps.com.ar/capacitacion, y allí completar el formulario de inscripción.

Río Uruguay Seguros refuerza su capacidad de trabajo remoto con IBM durante COVID-19



✎ La compañía implementó **VMware Anywhere Workspace** con apoyo de IBM para **gestionar y administrar el entorno de trabajo remoto** aumentando así su eficiencia operativa, mejorando la experiencia de sus clientes y empleados durante la pandemia.

Río Uruguay Seguros (RUS), compañía de seguros que ofrece una cartera diversa de pólizas para clientes privados, que incluyen seguros para el hogar, automóviles, embarcaciones y aeronaves, eligió a **IBM** y a **VMware** para transformar el espacio de trabajo de sus empleados en **entornos remotos productivos y altamente colaborativos**.

En el marco de **COVID-19**, **RUS** necesitaba estabilizar sus operaciones y disponer de una red privada virtual para sus más de 500 empleados adquiriendo nuevas capacidades de trabajo remoto con soluciones en nube. Para ello, **IBM** implementó una solución end-to-end desde **IBM Global Technology Services** para **administrar la infraestructura de trabajo remoto digital, afianzar la continuidad del negocio y actuar rápidamente frente a las necesidades de sus clientes**. De esta manera, se implementó **VMware Workspace ONE**, una solución innovadora dentro de **VMware Anywhere Workspace**. Sin duda la pandemia aceleró la transformación digital de las empresas, con un gran impacto en la forma de trabajar y cómo las empresas y sus profesionales interactúan. De hecho, según datos de una encuesta del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), **93% de las 250 mayores compañías en Argentina adoptaron el trabajo remoto como práctica para asegurar la continuidad de sus servicios a clientes y brindar soporte a los empleados que debían seguir con sus tareas**.

«Los desafíos de nuestros clientes se incrementaron en el último tiempo y muchos de ellos aceleraron planes de transformación digital que tenían previstos, y aquí la nube es clave para llevar adelante los cambios de manera más ágil y eficiente. **RUS** es un gran innovador en la industria y está llevando adelante una importante transformación cultural en su empresa. Este proyecto fue clave en ese camino y garantizó una manera de trabajar más colaborativa y digital, que nosotros aseguramos con infraestructura tecnológica segura, robusta y confiable, así como servicios tecnológicos de primer nivel», dijo **Mariano Ragognetti, Líder de Servicios de Tecnología de IBM Argentina**.

Río Uruguay Seguros necesitaba una infraestructura adecuada que le permitiera promover la continuidad del negocio de una manera bien administrada, flexible y segura a fin de seguir brindando servicios de hogar y transporte a sus clientes.

Juan Carlos Godoy, Presidente de RUS, explica: «Desde hace 60 años estamos enfocados en ofrecer un servicio de excelencia a nuestros clientes. Permanentemente estamos buscando nuevas formas de innovar y de avanzar en la transformación digital que nuestro mercado requiere, especialmente en estos momentos de incertidumbre. Gracias a la ayuda de **IBM**, hemos acelerado la implementación de un entorno de trabajo remoto al 100% y nos permite estar más cerca de nuestro objetivo de posicionarnos como una empresa pionera».

Ahora **RUS** puede administrar desde un solo lugar la seguridad de sus sistemas, como la identidad y el acceso, así como garantizar el correcto funcionamiento y disponibilidad de sus aplicaciones para que sus empleados puedan continuar trabajando en un ambiente colaborativo, ágil y seguro. Esto le permite a la compañía actuar rápidamente y habilitar el trabajo remoto para su fuerza laboral a través de una única consola, aumentar la eficiencia operativa, la continuidad del negocio, reducir tiempos y esfuerzos manuales y los costos asociados.

La combinación de las tecnologías y conocimiento de **IBM** y **VMware** permite ayudar a los clientes a acelerar su transformación digital para mejorar los resultados de negocios y la satisfacción de sus empleados. Acerca de **Río Uruguay Seguros**: <http://www.riouruguay.com.ar> Para mayor información sobre **IBM Global Technology Services**, por favor visite <https://www.ibm.com/lat-es/services>

Seguimos sumando agencias en todo el país, para estar cada vez más cerca tuyo.

0810 222 8080
www.grupoprop.com.ar

Sumate a nuestra red de productores de alcance nacional. Estés donde estés, nosotros te cuidamos.



Nº de inscripción en SSN 348 | Atención al asegurado 0800-666-8400 | Organismo de control www.argentina.gob.ar/ssn | SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN



Estamos donde tus proyectos nos necesitan

Buenos Aires | La Plata | Córdoba | Neuquén | Posadas | Tucumán
Sgo. Del Estero | Resistencia | Mendoza | Rosario | Santa Fe
Centro Comercial Online 0810-220-9411 www.albacaucion.com.ar

Seguros en

Inscripción en SSN N° 0329 | Atención al Asegurado 0800-666-8400 | Organismo de Control www.argentina.gob.ar/ssn | SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

Provincia ART suma en junio cursos de Seguridad Vial

● Provincia ART, la aseguradora de riesgos de Grupo Provincia, confirmó su **cronograma de capacitaciones para el sexto mes del año** con una oferta formativa para conmemorar durante todo junio el Día de la Seguridad Vial, que se celebra el jueves 10.

En 2020, según los datos preliminares del Informe Anual publicado en enero de este año por la Agencia Nacional de Seguridad Vial, más de **3.000 personas perdieron la vida en 2.784 siniestros fatales en el país**, representando un promedio diario de **8,6 víctimas por día**.

Con el objetivo de **promover la cultura de la prevención en todos los ámbitos y contribuir a la prevención de accidentes viales**, Provincia ART incorpora cinco nuevas propuestas específicas sobre la temática: «Buenas prácticas en Seguridad Vial»; «Herramientas para educar en Seguridad Vial»; «Plan de Movilidad»; «Ergonomía para choferes»; y «Cómo gestionar un Programa de Seguridad Vial». Estas capacitaciones se suman a nuevas ediciones de los ya tradicionales cursos «La rutina y el estrés»; «Prevención de COVID-19



Breves de Informe

en ámbitos laborales»; «Teletrabajo sano y seguro»; «Manejo de ansiedad: estrategias para enfrentar nuevos desafíos»; «Reanimación Cardiopulmonar»; «Inteligencia Emocional» y «Primeros Auxilios».

Además, la ART N° 1 en cÁPitas a nivel país continúa su **ciclo exclusivo para profesionales de la salud y la seguridad en el trabajo**, que este mes incluye «Documentación de Prevención (FRE+RGRL+RAR): Asesoramiento, criterios y carga web» y «RAR + Res. 81119: Criterios de exposición y carga web de formularios».

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

Previsión y prevención de los riesgos, los pilares del seguro



● En el marco del **40 aniversario de ADIRA**, la entidad que aglutina a las compañías de seguros del interior, enfoca una de sus líneas de trabajo en **promover a nivel nacional la construcción de una cultura aseguradora, una cultura de la confianza, que es la esencia del seguro**.

En los tiempos que corren, en los que todo se acelera y cambia vertiginosamente, es tranquilizador tener un respaldo que nos cubra de los imprevistos. Por eso **acercar el seguro a la sociedad es clave**. **Trabajar para la construcción de una verdadera cultura aseguradora** es el leitmotiv de las compañías que integran la cámara «Aseguradoras del Interior de la República Argentina» (ADIRA) en el marco de su 40° aniversario.

Este año una de las líneas de trabajo de la entidad tiene que ver con **promover a nivel nacional la construcción de una cultura aseguradora, una cultura de la confianza, que es la esencia del seguro** y es una característica que históricamente se destaca en las cooperativas y mutuales que integran ADIRA. **Las compañías asociadas representan más del 25% de la producción del mercado argentino** y están convencidas de que hoy más que nunca es necesario alejarse de los tecnicismos y hablar con los ciudadanos, con los clientes, de forma llana y sencilla para que prime la confianza y se comprenda la verdadera importancia de contar con una cobertura. «Crear cultura aseguradora es generar conocimiento sobre el rol de los seguros en la sociedad. Es difundir y concientizar sobre la importancia de tomar los seguros adecuados. Es generar la confianza suficiente en la comunidad para que elijan contratar los seguros que les permitirán transferir sus riesgos a las aseguradoras, y así estar cubiertos ante esos no deseados pero posibles eventos, resguardando su patrimonio o bien facilitando la continuidad educativa o laboral, por ejemplo», subrayó Juan Carlos Mosquera, Presidente de ADIRA.

En la entidad que nuclea a históricas compañías entienden que **las aseguradoras deben educar en materia de seguros y generar confianza en la gente**. «La difusión y las acciones en la comunidad contribuyen a dicha construcción. Así como el asesoramiento de los productores asesores es fundamental, el marco regulatorio y medidas que favorezcan el aseguramiento también colaboran. Crear conciencia aseguradora es un desafío e interés de toda la industria aseguradora», resaltó el titular de ADIRA.

La trayectoria de las empresas que integran ADIRA y su génesis vinculada al cooperativismo y mutualismo donde priman los valores éticos de honestidad, transparencia, responsabilidad social y preocupación por los demás son algunas de las características que inclinan la balanza a la hora de elegir a dónde asegurarse. Saber que se cumple con lo acordado es decisivo y estar siempre cerca es la clave. **En Argentina el sistema del seguro es sólido, solvente y eficiente**.

Mosquera destacó que se trata de «una actividad fundada en el principio de solidaridad, y como tal tiene fuertes vínculos con la cultura de la previsión y la prevención, contribuyendo así también al desarrollo social». Por eso **«la creación de la cultura aseguradora es un objetivo que debe perseguir la industria en su conjunto, para una evolución armónica de las actividades productivas y económicas en general»**.

«Entendemos que se trata de una visión integral sobre el cuidado de las personas y los bienes actuando en la prevención y previsión de los riesgos, y como todo enfoque cultural tiene un gran pilar en la educación y concientización de las personas, además de las políticas públicas», reflexionó.

En ADIRA entienden que cultura de seguros es el conjunto de conocimientos que adquieren las personas para contratar uno o más seguros que les permitan transferir los riesgos asumidos a una entidad aseguradora, por eso es de suma importancia que las compañías de seguro realicen esfuerzos significativos para poder comunicar sus objetivos de forma simple, clara y transparente no sólo a sus clientes, sino también a toda la sociedad.

«No debemos pensar en la cultura de seguros desde el punto de vista financiero, si bien es de suma importancia por ser el pilar en el cual va a apoyar toda la estructura asegurativa, sino que también en la cultura del ahorro, de la inversión, de la prevención, de seguridad vial, pero fundamentalmente en la **cultura de la confianza**», indicó Mosquera.

Y es precisamente en este último punto, donde aparece el Principio de Buena Fe, regulado en el código de fondo y también en la Ley de Defensa del Consumidor, que apunta a creer en el cliente en todo lo que declara y que él confíe en que la aseguradora cumplirá con sus obligaciones pactadas en la póliza.

«Crear cultura aseguradora es trabajar, entre todos los actores de la cadena (Aseguradoras, Productores Asesores, Estado, etc.), para visibilizar la importancia y conveniencia de que las personas o empresas cuenten con un seguro para protegerse de los riesgos a los que están expuestos a diario. Y que de producirse ese hecho, y habiendo tenido la previsibilidad, pueda contar con un recurso que le permita salir de esa situación crítica. Es una auténtica tarea docente que debe realizarse en forma permanente, con vistas a construir una auténtica cultura preventiva en la sociedad y que se comprenda que el seguro es un aliado estratégico que nos acompaña en todos los órdenes», finalizó Mosquera.

Libra Seguros fue la Compañía que más creció en vehículos asegurados



● **Libra Compañía de Seguros** se sigue expandiendo en las aristas centrales del negocio: sumando nuevos Productores Asesores de Seguros, ampliando su posicionamiento de marca, incorporando nuevos ramos para avanzar hacia una compañía integral de seguros y, como consecuencia de ello, **creciendo en volumen de negocios**. Este último punto se puede validar a partir de los recientes datos oficiales dados a conocer por la Superintendencia de Seguros de la Nación al 31 de diciembre de 2020, año atravesado por la pandemia, en donde **Libra Seguros fue la compañía que más creció en captación de mercado dentro del Top 30 del ranking**. Lo hizo en un **49,1% anual**, el mayor porcentaje alcanzado dentro de las compañías de seguros con más cantidad de vehículos asegurados de toda la industria. Y muy por arriba del crecimiento promedio del mercado, que fue de apenas el 0,4% anual.

«Este desempeño que viene teniendo la compañía es una muestra acabada de estar en el camino correcto. Siempre de la mano del Productor Asesor; apostando al servicio; abordando una seria estrategia contra el fraude; y con propuestas innovadoras como es el caso de nuestras coberturas **Orange Time** que le permiten al PAS contar con productos diferenciales y a nuestros asegurados pagar por su seguro una tarifa justa. Estamos muy satisfechos por el camino recorrido y muy entusiasmados por todo lo que está por venir», destacó al respecto Juan Ignacio Perucchi, Gerente General de Libra Seguros.

Seguridad vial: pensar las calles como un espacio de convivencia



● La Asamblea General de las Naciones Unidas proclamó el Decenio de Acción para la Seguridad Vial 2021-2030, con el objetivo de prevenir al menos el 50% de las muertes y lesiones por accidentes de tránsito para 2030.

La Semana Mundial de la Seguridad Vial es un momento oportuno para repensar políticas públicas, revisar regulaciones, reflexionar sobre el diseño urbano y concebir las calles como un espacio de convivencia, donde es necesario adoptar medidas que garanticen un entorno y una movilidad sustentable y segura.

En este marco, la **Asamblea General de las Naciones Unidas** proclamó el **Decenio de Acción para la Seguridad Vial 2021-2030**, con el ambicioso objetivo de reducir a la mitad las muertes y lesiones por accidentes de tránsito para 2030. **En 2020 fallecieron 3.138 personas en siniestros viales en Argentina. A nivel global, se produce una muerte tras un accidente de tránsito cada 24 segundos**.

Bajo la premisa de que las calles de circulación a baja velocidad salvan vidas y son el corazón de cualquier comunidad, **la ONU pide modificar los límites de velocidad a 30 km/h en aquellas zonas donde las personas y el tránsito se mezclan**. La evidencia científica certifica que esta normativa haría que las calles sean más saludables y seguras, contribuyendo así a una mejor habitabilidad, mayor calidad de vida e incluso a la generación de espacios verdes.

«El límite de 30 km/h no es azaroso, sino que responde al hecho de que, en caso de impacto a esa velocidad, sobreviven nueve de cada diez peatones; a 45km/h se reduce a cinco; y a 60km/h tan solo uno. El cuerpo humano no puede resistir las consecuencias de una colisión a estas velocidades sin salir dañado o con riesgo de muerte», explica **Celina Ruiz, Jefa de Prensa de la Agencia Provincial de Seguridad Vial del Gobierno de Santa Fe**. «No podemos perder más vidas por causas evitables. La velocidad en las calles debe perdonar nuestros errores y no ser una sentencia de muerte para los actores vulnerables», advierte Ruiz.

Alineado con estas políticas, **Grupo San Cristóbal** desarrolló «**Circulantes**», una **plataforma multiformato desde la que propone contenidos que ayuden a pensar en la movilidad sustentable y segura**. De esta manera, la compañía tiene el objetivo de apelar a la reflexión de cada uno de los circulantes que transitan y construyen el espacio público, no sólo de los automovilistas.

«A diferencia de otras acciones sobre seguridad vial, ‘Circulantes’ se caracteriza por ampliar la mirada, involucrando a todos los actores del espacio público y pensándola desde la movilidad sustentable, analizando las diferentes particularidades que la afectan y teniendo en cuenta cada contexto urbano», comenta **Exequiel Arangio, Jefe de Comunicaciones y Sustentabilidad de Grupo San Cristóbal**.

Los contenidos de **Circulantes** incluyen episodios de Podcasts quincenales, disponibles en Spotify, una web con columnas de diferentes especialistas, material audiovisual y espacio en redes sociales para articular la conversación con toda la comunidad circulante.

Breves de Informe

SMSV Seguros cumple sus primeros 18 Años



● Creada en 2003 por **Sociedad Militar «Seguro de Vida»**, **SMSV Seguros** está cumpliendo sus jóvenes y experimentados **18 años**, manteniendo el

principio mutuo de solidaridad en el mercado asegurador. El principal objetivo de **SMSV Seguros es brindar soluciones en seguros de vida a personas, cooperativas, mutuales, empresas y gobierno**. **SMSV Compañía Argentina de Seguros** garantiza, a través de una amplia gama de productos pensados para cubrir cada necesidad de los asegurados, costos accesibles y una amplia cobertura.

Entre los principales productos que ofrece SMSV Seguros a los individuos se destacan **Seguro de Vida con Ahorro, Vida Colectivo, Accidentes personales, Sepelio**, entre otros. **SMSV Seguros** también brinda soluciones integrales a empresas, cooperativas, mutuales y gobierno. La joven compañía inició sus actividades con el respaldo de **SMSV Institución Mutualista**, que está cumpliendo 120 años y los festeja con sus más de 122.000 asociados y sus 24 filiales. En su extensa trayectoria como aseguradora, la calificadora «Evaluadora Latinoamericana» evaluó a **SMSV Seguros** con la **categoría «A+»**, por su solvencia, confiabilidad y compromiso con sus asegurados. El sello distintivo de **SMSV Seguros** es principalmente brindar protección a los integrantes de las fuerzas armadas y de seguridad, a través de su nivel de profesionalismo y solvencia dentro del espectro asegurador.

Gabriel Mysler presentó su nuevo podcast «Innovación en los Seguros»

● **Gabriel Mysler, Director de la consultora Innovation@Reach**, presentó su nuevo podcast titulado «**Innovación en los Seguros**».

Este podcast presenta semanalmente un espacio para repensar el seguro con el cliente en el centro, con la innovación como camino y con las nuevas tecnologías como herramientas imprescindibles. El podcast está diseñado como punto de encuentro reflexivo para que el Ecosistema del Seguro -aseguradoras, productores de seguros, proveedores de la industria, organizadores y brokers- puedan juntos pensar el futuro del seguro. El podcast **Innovación en los Seguros** busca replantear paradigmas y despertar preguntas e interrogantes más que ofrecer recetas y consejos. El principal objetivo es **identificar los puntos de mejora, las oportunidades y desafíos que presenta la industria del Seguro** cuando las tecnologías disruptivas, las nuevas generaciones de clientes y los nuevos modelos de negocios están revolucionando nuestra forma de vivir y hacer negocios. En un lenguaje coloquial, reflexivo e intimista pretende acompañar la evolución de la industria hacia un **futuro de innovación, mayor cultura aseguradora y mejora continua**.

Link: <https://open.spotify.com/show/0c3RbQhdhEz4PLYNqmf54G>
Innovación en los Seguros puede escucharse en Spotify, Apple Podcasts, Google Podcasts y RadioPublic, entre otras plataformas.



<http://www.grupobaioni.com>



Atención al asegurado
0800-666-6400

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

CNP Seguros renueva la experiencia online para sus asegurados

● A casi un año del lanzamiento de **Oficina Virtual** para todos sus Productores y Asesores de Seguros (PAS), **CNP Seguros** lanzó un **nuevo sitio de autogestión para clientes**. A través de este nuevo sitio, los asegurados de la compañía acceden a una experiencia renovada para la visualización y consulta de su póliza. Con nuevo diseño y un lenguaje más accesible y amigable, **la nueva plataforma apunta a mejorar y simplificar la experiencia de usuario**. El sitio puede ser utilizado desde cualquier dispositivo las 24hs y contempla una navegación optimizada para **mobile**, para quienes deseen rápidamente realizar sus consultas desde el celular.



El desafío de la simplicidad

Lo central del proyecto viene de la mano del diseño y concepción del nuevo sitio. **CNP Seguros** viene transitando, en los últimos años, su proceso de transformación digital, que vino a aportar la **centricidad del cliente en sus procesos, el valor de la simplicidad y el trabajo a través de metodologías ágiles**. Por eso, en el proceso de creación, los equipos se plantearon el pensar cómo hacer la consulta y gestión del seguro **una experiencia simple, y sobre todo entendible, para el cliente**. Como mercado, existe una deuda importante con los asegurados en lo accesible de la comunicación. La jerga aseguradora es muy técnica y entre toda esa terminología, resulta difícil para las personas conectar con su seguro y acercarse a sus beneficios.

Por eso, el nuevo sitio tiene un **lenguaje amigable y cotidiano** en su terminología y en su diseño apuesta por **una navegación intuitiva**, que ayudan al cliente a descubrir su seguro e interactuar con él.

El nuevo **Portal Clientes** fue diseñado, desarrollado y testeado íntegramente en **CNP**, trabajado a través de un **squad** multidisciplinario utilizando metodologías ágiles, y además incluyó en todas sus etapas procesos de testeo con clientes reales, para evaluar la usabilidad y experiencia. Este punto es fundamental para verificar, constantemente, que lo que se está haciendo está verdaderamente en línea con las necesidades de las personas.

«Creemos que el mercado de seguros tiene una deuda con sus consumidores en cuanto a la claridad de la información y lo amigable que es para el usuario. En **CNP** estamos trabajando en cambiar eso y virar hacia términos más claros y una presentación de la información mucho más amena para el usuario. El cliente tiene que poder entender su protección», señaló **Rosana Techima, Directora General de CNP Seguros**.

Un nuevo medio de contacto

Además, en línea con este lanzamiento, **CNP Seguros inauguró la atención al cliente a través de WhatsApp**. De esta manera, los asegurados pueden acceder a una vía de contacto más simple y ágil, donde pueden recibir una pronta asistencia ante cualquier duda o consulta que tengan. Este es un canal que se suma a los ya disponibles y busca brindar cada vez más opciones a los clientes para realizar consultas y gestionar su seguro.

La Perseverancia Seguros firmó un convenio de colaboración con ALPI Tres Arroyos



● De esta manera, la compañía refuerza su compromiso con la comunidad apoyando diferentes iniciativas de la ONG y donando pólizas de coberturas para los equipamientos médicos de aquellas personas con discapacidad motriz que se acercan a la institución.

La Perseverancia Seguros -compañía líder en el país, con más de 115 años de trayectoria- como parte de su compromiso con la comunidad, firmó un **convenio de Colaboración con ALPI Tres Arroyos**.

«Dentro de este acuerdo brindaremos apoyo a diferentes iniciativas de la entidad y adicionalmente concretamos la donación de 20 pólizas de Seguro Integral para Equipamiento Médico Duradero que ALPI protege sus equipos y, a su vez, pueda designar otros beneficiarios en caso de que la entidad así lo resuelva», asegura **Cristina Di Marco, miembro de la alta Gerencia de La Perseverancia Seguros**.

La cobertura de seguros donada ampara **Robo, incendio y daño por accidente, e incluye el tránsito en territorio argentino**. La **cobertura para sillas de ruedas** tiene una suma máxima asegurada de **\$50.000** y para **otros aparatos ortopédicos \$10.000**.

Estas pólizas cuentan con beneficios exclusivos como ser: **Servicio de Traslado, Alquiler de equipo sustituto y cobertura de Práctica Deportiva Amateur y no Federada**. En oportunidad de la firma del acuerdo, la representante de **ALPI, Liliana Castiglioni de Cantisano**, comentó lo importante que resultaba para la entidad el apoyo recibido desde **La Perseverancia Seguros**, que les permite continuar llevando adelante el importante trabajo que desarrollan asistiendo a personas con discapacidad, a su vez agradeció la donación recibida y la iniciativa de la compañía que ha diseñado un producto especial para amparar las necesidades de este sector de la población.

«Es un orgullo formar parte de una compañía que durante sus 115 años de trayectoria mantuvo un compromiso sólido con la comunidad», aseguró **Di Marco**. «Gracias a la concreción de este acuerdo, podremos colaborar con la obra que ALPI viene desarrollando desde hace tantos años en la Ciudad de Tres Arroyos».

Para conocer más sobre la cobertura de Equipamiento Médico Duradero (EMD) ingresar en <https://www.lps.com.ar>

Breves de Informe

COVID-19: Provincia ART llegó a recibir 64 casos por hora

● El 4 de mayo, la aseguradora de riesgos del trabajo del **Grupo Provincia**, que protege a la mayor cantidad de trabajadores y trabajadoras esenciales por su composición de cartera, **recibió más de 1 denuncia por minuto**. **Provincia ART**, la aseguradora N°1 en cédulas a nivel país que protege a la mayor cantidad de personas trabajadoras de Sanidad, Fuerzas de Seguridad, Educación y de Transporte, **durante el mes de abril registró más de 633 casos ingresados por día en promedio**. Por la composición de cartera y su carácter federal, **Provincia ART** cuenta con la enorme responsabilidad de brindar la mejor atención para que profesionales de salud, policías, docentes y quienes están a cargo de transportar personas y materias primas a través de tierra, agua o aire, tengan una pronta recuperación y se reintegren de forma sana y segura a sus respectivos espacios de trabajo, para seguir al frente de la primera línea de pelea contra este virus.

En lo que va de la pandemia, la compañía **recibió más de 127 mil denuncias, brindó atención al 36% de las personas que contrajeron COVID-19 en ocasión de trabajo y registró el punto máximo de ingresos por mes de 21.606 casos en agosto de 2020**. En 2021 el pico histórico de toda la pandemia para una sola jornada fue el 4 de mayo, fecha en la que recibieron 1.550 denuncias.

«Lo esperable es que con el crecimiento de contagios los días previos a esta nueva fase tengamos un ingreso fuerte de casos. Desde que se inició el covid hasta el 30 de abril de este año, el sistema de Riesgos del Trabajo atendió 310.000 trabajadores. De esos, prácticamente 100.000 se dieron este año. En cuatro meses ya atendimos el 50% de todos los casos del año pasado», explicó **Fernando Zack, presidente de Provincia ART**.

Además de ser la prestadora del Gobierno de la Provincia de Buenos Aires, es la ART de gran cantidad de gobiernos locales, provinciales y del gobierno nacional, así como de más de 100.000 empresas pequeñas, medianas y grandes. «Somos la ART de los trabajadores esenciales. Atendemos casi el 40% de los casos por la composición de nuestra cartera. Tenemos personal de educación, fuerzas de seguridad, todos los empleados de la provincia de Buenos Aires están con nosotros, tenemos a la Ciudad de Buenos Aires, a Mendoza y a Tierra del Fuego», detalló **Fernando Zack**.

Durante esta segunda ola, además de brindar prestaciones a los casos de COVID-19, se agregan los casos convencionales considerando esta nueva normalidad, donde conviven el trabajo presencial y el remoto. Para dar respuesta a esta demanda histórica, **la ART del Grupo Provincia optó por la innovación tecnológica**: se reforzaron los canales de atención tradicionales, se incorporaron nuevos servicios como las aplicaciones digitales para clientes, para personas afiliadas y para la gestión de la prevención; se sumaron herramientas en la Central de Servicios en Línea; y se incrementó de forma sustancial la telemedicina.

Frente a este panorama, se puso de manifiesto la **necesidad de difundir la cultura de la prevención**. En ese sentido, se desarrollaron numerosas capacitaciones sobre el nuevo contexto laboral, servicios de asesoría para la implementación del teletrabajo y asistencia técnica para el armado de protocolos de prevención del COVID-19, de las que participaron aproximadamente más de 32 mil personas.

En cumplimiento de su misión histórica de asegurar que las personas trabajadoras de la Argentina realicen sus actividades de forma sana y segura, **Provincia ART** redobla día a día sus esfuerzos para enfrentar los desafíos que impone la pandemia y contribuir al desarrollo productivo en todo el territorio nacional.

Afianzadora: Garantías Aduaneras Reloaded

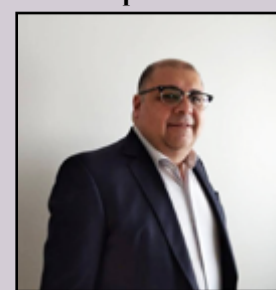
● A pesar de la morigeración del rebote económico 2021, el comercio exterior parece estar dispuesto a dar una mano al mundo de los seguros de caución. Con un pandémico 2020 para el olvido, **el nicho de las Garantías Aduaneras muestra un repunte en su demanda que se refleja en los números de intercambios del primer trimestre de este año**.

Las importaciones avanzaron un 30% en dólares en relación al mismo período de 2020, proveyendo materia prima recargada para las estratégicas garantías de caución aduaneras. **América (43%) sigue siendo el principal destino de compra de Argentina, representando solo Brasil el 50% de este segmento**. Como dato llamativo, el bloque asiático (36%) sigue avanzando a paso firme en las importaciones albicelestes, concentrando China más del 60% de esta torta con franca tendencia de crecimiento. Europa apenas completa el 20%, liderada por Alemania que ocupa casi el 25% de la cuota del viejo continente.

Cuando hablamos de **exportaciones**, la posición es más modesta pero con proyecciones alentadoras como consecuencia de la recuperación económica de nuestros principales socios. **El avance en USD fue del 15%**, siendo América (38%), Asia (34%) y Europa (17%) los destinos que más productos argentinos reciben en carácter de exportación.

Luego de un 2020 con volúmenes de intercambio comercial que estuvieron a niveles de la crisis del 2009, el año comienza con un aporte proyectado adicional de al menos USD 20.000 millones que se reflejarán en la demanda del vital sector de las garantías electrónicas aduaneras. Actualmente, **este nicho ocupa alrededor del 35% de las primas del mercado de caución** y todo indica que incrementará su participación en el ejercicio corriente tanto por precio (devaluaciones, teniendo en cuenta su valoración en USD), como por cantidad (volumen de intercambio). Sin dudas, una buena noticia para el mercado argentino. **#CulturaAfianzadora** – Fuente: **Afianzadora – Seguros de Caución** <http://www.afianzadora.com.ar/>

Libra incorpora servicio de «Alerta Automática ante Accidente»



● **Libra Seguros** continúa incorporando innovación a su producto **Orange Time**. En esta ocasión **suma un servicio, sin costo adicional, a sus pólizas Orange Time emitidas a partir de Mayo**.

El asegurado cuenta con este servicio en caso de accidente. El dispositivo **Orange Time** detecta de manera automática un choque de relevancia e inmediatamente dispara un **alerta de accidente, en tiempo real**, a un operador que informa a las fuerzas de seguridad y asistencia de salud más cercanos al lugar del hecho, o bien, si el conductor está en condiciones y así lo quisiera, puede llamar al **Centro de Atención de Emergencia al 0810 444 8872**.

«**Orange Time** es un producto absolutamente único en el mercado, no solo es innovador en su modalidad Ondernand, ya que el asegurado paga por el tiempo de uso, es decir, menos usa su auto, menos paga sino por los servicios asociados a la póliza. Hoy sumamos el servicio de Alerta de Accidente que es una clara expresión del estar cerca de nuestros asegurados, de agregar valor a nuestra propuesta y de dar respuesta en los momentos en los que el cliente más nos necesita», señaló **Marcelo Colucci, Responsable Orange Time**.

Los precios de los seguros comerciales globales aumentaron un 18% en el primer trimestre de 2021

● **Los precios de los seguros comerciales globales aumentaron un 18% en el primer trimestre de 2021**, según el **Global Insurance Market Index** (Informe del Mercado Mundial de Seguros) publicado por **Marsh**, el corredor de seguros y asesor de riesgos líder en el mundo. El trimestre es el primero en mostrar una caída en la tasa promedio de aumento desde que el índice reportó el primer aumento en las tasas globales en el cuarto trimestre de 2017. Sigue los aumentos promedio interanuales del 22% en el cuarto trimestre y del 20% en el tercer trimestre de 2020. Según el índice, los aumentos en las regiones se moderaron debido a aumentos de tasas generalmente más lentos en seguros de Daños Materiales y Líneas Financieras y profesionales. El **Reino Unido, con un aumento de precios compuesto del 35%** (por debajo del 44% en el cuarto trimestre de 2020) y la **región del Pacífico, con un aumento del 29%** (por debajo del 35% en el cuarto trimestre de 2020) **impulsaron la tasa compuesta global**. La tasa de aumento en los EE.UU. Fue del 14% (por debajo del 17%), en el Pacífico del 29% (por debajo del 35%), en Asia del 8% (por debajo del 11%) y en América Latina y el Caribe del 5% (por debajo del 9% del Q4). Entre otros hallazgos, la encuesta señaló:

- La capacidad local y competencia en países grandes -México, Brasil, Perú y Argentina- mitigaron los aumentos de precios en otros lugares.
- **Los precios de los seguros cibernéticos en Latinoamérica aumentaron entre un 20% y un 30%**, impulsados por el aumento en la frecuencia y gravedad de las reclamaciones en la región y en todo el mundo.
- **Los precios de los seguros globales de Daños Materiales aumentaron un 15% en promedio**, por debajo del aumento del 20% en el Q4 de 2020; Los precios de Responsabilidad Civil aumentaron un 6% en promedio, en comparación con un aumento del 7% en el trimestre anterior.
- **Los precios en las Líneas Financieras y Profesionales tuvieron la tasa de aumento más alta en las principales categorías de productos de seguros con un 40%**, en comparación con el 45% del trimestre anterior.

Al comentar sobre el informe, **Lucy Clarke, presidenta de Marsh Specialty y Marsh Global Placement**, dijo: «Aunque seguiremos viendo aumentos de precios en algunas líneas y el mercado en general seguirá siendo un desafío para nuestros clientes, esperamos que los aumentos de precios continúen moderando durante el resto del año».

Grupo SanCor Salud y una nueva propuesta digital: Vida y Salud

● En sintonía con su política de sustentabilidad y a fin de asumir una mayor responsabilidad frente al cuidado del medioambiente, el **Grupo SanCorSalud** apuesta a la transformación acercando a toda la sociedad una nueva propuesta editorial en formato virtual. Se trata del espacio **Vida y Salud**, en soporte digital que complementa su clásica revista, plasmado ahora en un nuevo formato para lograr mayor masividad a través de temáticas diversas y democratizar su alcance. Organizado en cinco secciones particulares -**Actualidad, Tendencias, Cultura y sociedad, Saludablemente y Maternidad**- el espacio del Grupo SanCor Salud comparte contenido original y de actualidad, llegando a los ciudadanos con información general y de interés. Al igual que en su formato gráfico, **Vida y Salud hace énfasis en las prácticas que contribuyen al bienestar físico, emocional y psicológico**, promoviendo condiciones de vida saludable y **sumando, en esta ocasión, contenido particular sobre el rol de maternar**. Entrevistas al reconocido chef **Germán Martignetti**, el escritor **Eduardo Sacheri**, la comediantes **Dalia Gutmann**, el humorista **Soy Rada** y la popular cocinera **Paulina Cocina** son algunas de las notas destacadas que todos los usuarios podrán disfrutar. Con más de **600.000 afiliados** que le confían el cuidado de su salud, el Grupo empresario continúa reinventándose y demostrando su compromiso responsable, en esta ocasión, sumando un proyecto que reduce el impacto ambiental, promoviendo mayor conciencia ecológica y aportando a la construcción de comunidades más informadas y sustentables. Para acceder al espacio de actualidad y bienestar, **Vida y Salud**, ingresar a <https://www.vidaysalud.com.ar/>



gourmond

EL TROPEZÓN
DESDE 1974

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

eltropezonrestaurant

profile

AZUR HOTEL - BAÑOS DE AZUR

Un paraíso en el corazón de Córdoba



AZUR REAL HOTEL BOUTIQUE

Azur es uno de los hoteles más exclusivos de Córdoba, construido en una casona de 1915 en el corazón de la zona con más historia de la ciudad.

A 20 minutos del **Aeropuerto Internacional Ing. Aeronáutico Ambrosio Taravella**, se encuentra ubicado en pleno centro histórico de Córdoba, a solo metros de la plaza principal, el cabildo y la catedral, y solo a 5 cuadras de la Manzana Jesuítica (Patrimonio UNESCO). Los principales atractivos turísticos de la Ciudad de Córdoba se encuentran en un radio de 20 cuadras del hotel, lo que lo transforma en el punto perfecto para recorrer la ciudad a pie.



Diseño y Decoración

Los ambientes del hotel son amplios, luminosos y se desarrollan en torno a dos patios centrales al aire libre. El mobiliario de autor combina materiales nobles con elementos no tradicionales, creando rincones de ensueño alrededor de los distintos espacios públicos.

La decoradora argentina **Sofía Camps** ha incorporado las últimas tendencias de diseño y paisajismo en todos los ambientes del hotel, logrando espacios inspiradores y llenos de armonía, y transformando el edificio en un «paraíso chic en el corazón de la ciudad» (Cosmopolitan UK).

El edificio donde funciona el hotel es de 1915 y forma parte del patrimonio arquitectónico de Córdoba. Fue recuperado a nuevo en el 2010 pensando en la comodidad de los huéspedes e incorporando las últimas tendencias de diseño y paisajismo en todos sus ambientes, mediante un delicado equilibrio entre lo antiguo y lo moderno.

Mención especial merece su exclusiva **Terraza**, un espacio único, con una **SplashPool** al aire libre, sillones, gazebos, camastros y tumbonas, para disfrutar del atardecer acompañado de buena música, de una tarde de tragos y del buen clima que caracteriza al destino. Ideal para disfrutar con la exquisita gastronomía de **María Antonieta**.

El hotel cuenta con piscina al aire libre, piscina climatizada y un **SPA con circuito de aguas único en la región**. También dispone de un restaurante propio -**Bruma**-, y servicios como estacionamiento (sujeto a disponibilidad - requiere reserva previa), Wifi libre en todo el edificio, desayuno, y muchos otros detalles que garantizan un servicio cuidado y dedicado.

BAÑOS DE AZUR

Desarrollado en el subsuelo de este edificio de 1915 ubicado en pleno centro histórico de Córdoba, y luego de una gran inversión y 4 años de trabajo, **Azur Hotel** presenta «**Los Baños de Azur**», un circuito de aguas diseñado en base a los famosos baños romanos. Se trata de un producto único que pone a la ciudad a la vanguardia mundial en materia de **wellness** y centros de bienestar.

«**Baños de Azur**» es «un templo dedicado a la relajación» que tiene como concepto principal la búsqueda del verdadero bienestar utilizando el agua en sus distintos estados y temperaturas, en un espacio sofisticado y

ficha técnica

NOMBRE	AZUR REAL HOTEL BOUTIQUE
DOMICILIO	San Jerónimo 243 / 257, Córdoba Prov. de Córdoba, Argentina
TELÉFONO	(+54) 351 4247133
ESPECIALIDAD	Hotel Boutique
HABITACIONES	15 Habitaciones
VARIOS	Baños de Azur (Antiguo circuito de Aguas, Spa & Wellness) Restaurante Bruma. Terraza con SplashPool y Bar. Piscina climatizada. Wifi libre en todo el edificio. Desayuno.



místico. Consiste en un circuito donde cada sector ha sido diseñado para otorgarle al cuerpo y a la mente un ritual de desconexión entre aromas, sensaciones, silencio, sabores e infusiones que aportan distintos estímulos. Como complemento perfecto para el recorrido, propone un selecto menú de tratamientos creado por la **Spa Manager**. ➔



Vanguardia en bienestar en un ambiente sofisticado y místico



La propuesta de **Azur** se renueva y se revaloriza a través de este nuevo **SPA** con arquitectura única de inspiración jesuita, que dialoga en perfecta sintonía con el importante patrimonio arquitectónico que tiene el centro histórico de la ciudad, y que se fusiona con tradiciones de los baños romanos, griegos y otomanos, para poder experimentar la particular forma de relacionarse con el agua de estas antiguas civilizaciones.

Sectores de los Baños de Azur

1- Templarium & Frigidarium

Este espacio busca exponer al cuerpo a diferentes temperaturas con el objetivo de relajar la tensión muscular, reducir la inflamación y el estrés oxidativo celular, fortalecer el sistema inmune, despejar las vías respiratorias y estimular la circulación sanguínea.

Hidromasaje, baño detox de ozono, *hammam* con aromas naturales purificantes, ducha de agua purificada, fuente de exfoliación de escamas de hielo, pozo de agua helada y duchas horizontales (tipo vichy) con juegos de agua temperaturas y presiones

2- Tepidarium

Se trata de un sector de relax climatizado por loza radiante a 37 C que posee múltiples funciones. En los baños romanos este sector tenía un fin social: un espacio libre para

relajarse entre tratamiento y tratamiento. Se busca volver a templar el cuerpo y finalmente llevarlo a una temperatura similar a la del útero materno y así prepararlo para los baños más calientes.

3- Caldarium

Un conjunto de piscinas de aguas templadas, desarrolladas sobre un sector de antiguas ruinas, que invitan a que el espacio sea descubierto poco a poco a medida que se avanza a través de conexiones debajo del agua.

El espacio está conformado por un *impluvium* (habitación de lluvia), una piscina social de relajación, un sector de masajes para la parte inferior del cuerpo, y un último sector donde la protagonista es una cascada de gran caudal para hombros y cuello.

4- Balneum

Cuatro bañeras de inmersión con fragancias, temperaturas y productos que aportan distintos estímulos en el cuerpo, llevándolo a una temperatura específica, y activando los poros de la piel para volver a nutrirlo con aceites esenciales y sutiles aromas.

5- Sector de Relax

Espacio oscuro y silencioso, que invita a la meditación e introspección. Cuatro camillas talladas en piedra con temperatura contro-

lada, sonido envolvente e infusiones y frutas para rehidratarse luego del recorrido.

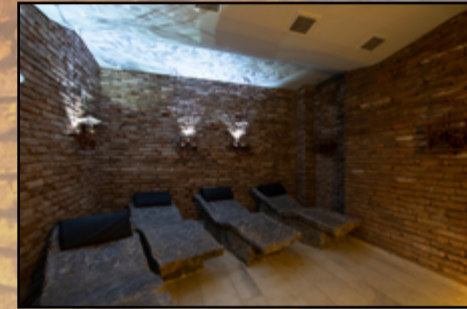
6- Salas de masaje

Los **Baños Antiguos de Azur** cuentan con 4 salas de masaje independientes, que pueden interconectarse entre sí para ser transformadas para parejas o amigos. Estas salas se pueden utilizar realizando cualquier tratamiento del menú en forma independiente o como una experiencia completa en perfecto complemento con el circuito de aguas o la pileta pública climatizada.

Una visión histórica

La visita a un baño antiguo es una experiencia única y personal, y una de las mejores excusas para conocer una ciudad. Los orígenes de este tipo de espacios se remontan a las aguas termales romanas y griegas, costumbre que más tarde se extendió a lo largo y ancho de todo el imperio otomano.

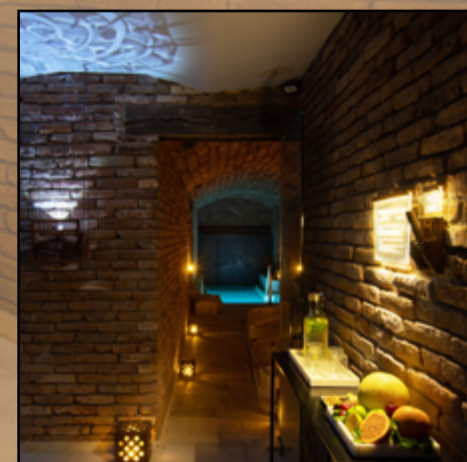
Para las civilizaciones antiguas, los beneficios del baño no solo estaban ligados a la medicina, sino que también poseían connotaciones sociales y religiosas que se entrelazaban con el placer, la riqueza y el bienestar. El ritual del baño tenía un sentido purificador, al tiempo que evocaba el placer. El proceso consistía en inmersiones en piletas con



distintas temperaturas, que eran complementados con masajes y cremas perfumadas.

El agua es fuente de vida, de calma y de salud, y representa una parte esencial de la filosofía de distintas tradiciones milenarias, tan de moda en el presente. Romanos y musulmanes conocían a la perfección las beneficiosas cualidades de este elemento, y lograron profundos conocimientos sobre sus propiedades, que estaban expresados en sus recintos de baño.

En la actualidad existe un gran consenso sobre el atractivo turístico que representa este tipo de espacios, lo que llevó a los destinos que los vieron nacer (Budapest, Marruecos, Roma, Granada, etc.) a apostar por recuperarlos, refuncionalizarlos y hasta en algunos casos reconfigurar su comunicación turística para convertirse en «Ciudades Balneario».



Lanzamos el Seguro de Retiro Colectivo.

Llegó **Retiro Colectivo**, para que cada miembro de esa gran familia que es tu empresa, pueda prever su retiro con una inversión que lo ayude a concretar lo que quiera hacer con su futuro.

Entrá en prevencionretiro.com.ar y conocé más.

Prevención Retiro de SANCOR SEGUROS

Prevé tu futuro, ahora.





TU TRANQUILIDAD CRECE.

www.galenoseguros.com.ar

informe

operadores de mercado



TU TRANQUILIDAD CRECE.

www.galenoseguros.com.ar

Mauro Storero

Separado - 37 Años - Signo Sagitario (28-11-1983)

Gerente de Capital Humano de Grupo SanCor Salud

● **UN HOBBY**

Pescar

● **LA JUSTICIA**

Un aspiracional

● **SU MAYOR VIRTUD**

Ir siempre para adelante

● **LA SEGURIDAD**

Es una cuestión de educación

● **AVIÓN O BARCO**

Barco

● **VESTIMENTA FORMAL O INFORMAL**

Informal

● **UN SER QUERIDO**

Mis hijos

● **ACTOR Y ACTRIZ**

Ricardo Darín y Julianne Moore

● **UNA ASIGNATURA PENDIENTE**

Vivir en el exterior

● **LA MENTIRA MÁS GRANDE**

Que todo lo que brilla es oro

● **NO PUEDO DEJAR DE TENER...**

Proyectos para mi vida

● **UN RIESGO NO CUBIERTO**

El inconsciente

● **LA MUERTE**

Aquello que nos recuerda que cada día debe ser vivido al máximo

● **EL MATRIMONIO**

Un tecnicismo que hoy tiene mala prensa

● **EL DÓLAR**

El gran mal de los argentinos

● **UN SECRETO**

Soy peluquero

● **EL PASADO**

Un gran maestro

● **SU RESTAURANTE FAVORITO PARA CENAR**

El Cascote (Rafaela, Santa Fe)

● **ME ARREPIENTO DE**

Todas la decisiones que tomé a partir de mi impulsividad

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

En cualquiera que vaya en contra de mis valores

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

El día que mi viejo me enseñó a andar en bicicleta

● **LE TENGO MIEDO A...**

La soledad

● **LA INFLACIÓN**

Un síntoma de nuestra argentinidad

● **TENGO UN COMPROMISO CON...**

Aquellos que confían en mí

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

Me siento más cómodo trabajando con mujeres, creo que son más valientes

● **EL FIN DEL MUNDO**

Dejar de soñar

● **UN PERSONAJE HISTÓRICO**

Sigmund Freud

● **EN COMIDAS PREFIERO...**

Asado

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

Estar todo el día con el celular en la mano

● **EL LUGAR DESEADO PARA VIAJAR**

Italia

● **ESCRITOR FAVORITO**

Eduardo Galeano

● **¿QUÉ COSA NO PERDONARÍA NUNCA?**

Una traición

● **DIOS**

Un gran misterio

● **LA CORRUPCIÓN**

La peor enfermedad de la sociedad

● **EN TEATRO**

Me gusta el teatro «under»

● **LA INFIDELIDAD**

Un recurso que se utiliza cuando no nos hacemos cargo de lo que nos pasa

● **PROGRAMA PREFERIDO DE TV / CABLE**

Orsai a la medianoche (marcó mi adolescencia)

● **UNA CANCIÓN**

Bienvenito (Iván Noble)

● **ESTAR ENAMORADO ES...**

Desear la felicidad de otra persona más allá de la propia

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

Soy Solo

CARA
a
CARA

● **EL CLUB DE SUS AMORES**

Racing Club de Avellaneda

● **EL PERFUME**

Black XS (Paco Rabanne)

● **RED SOCIAL PREFERIDA**

Linked In

● **MI MODELO PREFERIDA ES**

No tengo un modelo o referente

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

Que siempre están, tanto para festejar mis logros como para acompañarme en mis dolores

● **LA CULPA ES DE...**

Siempre es mía

● **SI VOLVIERA A NACER, SERÍA**

Mucho más valiente

● **UN MAESTRO**

Sin dudas, mi viejo

● **EN DEPORTES PREFIERO...**

Fútbol

● **UNA CONFESIÓN**

Me gusta improvisar más de lo que debería

● **EL GRAN AUSENTE**

El Estado

● **NO PUEDO**

Dejar de pensar

● **MI PEOR DEFECTO ES**

Mi ansiedad / impaciencia

● **MARKETING**

Una herramienta fundamental

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

Un pasaje de avión

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

Escuchar música

● **DE NO VIVIR EN ARGENTINA...**

¿QUÉ LUGAR DEL MUNDO ELEGIRÍA?

Uruguay

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

