



El ABC de las Garantías Judiciales de Caucción



Entrevista a Verónica Inglés - Vanesa Pascale
Asesora Legal y Gerente de Legales de Afianzadora

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

Afianzadora proyecta el auge de las Garantías Judiciales de Caucción

Las garantías judiciales constituyen un instrumento eficaz para evitar la afectación e inmovilización del patrimonio de la Pyme, en el contexto de un pleito judicial, que generalmente demora años en resolverse. Por otra parte, son económicamente accesibles para la Pyme y un beneficio para la contraparte en el juicio. Las especialistas de Afianzadora consideran que su resurgimiento será directamente proporcional a la recuperación de la nueva normalidad, donde tanto los intereses privados como los juzgados activarán cuestiones demoradas por el parate general que impuso la pandemia.



Inglés - Pascale. «Es un producto que debe ser conocido por el Productor Asesor de Seguros. Apoyarse en una compañía especialista en Garantías Judiciales pondrá a disposición del intermediario y sus clientes nuestros equipos técnicos y legales para arribar a una definición en los mejores tiempos posibles y con una respuesta profesional sobre cada situación».

Verónica Inglés, Asesora Legal, y Vanesa Pascale, Gerente de Legales, de Afianzadora Seguros de Caucción, nos cuentan el apasionante mundo de las **Garantías Judiciales de Caucción**, explicando su potencialidad para la Pyme Argentina y el Productor Asesor de Seguros. Un producto *boutique* sobre el cual se proyecta un crecimiento exponencial a futuro, al calor de la buena aceptación de los juzgados de todo el país dada la incorporación de un nuevo fiador (deudor) de calidad.

- **Teniendo en cuenta que se trata de un seguro de los más particulares del ya específico mundo de los seguros de caucción, ¿nos podrían explicar en palabras sencillas de qué se tratan las garantías judiciales y para que sirven?**

- Estas garantías son propias de los procesos judiciales en donde existen intereses contrapuestos entre las partes que litigan, y tienen como finalidad no alterar el patrimonio de ninguna de ellas mientras dure la sustanciación de dicho proceso hasta el dictado de la sentencia.

- **Para llevarlo al terreno cotidiano, ¿qué ejemplos serían ilustrativos?**

- Los ejemplos son variados y se dan en todos los fueros del Poder Judicial, ya sean federales, nacionales o provinciales. Para poner uno, tomemos el caso de un juicio laboral, donde el Empleado inicia un juicio contra el Empleador por despido. El Empleado teme que el Empleador se insolvente y que ello torne ilusorio el cobro de la sentencia, cuando ésta se dicte. Por lo tanto, solicita al juez el dictado de un embargo sobre cuentas bancarias o bienes del empleador, para asegurarse el cobro oportuno de la indemnización. Cuando el Empleador es notificado del embargo sobre sus cuentas o bienes, tiene la posibilidad de sustituirlo mediante este producto, y así conservar la libre disponibilidad de éstos.

Así, con relación a la *Contracautela*, podemos decir a modo meramente ejemplificativo que en un juicio de naturaleza civil o comercial cuando el acreedor (quien será parte actora) reclama en sede judicial el cobro de una factura a su supuesto deudor (quien será la parte demandada) y éste se niega a su pago por considerar que el mismo no corresponde, el acreedor puede solicitar judicialmente una medida cautelar contra el deudor. El juez, cuando decide su otorgamiento, le va a fijar al acreedor la constitución de una *Contracautela* por un monto que él mismo determina y cuyo fin será el de resarcir y responder por los daños y perjuicios que la traba de la medida cautelar pedida por el acreedor pueda ocasionarle al deudor si la misma fue solicitada sin derecho por parte del acreedor. ➔

R.A.S.A

REASEGURADORES ARGENTINOS S.A.

Haciendo historia en el reaseguro Argentino desde 1992.

EXPERIENCIA
SOLIDEZ Y
RESPALDO
CALIFICACIÓN
AA-

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

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

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

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



ESCUDO SEGUROS
Una buena decisión

NUESTROS PRODUCTOS

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



www.escudoseguros.com.ar

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



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

N° de inscripción en SSN
0746

Atención al asegurado
0800-666-8400

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



PROTAGONISTAS

LA PARTICIPACIÓN DEL SEGMENTO DE GARANTÍAS JUDICIALES NO SUPERA EL 5% DEL RAMO CAUCIÓN



▲ Verónica Inglés, Asesora Legal de Afianzadora Seguros de Caución - Abogada UBA, Postgrado en Derecho de Seguros UCA

► - **¿Qué representatividad tienen en el Mercado Total del Seguro de Caución? ¿Tienen potencial de crecer en las circunstancias actuales?**

- La industria de seguros de caución apenas ocupa alrededor del 1,3% del negocio de seguros en general, con un primaje aproximado de \$15.000 millones de pesos por ejercicio. Cuando nos acotamos al segmento de garantías judiciales, estimamos que su participación no superaría el 5% del ramo, ostentando alrededor de \$750 millones de prima. En cuanto a la potencialidad de incrementarse en las actuales circunstancias, en principio se preveía que, como consecuencia de la pandemia se producirían una importante cantidad de conflictos derivados del incumplimiento de obligaciones ya asumidas y de contratos ya suscriptos con anterioridad a marzo de 2020, lo cual se traduciría en un incremento de litigios que conllevarían una mayor cantidad de consumo de este tipo de garantías. No obstante, y a la luz de lo que fue sucediendo, hemos notado que a pesar de los desfavorables pronósticos que se vislumbraban, la potencialidad de las garantías judiciales no ha sufrido un incremento significativo hasta el momento. Creemos que su resurgimiento será directamente proporcional a la recuperación de la nueva normalidad, donde tanto los intereses privados como los juzgados activarán cuestiones demoradas por este parate general que ha posdatado muchas circunstancias que tomarán forma en un futuro cercano.

- **¿Cuáles son los dos productos autorizados por la SSN y cuáles son los casos más habituales recibidos por las aseguradoras?**

- En materia de garantías judiciales, la SSN tiene aprobados dos tipos de riesgo, siendo éstos: **Sustitución de Medidas Cautelares y Contracautela** que resultan ser el anverso y el reverso de la misma moneda.

En los procesos judiciales suele ocurrir que una de las partes (actora o demandante en el juicio), a fin de asegurar su eventual derecho al cobro del crédito, solicite al juzgado interviniente el dictado de una medida cautelar contra la otra parte (demandado), siendo las más frecuentes en el mercado asegurador el embargo o la inhibición general de bienes.

En tal sentido existen 2 tipos de garantías:

1. **Sustitución de Medidas Cautelares:** tal como su nombre lo indica, esta garantía tiene por objeto sustituir cualquier medida cautelar hasta tanto exista una sentencia firme que defina la cuestión judicialmente planteada.

2. **Contracautela:** esta garantía surge por imperio de lo dispuesto en el Art. 199 del Código Procesal Civil y Comercial de la Nación que establece que toda medida precautoria sólo podrá decretarse bajo responsabilidad de la parte que la solicitare, «quien deberá dar caución por todas las costas, daños y perjuicios que pudiere ocasionar...».

Es decir, consiste en una garantía que debe ser otorgada por quien solicita una medida cautelar para responder por la reparación de posibles daños que la medida cautelar solicitada pudiera ocasionar a la contraparte sobre la que recayó. El solicitante (la parte actora en el juicio) se hace responsable de la eventual obligación de indemnizar para el supuesto en que no le haya asistido el derecho a obtener la medida que se le otorgó.

En ambos casos, **el seguro de caución es un instrumento idóneo y suficiente para sustituir y garantizar el cumplimiento de toda manda judicial.**

- **¿Cuáles son los principales beneficios de estos productos?**

- Las garantías judiciales **constituyen un instrumento eficaz para evitar la afectación e inmovilización del patrimonio de la Pyme, en el contexto de un pleito judicial, que generalmente demora años en resolverse.** Por otra parte, **son económicamente accesibles para la Pyme y un beneficio para la contraparte en el juicio**, que ve mejorada su situación al contar con dos obligados en el proceso. **Su costo/beneficio también es muy tentador**, con valores de tasa anuales que rondan la tasa mensual que rinde un Plazo Fijo. Otra fortaleza que tiene el producto es la **inclusión de un nuevo fiador (deudor), dando al beneficiario una doble garantía.** Al momento de la contingencia las ventajas predominan en la elección de este instrumento, el cual deberá ser examinado por las aseguradoras para su autorización, teniendo en cuenta que **son las garantías de caución que más trámite expedito tienen para su ejecución.**

- **¿Qué son las medidas cautelares, materia prima básica del producto, y qué condiciones debe cumplir el litigante para solicitarlo?**

- Las medidas cautelares son instrumentos procesales que, generalmente a petición de la parte interesada, dicta el órgano jurisdiccional para que, mientras se tramita o desarrolla el juicio, pueda **garantizarse y conservarse la efectividad de una futura sentencia evitando que el derecho del solicitante se torne ilusorio.** Las medidas cautelares son variadas: embargo, inhibición general de bienes, intervención judicial, secuestro, entre otras.

No son el resultado de un proceso amplio de conocimiento donde se cuenta con todos los elementos y mecanismos necesarios para tener la certeza del derecho que asiste a cada una de las partes, es por eso que el juez solo evalúa la verosimilitud del derecho, el peligro en la demora y fija la contracautela a cargo de quien solicita la medida cautelar. Es decir que el juez la otorgará una vez evaluado que el derecho del peticionante sea aparentemente verdadero y que haya posibilidades de que el actor vea frustrado su derecho al cobro una vez dictada la sentencia a su favor. Finalmente, la contracautela asegura al demandado el resarcimiento de los eventuales daños causados por la medida indebidamente peticionada.

- **¿De qué manera impactó la digitalización del mercado de las garantías judiciales?**

- Desde la inesperada irrupción del Covid 19 y la severa cuarentena dispuesta por el Poder Ejecutivo, **el mercado de caución transitó una acelerada digitalización de sus pólizas**, nicho que aún operaba en más del 70% de sus emisiones en formato físico (póliza de papel). Uno de los segmentos que era parte de esta mayoría eran las Garantías Judiciales, las cuales eran aceptadas en papel por los Juzgados. La forzada necesidad de la no presencialidad obligó a repensar de qué manera se seguirían presentando las garantías judiciales en un escenario inicial donde las aseguradoras estábamos impedidas de abrir nuestras puertas. Es así como, producto de una excelente predisposición de los juzgados, se comenzó a realizar **presentaciones de pólizas digitales en sustitución de las obligaciones procesales** donde así se encuentra aceptado, abriéndose un nuevo camino que relaciona a las aseguradoras (como nuevo obligado en el proceso judicial) y a los juzgados. En la actualidad, y teniendo en cuenta la lenta vuelta a la nueva normalidad, **las aseguradoras intentaremos destacar los grandes beneficios que tiene este instrumento digital que cuenta con ventajas versus el arcaico sistema de papel.** Estamos transitando un proceso digital que da trazabilidad a cada operación; 100% de veracidad a un solo 'click'; de disponibilidad inmediata en cualquier juzgado del país en tiempo real; ecológica y con niveles de certificación/legalización con los más altos estándares nacionales.

- **¿Cuál es el rol del PAS en este segmento tan particular y cuáles son los interlocutores habituales en este negocio de alto riesgo?**

- **El Productor Asesor de Seguros ha revalidado sus credenciales de socio estratégico y comercial por excelencia de las aseguradoras** en estos complejos meses que viene transcurriendo el mundo durante la pandemia. **Su fundamental intervención de contención y empatía ha facilitado una transición menos angustiada entre los interlocutores del negocio.** Su función de 'pivot' entre los clientes y las aseguradoras le ha dado un valor determinante en tiempos donde la incertidumbre ganó mucho espacio en la vida cotidiana de todos. Los colaboradores de las compañías hemos interactuado más que nunca con el PAS, buscando las mejores soluciones para algo que nadie tenía planeado. Aún transitando este flagelo, hoy podemos decir que **el mercado en su totalidad reaccionó de una manera excepcional a esta contingencia reconvirtiendo su operación en horas para poder seguir garantizando los proyectos de los clientes de nuestros PAS.**

Con respecto a los interlocutores fundamentales, **el PAS sería el primer nexo ante una situación que amerite una garantía judicial, principalmente porque es la retina de la PYME Argentina.** Su cercanía profesional y, en muchos casos, personal con los dueños y funcionarios de estos tomadores hace que cualquier situación procesal judicial que puede sufrir, esté en oídos de su asesor de seguros prontamente. Con respecto a los clientes, tanto los contadores como los abogados son los usuales requirentes de estas garantías por sus quehaceres íntimamente ligados a estas cuestiones.

- **¿Qué cuestiones toman en cuenta las aseguradoras para su análisis y cuáles son los tiempos habituales de resolución?**

- Las aseguradoras especialistas contamos con equipos multidisciplinarios que intentan dar, en los mejores tiempos, respuestas a una situación de alto estrés para cualquier Corporación, Pyme o persona física. Tratando de resumir, **se trata de un análisis que tiene muchas aristas. El foco inicial radica en el riesgo jurídico**, siendo así analizamos y sopesamos, en forma conjunta con el cliente, cuál es su estrategia y la razonabilidad del planteo general del caso. Asimismo, **también se incluye un análisis de naturaleza financiera**, donde el equipo de Suscripción de Riesgos realiza una evaluación patrimonial y de contragarantías presentado por el cliente. En base a estos dos puntos principales, la compañía toma la decisión sobre el caso en particular en tiempo real.

- **¿Existe el beneficio de excusión en las garantías judiciales? ¿Son revocables?**

- En primer lugar, debemos decir que el **beneficio de excusión** es el derecho que tiene el fiador (asegurador) de oponerse a efectivizar el pago al acreedor (asegurado/beneficiario de la caución) hasta tanto éste no haya ejecutado (excusado) todos los bienes del deudor y, en caso que los bienes ejecutados o excusados sólo alcancen para un pago parcial, el acreedor sólo puede demandar al fiador por el saldo.

En los seguros de caución en general -y en especial en las garantías judiciales- este beneficio no existe. En todos los casos **el asegurador se constituye en 'fiador solidario'**, con lo cual el acreedor, para hacer efectivo su cobro, primero debe dirigirse al deudor principal y, en caso de no ser satisfecho su crédito, dirigir su acción contra el fiador/asegurador.

Las Garantías Judiciales son irrevocables por parte de la compañía de seguros dado que el Asegurado es un tercero en la relación de ésta con el Tomador del seguro. Hasta tal punto es así, que las Condiciones Generales de las Pólizas establece: «Los actos, declaraciones, acciones y omisiones del Tomador no afectarán los derechos del Asegurado frente al Asegurador».

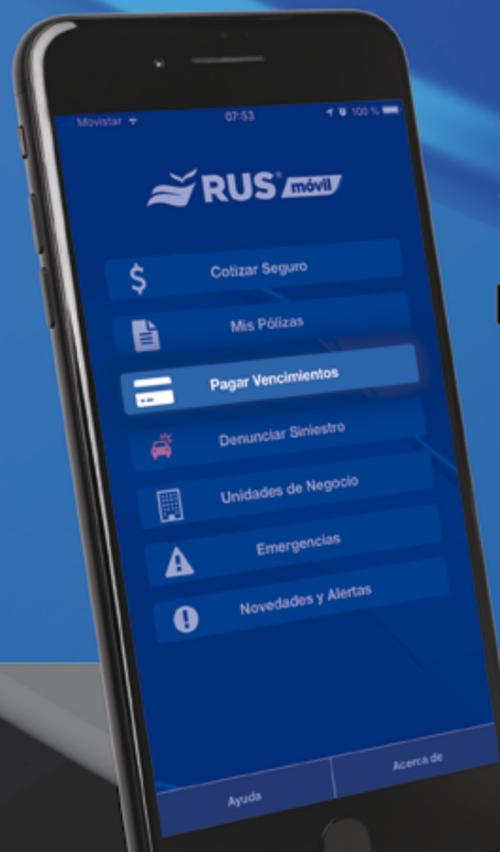
- **Dado el avance de este producto en el mundo judicial como instrumento jurídico y asegurativo cada vez más aceptado, ¿podrían darnos algunos otros ejemplos donde hoy se esté utilizando?**

- En la práctica, este tipo de garantías son eficaces para sustituir una variedad de obligaciones emergentes del proceso judicial, que no necesariamente se agotan en sustitución de medidas cautelares y contracautelas. Por ejemplo, **las Garantías Judiciales se otorgan y son aceptadas, para sustituir «obligaciones de pago previo» emergentes de las** ►►



▲ Vanesa Pascale, Gerente de Legales de Afianzadora Seguros de Caución - Abogada UBA, Master of Laws (LL.M.) University of Chicago Law School, EE.UU.

RUS presenta su botón de pago!



Descargá
RUS
móvil

DISPONIBLE EN Google Play

Consíguelo en el App Store

o ingresá en
rus.com.ar

RUS
DIGITAL

Nº de inscripción en SSN
0360

Atención al asegurado
0800-666-8400

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

SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN



→ diversas leyes procesales -nacionales o provinciales- que lo imponen como requisito para apelar una resolución administrativa que causa perjuicio ante la Cámara de Apelaciones que resulte competente.

- ¿Brasil puede ser un modelo para el mercado de garantías judiciales dado su tremenda representatividad en el producto?

- Efectivamente, *Brasil es un caso de estudio en Latinoamérica dado su enorme representatividad de los seguros de caución judicial*. Nueve (9) de cada diez (10) reales de prima que emite el mercado de fianzas de nuestro país hermano pertenecen a este selecto nicho de garantías, principalmente por tener un sistema tributario jurisdiccional un tanto complejo que genera muchos pleitos con el contribuyente. Sin dudas, este mercado ha realizado una fuerte presión ante las autoridades correspondientes para que sea aceptado su instrumento, acción que seguramente debamos imitar como mercado a través de las instituciones correspondientes.



A pesar de tener sistemas tributarios distintos, Argentina comparte con Brasil una fuerte carga impositiva sobre el contribuyente que constantemente genera controversia entre las partes, y *allí el seguro de caución podría ser una excelente opción mientras se sustancia el proceso que generó el conflicto*. Actualmente, existen casos de éxitos antes de recaudación nacional con nuestro producto aunque vemos aún un largo y fructífero camino por recorrer en conjunto.

- Dado lo particular del producto, ¿cómo se pueden capacitar los PAS, Risk Manager y todo el ecosistema vinculado al seguro?

- Dentro de la reconocida *Escuela de Caución*, que pronto cumplirá 10 años, tenemos un Módulo especial de Garantías Judiciales donde se transitan todas las particularidades de este interesante negocio. Ambas dictamos este módulo, con un enfoque técnico-comercial, pero también transmitiendo toda nuestra experiencia. Esta capacitación es de vital importancia para hacer crecer, desde la docencia, este nicho que aún tiene mucho para dar. De los 5 módulos disponibles, *el de Garantías Judiciales junto con el de Comercialización son las dos temáticas que más convocatoria han logrado*. Los cursos son completamente gratuitos, en estos momentos son virtuales y su duración no excede los 100 minutos. La finalidad de los mismos es seguir generando, lo que nosotros llamamos *Cultura Afianzadora*. Hacer más conocidos todos los productos de caución que mucho tienen para dar en la economía pyme argentina y, en este caso particular, de qué manera podemos seguir haciendo crecer el producto judicial en la justicia argentina.

- El mercado argentino de seguros de caución en general es condicional. ¿se puede decir que el único producto on demand es el seguro de caución para garantías judiciales, dada la inmediatez de su ejecutabilidad?

- El seguro de caución en nuestro sistema normativo siempre es condicional, pues su ejecutabilidad se haya subordinada al cumplimiento, por parte del asegurado, de los requisitos que, a tal efecto, se encuentran expresamente establecidos en las Condiciones Generales de las pólizas, cuyo texto ha sido aprobado por la SSN en forma general y uniforme para todas las entidades aseguradoras.

En materia de garantías judiciales, dicha condicionalidad se encuentra sujeta a la existencia de:

- *Una resolución judicial firme*
- *Una intimación de pago previa al deudor principal.*

En tal sentido, la cláusula 4 de las Condiciones Generales de este tipo de garantías es muy clara cuando dispone que:

DETERMINACIÓN Y CONFIGURACIÓN DEL SINIESTRO
«Una vez firme la resolución judicial que establezca la responsabilidad del Tomador y la afectación de la caución ordenada en el auto indicado en las Condiciones Particulares, el Asegurado podrá solicitar la intimación judicial al Asegurador, luego de resultar infructuosa la intimación judicial de pago hecha al Tomador, no siendo necesaria ninguna otra interpelación ni acción previa contra los bienes del Tomador.»



Más Herramientas. Mejor Servicio

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



FEDERACION PATRONAL SEGUROS S.A.

www.fedpat.com.ar



LIDERES EN SEGUROS DE CAUCIÓN

NUESTRO ESTILO



ADAPTABILIDAD

CREATIVIDAD

TRABAJO EN EQUIPO

COMPROMISO



Fianzas y Crédito

S.A. Compañía de Seguros



▲ Escuela de Caución, Módulo de Garantías Judiciales.

PROTAGONISTAS

→ - ¿Cuál creen que será el futuro de las garantías judiciales en el mercado argentino?

- Sin dudas, el producto está tomando mayor espacio en la jurisprudencia. Las medidas cautelares como materia prima necesaria para la generación del interés asegurable parecen haber dado lugar a otras obligaciones procesales, ocupando nuevas instancias donde antes el seguro de caución judicial estaba ausente. Juicios laborales, pleitos con entes de recaudación, entre otras situaciones, han empezado a recibir el seguro de caución para sus distintas instancias y esto parece solo el puntapié inicial de nuevos conceptos. La existencia de otro obligado de fuste parece una situación atractiva para todas las partes involucradas en el proceso judicial. Un trabajo de difusión y cultura asegurativa son acciones que deberemos impulsar el ecosistema de seguros en su conjunto para hacer agrandar este negocio que aún tiene mucho por crecer.

- ¿Cuáles son los atractivos de estos productos para el PAS y por qué debería conocerlos para su comercialización?

- La potencial situación de recibir una medida cautelar es una cuestión crítica para cualquier empresa argentina, lo cual potencia la necesidad de poder asesorar al cliente sobre estos productos. Su otorgamiento requiere un riguroso pero expeditivo análisis por parte de la aseguradora, pero siempre es una alternativa ante situaciones incómodas. **Son garantías que manejan tasas netamente superiores a la de los riesgos ortodoxos y su vigencia corren a la misma velocidad de los tiempos de la justicia.** Un producto que debe ser manejado con los cuidados del caso pero que puede alivianar la situación judicial de los clientes de los PAS ante una situación de máximo estrés. **Un producto que debe ser conocido por el Productor Asesor de Seguros.** Apoyarse en una compañía especialista en Garantías Judiciales pondrá a disposición del intermediario y sus clientes nuestros equipos técnicos y legales para arribar a una definición en los mejores tiempos posibles y con una respuesta profesional sobre cada situación. Una sociedad entre las aseguradoras y los PAS que aún tiene mucho para crecer en los juzgados argentinos. 📞

Verónica Inglés - Asesora Legal
Abogada UBA / Postgrado en Derecho de Seguros: UCA
Seminario en Garantías a Primer Requerimiento: Colegio de Escribanos Cap. Fed.
Experiencia: 34 años a cargo de Legales en Compañías líderes especialistas en seguro de caución y crédito.

Vanesa Pascale - Gerente de Legales
Abogada UBA / Master of Laws (LL.M.) - University of Chicago Law School, EE.UU.
Integró el Depto. Legal de compañías de seguro de caución y crédito de primer nivel.

informe
operadores de mercado

Publicación especializada de aparición quincenal
AÑO 29 / Nº 694 - Julio 2021 - Edición Aniversario

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

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

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

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

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

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

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

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

#1 VOS



2 GRUPO ASEGURADOR
La segunda
LO PRIMERO SOS VOS

tpcseguros

¡Conocé TPC App!



Ahora tenemos servicios más eficientes y rápidos para nuestros clientes.

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

¡Y más!

TPC Productores DISPONIBLE EN



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

Buscanos en  TPC Seguros

Nº de inscripción en SSN 0741

Atención al asegurado 0800 566 8400

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



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

Agenda institucional y desafíos de las Cámaras Aseguradoras

En el 29° Aniversario de Informe Operadores de Mercado, reunimos a los Presidentes de la Asociación Argentina de Compañías de Seguros, la Unión de Aseguradoras de Riesgos del Trabajo, y la Asociación Civil de Aseguradores de Vida y Retiro de la República Argentina, para hablar sobre la marcha del mercado, los desafíos de cada rama, y la agenda de trabajo institucional que está llevando adelante cada entidad.

Escribe Lic. Aníbal Cejas

La inflación es un flagelo que golpea a toda la sociedad argentina desde hace años. Sus efectos en el seguro son doblemente nocivos, tal como lo detalló **Gonzalo Santos Mendiola, Presidente de la Asociación Argentina de Compañías de Seguros**: «La inflación impacta en automóviles en forma inmediata sobre los resultados. Ésta produce un aumento inmediato en los costos de siniestros, cuando en las primas el catch up del desarrollo inflacionario lleva más tiempo. Cuando analizamos el impacto de los siniestros, aquellos que se cierran en el corto plazo como son los de daños parciales, robos, responsabilidad civil cosas, son afectados por dos variables que muchas veces están por sobre la inflación, como ser el costo de los repuestos y la mano de obra. Si bien la mano de obra puede estar más relacionada al desarrollo de los salarios del sector, los repuestos tienen una lógica más compleja. Por un lado, buena parte de los mismos está atada al desarrollo del dólar (gran parte de los componentes de los vehículos son importados) como asimismo a la disponibilidad de ellos en el mercado, la cual en periodos de dificultades del país para hacerse de dólares, las mayores restricciones para importar generan que



los pocos disponibles en el mercado aumenten de precio; no más que explicar la relación de oferta y demanda».

Precios

En el mercado asegurador argentino hay cada vez mayor competencia por precio en algunas ramas, como Automotores. Si bien no todos los operadores entran en ese juego,

también es cierto que resulta muy difícil cumplir los objetivos de crecimiento en un mercado que se reduce. ¿Cuál es la salida? ¿Cuál es la alternativa? **Santos Mendiola** respondió: «La mayor competencia está basada en diferentes problemáticas, sobre todo cuando la economía del país no crece.

Tal vez, una de las más relevantes tenga que ver con el impacto que genera la inflación y la necesidad de no decrecer en volumen para poder hacer frente al desarrollo inmediato de los siniestros sumados a la evolución de los pasivos judiciales.

Desde la AACs entendemos que la competencia es positiva para el desarrollo de cualquier mercado, ya que es la que históricamente ha producido mejoras importantes en los servicios, los productos, todos de cara a beneficiar a los clientes. Ahora, la competencia es positiva cuando la misma se hace basada en reglas sustentables; sobre todo en un negocio de cola larga ➔

www.segurometal.com

Nueva App

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

SEGUROMETAL
COOPERATIVA DE SEGUROS LTDA.

60 AÑOS

Nº de inscripción en SSN: C285
Atención al asegurado: 0800-666-8400
Organismo de control: www.argentina.gob.ar/ssn

SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN



▲Gonzalo Santos Mendiola, Presidente de AACs

Conocé Colón Salud

El mejor seguro de salud para vos y tu familia.



Contás con las siguientes coberturas:

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

Protección ante enfermedades graves

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

+ Beneficios

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

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

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

Sumate a nuestra Red de Productores.

COLÓN
COMPAÑÍA DE SEGUROS

COLÓN
ASISTENCIAS

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

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

Nº de inscripción en SSN: 0861

Atención al asegurado: 0800-666-8400

Organismo de control

www.argentina.gob.ar/ssn

SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

→ como el de Automotores que representa el 70% de las primas comercializadas en nuestro país.

El sector asegurador precisa tener un mercado de capitales donde se permita mantener el valor del dinero en el tiempo. Las aseguradoras de Automóviles y de Accidentes de Trabajo, principalmente, necesitan conservar parte de las primas que abonan los Asegurados para hacer frente a los siniestros futuros. En este momento, dada la volatilidad, generalmente negativa, que tienen las inversiones y los rendimientos que produce por debajo de la inflación, se produce un daño enorme a la solvencia y rentabilidad de la industria. Esto hace que muchas compañías necesiten crecer muy agresivamente para mantenerse en el tiempo y pagar con las primas que recaudan desarrollos de siniestros anteriores.

Desde este punto de vista, entendemos que el mercado asegurador debe revisar su política de reservas, la capitalización del mismo y, sobre todo, la solvencia para que se pueda competir sobre reglas sanas y no bajo la consigna de generar sólo caja para el corto plazo.



LPS LA PERSEVERANCIA SEGUROS
Desde 1905 tu compañía de confianza

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

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

WWW.LPS.COM.AR

Agenda

Más adelante, el ejecutivo, que también es **CEO de Seguros Sura**, pasó revista a los temas que dominan la agenda de trabajo de la **AACS**: «Desde la AACS estamos trabajando en distintas temáticas. Desde el año pasado nos planteamos un plan estratégico basado en distintos pilares. Entre ellos, la representación del sector generando contenido y comunicaciones de interés para nuestros stakeholders, la generación de información y análisis de valor para nuestras compañías asociadas, y el desarrollo de algunos proyectos específicos que colaboren al desarrollo de nuestra actividad. En este sentido, trabajamos el último tiempo en recorrer, entender y analizar los mejores caminos a la hora de compartir información para combatir el fraude, encontrar herramientas colaborativas para mejorar distintas problemáticas, y en las necesidades legales y reglamentarias para continuar avanzando en el proceso de digitalización del sector.

Asimismo, hemos lanzado una campaña con el apoyo de todas nuestras asociadas en la difusión, la cual tiene como principal objetivo llegar a la sociedad en general con un mensaje ligado a que el 'Evitar accidentes está en nuestras manos'. En ésta, detallamos con mensajes claros y precisos cuatro acciones que cada uno de nosotros puede realizar en nuestra conducta vial para mejorar la seguridad de todos los habitantes de nuestro país.

Otro tema de preocupación de la AACS es la transformación digital que esta industria necesita. Una industria que le vuelve a la mutualidad asegurada menos de la mitad de lo que aporta al sistema, en prestaciones, hace que no sea sostenible. Precisamos como industria mejorar rápidamente los Gastos de Administración y Distribución de nuestros productos para que los clientes reciban un porcentaje más importante de las primas que aportan. Al menos la siniestralidad del sistema debería ser del 70%. Hoy está muy por encima de esa cifra. De esta forma podríamos agrandar el mercado y más clientes podrían acceder al mercado de seguros».

La carga tributaria

Recientemente, la AACS emitió un documento que informa que el sector asegurador tributa alrededor de 230.000 millones de pesos anualmente. Al respecto, el Presidente de la entidad, destacó: «Desde el punto de vista del aporte impositivo o de contribuciones, aproximadamente un 20% del costo de las pólizas que abonan los asegurados corresponden a esta carga.

Estos impuestos y contribuciones son calculados sobre las primas del sector, las cuales sostienen la actividad para solventar los siniestros y los gastos de gestión y venta de las compañías de seguros. Por lo cual, todo lo que se eroga por encima de las primas son impuestos o tributos que van al precio del seguro. Estos impuestos y contribuciones al cierre del ejercicio Julio 2020/Junio 2021 entendemos que estará en el orden de los \$ 130.000 millones.

Por otro lado, tenemos todos los impuestos que deben tributar las compañías aseguradoras; los cuales de una u otra forma son pagados por los Asegurados. Esta carga tributaria de las Aseguradoras este año estará en el orden de \$ 100.000 millones.

Por lo cual, al término del ejercicio estaremos en una contribución del sector de aproximadamente \$ 230.000 millones».

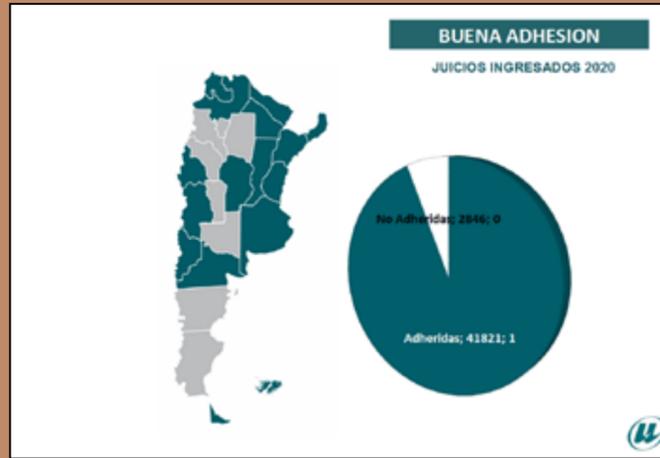
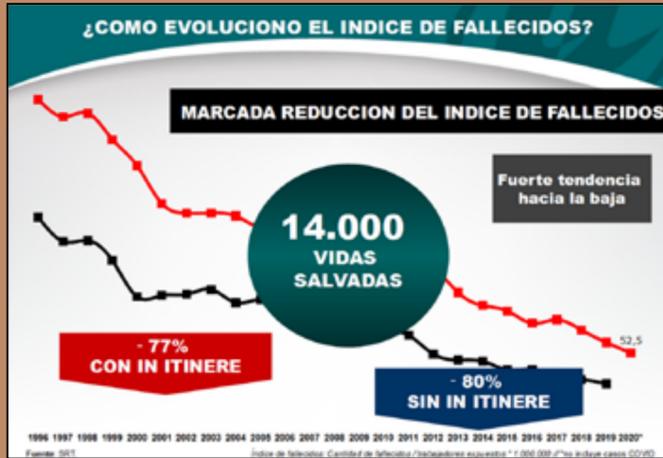
Luego amplió: «Los impuestos más relevantes que están a cargo de las aseguradoras son los siguientes: Ingresos Brutos, Sellados, Débitos y Créditos Bancarios, I.V.A., Ganancias, Impuestos y Tasas Municipales, Fondo Bomberil L. 25848, y el del sistema general del Manejo del fuego instrumentado durante el presente año.

Los impuestos y contribuciones que están a cargo en forma directa por los Asegurados son: IVA, Impuestos internos, Sellados, Cargos de Obras Sociales y Tasa de SSN». →

Cotizá y contratá el seguro de tu auto con una bonificación adicional

Llamá al 0810.222.2444, consultá con tu productora o productor asesor de seguros o en provinciaseguros.com.ar.

Provincia Seguros | **Grupo Provincia**



Como si todo lo anterior fuera poco, recientemente se implementó la contribución para el Fondo del Manejo del Fuego. Al respecto, Santos Mendiola explicó: «Este tributo alcanza a 3 por mil calculado sobre las primas emitidas netas de anulaciones; excluidas las primas correspondientes a los Seguros de Vida, Retiro y Sepelio».

Esta nueva carga impositiva estimamos que va a recaudar durante el presente año aproximadamente \$ 2.500 millones.

Otra de las problemáticas generadas por este impuesto, es la forma de recaudarlo, ya que el mismo se hace sobre las primas emitidas y no sobre las efectivamente cobradas; por lo cual, el mismo debe ser financiado con los recursos de las aseguradoras. Este nuevo tributo no reemplaza sino que se suma al existente y ya conocido como Tasa Bomberil».

Perspectivas

Para finalizar, el ejecutivo avizoró la evolución del seguro para lo que resta del presente año: «El país como el mundo están atravesando situaciones complejas derivadas de la pandemia. Lamentablemente, nuestro ingreso a esta situación se produjo en un momento muy negativo de la economía, con inflación muy elevada y con complicaciones para administrar la deuda».

Este último semestre tiene un ingrediente que puede generar mayores complicaciones como ser las elecciones de medio término. La economía en general ha mostrado algunas señales de recuperación en virtud de las mayores aperturas que se han permitido, y esperamos que esto sea sostenible en el tiempo. Este punto podría ser positivo si se logran recuperar las primas y se consolidara un crecimiento real, ya que todo este último año el crecimiento del mercado fue negativo (estuvo 23% por debajo del desarrollo inflacionario).

Lo que resta del año serán momentos de incertidumbre como los que venimos transitando. Esperamos que el avance de la vacunación permita comenzar a recuperar una cierta normalidad que nos permita proyectar a futuro, alineado con una política socioeconómica que apunte al crecimiento de nuestra economía.

Otro punto muy negativo continúa siendo la volatilidad del mercado financiero y su impacto en los activos financieros de las aseguradoras. Continuamos viendo un entorno muy volátil y negativo en este punto en la medida que no se logre un acuerdo con el FMI y el Club de París».

RIESGOS DEL TRABAJO

Este mes el sistema de Riesgos del Trabajo cumple 25 años. Con tal motivo, Mara Bettiol, Presidente de la Unión de Aseguradoras de Riesgos del Trabajo, afirmó que el balance de este período es claramente positivo si analizamos en números concretos el crecimiento y la mejora del sistema. En este sentido, analizó: «Pasamos de los iniciales 3,9 Millones de trabajadores y 388 Mil empleadores cubiertos, a los actuales 9,6 Millones de trabajadores y más de 1 Millón de empleadores».

Uno de los motivos que nos anima a continuar poniendo todo en este desafío son las 14 mil vidas salvadas, con una caída del índice de fallecimientos del 80%, fruto de una labor constante y sistemática del sistema en prevención.

También, de la mano del crecimiento del empleo registrado en relación de dependencia, en estos 25 años hemos ampliado la

base del sistema, como así también incorporado a nuevos universos como las trabajadoras de casas particulares, y el objetivo es también poder satisfacer la demanda de muchos trabajadores independientes que aspiran a nuestra cobertura».

El sistema se ha perfeccionado, tal es así que, no sólo es valorado por trabajadores y empleadores sino además es un aspiracional para los trabajadores que no cuentan con él.

Resultados, mejoras en los beneficios y consensos plurisectoriales para seguir avanzando, han sido una constante en este sistema.

Y la prueba de fuego llegó con la pandemia; con una patología exógena y extraña al sistema, las ART una vez más estuvieron y están para dar respuesta. Y gracias a la estructura existente y al fortalecimiento de los equipos de profesionales y técnicos, sumado a la tecnología, las ART pudieron seguir atendiendo en dos planos, la cobertura habitual y la nueva incorporada a través de un DNU. Lo cual demandó despejar un sinnúmero de obstáculos.

Las ART atendieron más de 360 mil trabajadores afectados por Covid, en simultáneo con los casos habituales de accidentes laborales. En este contexto tan difícil por los obstáculos y limitaciones existentes, hubo que reconfigurar y protocolizar la atención, los traslados y la prevención. Entre abril 20 y mayo 21, sólo en materia de prevención se superaron las 23 millones de acciones virtuales. Y en 2020, a pesar de todas las dificultades, se brindaron cerca de 5 millones de prestaciones médicas integrales. Hay que tener presente que para ART, a la cobertura médica integral se suma la prestación dineraria, de salarios caídos e indemnizaciones, con una serie de procedimientos formales que otros sistemas no poseen».

No obstante, no todas son buenas noticias. Bettiol enfatizó que para lograr que el sistema siga creciendo y mejorando es preciso abordar problemáticas importantes, preexistentes al COVID, que amenazan su sustentabilidad: «Una de ellas es la infratratificación, agravada hace tiempo por la falta de la constitución de los Cuerpos Médicos Forenses (CMF) pendientes de instrumentar en el plano judicial y las tasas de interés y la brecha entre tasa de actualización de pasivos y los rendimientos de las inversiones en cartera».

Es imperioso definir precios en función del riesgo, manejar costos predecibles y lograr un equilibrio entre la cobertura y su financiamiento. ➔



▲Mara Bettiol, Presidente de ART



A tu lado



para lo que viene

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

Promovemos los valores de excelencia, respeto y amistad.

➔ WWW.ALLIANZ.COM.AR

Con el pago adelantado, el ahorro está al volante.

Reduci hasta un 25% el costo final del seguro de tu auto (*)

Valido hasta el 31/07. Pago por tarjeta de crédito o CBU. Gestión ágil y 100% digital.

Consulta más sobre los alcances y límites en HDI@HDI.COM.AR

(*) El otorgamiento de la póliza está sujeta a previa autorización y revisión del automotor por parte de HDI Seguros S.A. Promoción válida para la República Argentina desde el 01/06/2021 hasta el 31/07/2021 ambos inclusive, solo para nuevos pólizas de seguro automotor, emitidas vía el Portal de Autogestión PAS HDI Seguros, a través del Producto "Automóviles Contado", utilizando forma de pago Tarjeta de Crédito o débito directo vía CBU. El descuento se verá reflejado en el momento mismo de cotización y emisión de la póliza. Como en todos los seguros, existen riesgos no cubiertos. No incluye impuestos en caso de aplicarse. No acumulable ni canjeable con otras promociones. Las imágenes son de carácter ilustrativo.

«Hoy, se suma a las problemáticas conocidas y pendientes, el refondeo del Fondo Fiduciario de Enfermedades Profesionales que se ha aplicado a una contingencia tan excepcional como la pandemia, en curso, y por tanto sin poder dimensionar aún su alcance final».

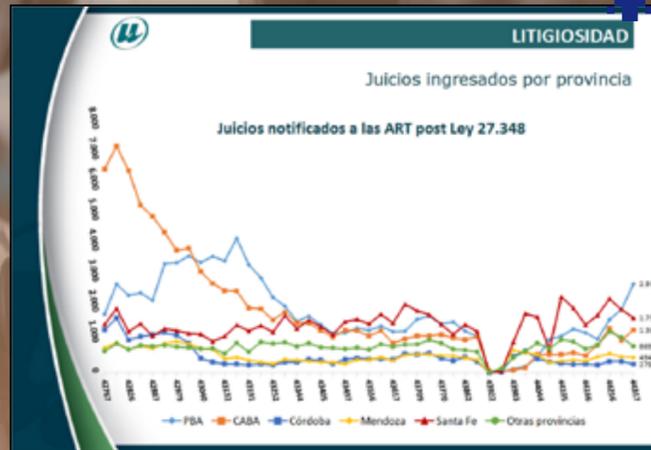
Específicamente sobre la demora en la constitución de los cuerpos médicos forenses, la ejecutiva definió: «El art. 2 de la Ley 27.348 previó la conformación de los Cuerpos Médicos Forenses en las distintas jurisdicciones provinciales y a nivel de CSJN para CABA. Han pasado 4 años y hasta el presente sólo hemos visto atisbos e intenciones de avanzar en Mendoza».

Y lo cierto es que resulta inexplicable la dilación, porque es un aspecto crítico para una valuación homogénea y equitativa del daño siniestral, que no sólo implica la utilización adecuada del Baremo (Tabla de medición del daño) sino en una labor pericial realizada por peritos especializados, convocados por concurso de antecedentes y con honorarios desacoplados del monto de la sentencia.

Hoy, el descalabro judicial derivado de pericias antojadizas cuenta en parte con la corrección a través de sentencias ejemplares por parte del más alto tribunal. Son destacables los fallos de la CSJN y de la CNAT, son un acompañamiento muy importante para poner orden en tanto no se constituyan los CMF. No obstante, no puede desconocerse el sobre costo que esto genera para el sistema judicial y laboral argentino».

Juicios

En otro momento de la charla, **Bettiol** evaluó la evolución de la litigiosidad judicial después de la



reforma de 2017: «La litigiosidad tuvo una evolución exponencial tal, que sólo en 2017 ingresaron 130.679 nuevas causas judiciales, poniendo en jaque al sistema de riesgos del trabajo argentino. Una situación verdaderamente paradójica, porque los juicios aumentaban mientras la siniestralidad decrecía en los lugares de trabajo, fruto de la tarea en prevención».

La Ley 27.348/2017 refleja la decisión del entramado productivo acompañado por el Estado y diferentes fuerzas políticas y 15 legislaturas provinciales, de cuidar los logros y el valor agregado del sistema, brindando herramientas para despejar la litigiosidad del mismo. Creando, a la par de la incorporación de nuevos beneficios y mejoras en indemnizaciones, la instancia administrativa vía Comisiones Médicas, como paso previo y obligatorio antes del juicio.

Un año después, en 2018, los juicios muestran una muy importante disminución, ubicándose en 80.038 y en 2019 sigue la baja cerrando el año con 67.898.

2020, con la cuarentena estricta, mostró una baja en la cantidad de juicios notificados producto del aislamiento. Sin embargo, hacia fines de dicho año, la litigiosidad comenzó a recuperarse con la apertura de los juzgados.

Preveamos que 2021 volverá a mostrar números crecientes, sobre todo si no se avanza en la conformación de los CMF. Resumiendo, nuestras expectativas más positivas hacen anclaje en la baja inicial que mostró la eficacia del nuevo procedimiento de paso previo por Comisiones Médicas, nuestra inquietud pasa por la dilación en la constitución de los CMF por parte de la justicia. Y cada día de demora en la constitución de CMF alienta el crecimiento de la misma y genera costos innecesarios para la economía en su conjunto.

De hecho, de un estudio realizado en UART sobre causas judiciales, se observó un apartamiento promedio de 17,5 puntos porcentuales adicionales de incapacidad a los previstos en el Baremo. Lo que multiplicado por el stock de juicios da una suma equivalente a 4 años de la recaudación del sistema, dando así una idea clara de la urgencia e importancia con que hay que resolver esta cuestión».

Adhesión a la Ley

Por último, **Bettiol** analizó el proceso de adhesión de las provincias a la Ley Nacional N° 27.348, Complementaria de la Ley sobre Riesgos del Trabajo: «Actualmente, el nivel de adhesión es casi total considerando que las provincias adheridas concentran el 94% de los juicios ingresados en 2020. Son 15 las provincias adheridas y CABA. La última, y muy importante adhesión, fue la de Santa Fe cuya demora obró como imán para una litigiosidad disparada que se incrementó de manera preocupante. Luego de un largo y arduo debate, Santa Fe terminó adhiriendo pero cabe mencionar que la norma provincial no despeja las inquietudes e incertidumbres a futuro».

El resto, las 8 faltantes, que en conjunto detentan el 6% de los juicios, entiendo que se irán sumando en la medida en que vean los beneficios que se generan en las ya adheridas. De lo contrario, al igual que ocurrió en Santa Fe, podrían convertirse en puntos de atracción de litigiosidad».

VIDA Y RETIRO

Los seguros de personas no sufrieron tan fuertemente el impacto de la pandemia. De hecho, hubo meses en los cuales el crecimiento de su volumen de primas logró superar a la inflación.

Pero las tan ansiadas deducciones impositivas que fueron actualizadas hace 3 años hoy quedaron desactualizadas por la elevada inflación. Al respecto, **María Inés Guzzi, Presidente de la Asociación Civil de Aseguradores de Vida y Retiro de la República Argentina**, remarcó la importancia del crecimiento del mercado de capitales y su diversificación para beneficio ➔



Ayudándonos mutuamente a tener éxito.

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

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



GRUPO SAN CRISTÓBAL

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



La vocación de proteger también se puede compartir.



Hace más de 140 años que nos dedicamos a ayudar a proteger a las personas. Y aprendimos que todos podemos estar ahí dando una mano, cuidando y acompañando al que lo necesita cuando más lo necesita.

zurich.com.ar

En las pequeñas y grandes cosas.

Nº de inscripción en SSN 0039, 0228 y 0541

Atención al asegurado 0800-666-8400

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





▲ María Inés Guzzi, Presidente de AVIRA

del país y también para el desarrollo de este sector. Y dijo que para ello, el estímulo fiscal resulta imprescindible.

«Tomando cifras del Boletín estadístico N° 135 de la SSN (abarcando 12 meses de producción, de junio 2019 a junio 2020) hubo una producción de 106 mil millones de pesos en seguros de personas, 83 mil millones corresponden a coberturas de Vida y 9 mil millones a Retiro -detalló-. Estamos hablando del tema con las autoridades, que entienden la relevancia de estimular el ahorro interno vía estos instrumentos, buscando los mecanismos necesarios para la actualización de dichos incentivos.

En la mayoría de los países los incentivos fiscales son mucho más significativos. Entendemos que debe crearse un mecanismo que actualice automáticamente las deducciones, tomando como punto de

partida el incremento de las mismas para una familia tipo (padres con dos hijos). Así, las deducciones se actualizarían igual que éste o, bien, se podría buscar algún mecanismo alternativo».

Conciencia aseguradora

Guzzi también recordó que más allá de la relevancia de los incentivos fiscales, lo principal es el desarrollo de la cultura aseguradora. ¿Cómo lograrlo? «En términos generales, se trata de llevar adelante acciones para generar conciencia aseguradora múltiples, omnicanales y direccionadas a distintos públicos target. La idea es poder ir a todos ellos con lenguajes entendibles, empáticos y por los canales más eficientes. Hoy las redes sociales desempeñan un papel relevante para lograr el objetivo y esto lo están utilizando las compañías en general», marcó.

Luego, añadió: «En lo concreto desde AVIRA, donde realizamos una comunicación más institucional del concepto, tenemos varias acciones en marcha desde hace ya unos años.

Por un lado, nos encontramos en la etapa final del 7^{mo} Concurso de Creatividad 'Generando Conciencia Aseguradora', que 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, que este año ha tenido un gran alcance nacional con gran cantidad de participantes de distintas provincias, ha presentado novedades en esta edición 2021. Además de tener sus tres habituales categorías para participar, Gráfica, Audiovisual e Instagram que reparten más de \$300.000 en premios, se agregó un nuevo desafío: el premio 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.

Como acción orientada al público profesional más cercano a la familia aseguradora, nuestro PESP (Programa Ejecutivo de Seguros de Personas) es una pieza clave también en la generación de conciencia aseguradora, no sólo porque profundiza y actualiza los conocimientos esenciales para el ejercicio de nuestra profesión, sino que además, al desarrollarse de modo online, ha permitido un alcance nacional sin precedentes, acercando a los interesados a nuestras clases virtuales, lo que sin duda redundará en una mayor propagación del mensaje: *es importante asegurar la vida y los sueños!*

Además, ya nos encontramos trabajando en la 14^a edición de nuestro Seminario Internacional, con expositores invitados de la talla de Bernardo Kliksberg, Diana Mondino, autoridades de la Secretaría de Finanzas del Ministerio de Economía, Adriana Guida, Superintendente de Seguros de la Nación, y ejecutivos de la Cámara para ahondar sobre el impacto social positivo de los seguros de personas. El Seminario se realizará el 25 de agosto a partir de las 9:15 hs, modo virtual.

Finalmente, y en relación a la omnicanalidad de la que hablábamos al

inicio, desde AVIRA este año estamos haciendo una fuerte apuesta a la comunicación digital. Nos encontramos reformulando nuestra web y presencia en redes con una estrategia sólida, acordada por varias comisiones internas de trabajo y con un riguroso planning en la generación de contenidos que verán próximamente.

Tenemos también un plano no menor de actividad que es de alcance internacional. En este mundo globalizado e hiper conectado tenemos la oportunidad de enriquecernos con las experiencias de otros países y mostrar a los demás lo que ocurre en el nuestro. Ya estábamos en este camino a partir de las acciones conjuntas con LIMRA, tanto participando activamente de las mismas, como coorganizándolas en el país como en 2019. Este año volveremos a participar coordinando entre el 5 y 7 de octubre una mesa junto con Gloria Estrada, Vicepresidenta de Riesgos Latam de Suramericana, y con Aura Rebelo, de Marketing de Prudential Overseas. Pero también en septiembre participaremos de la Cumbre Iberoamericana del Seguro, un evento que convoca a repensar el seguro y su impacto positivo en la sustentabilidad y de Dive In, The festival of Diversity & Inclusion in Insurance, en donde seremos parte de una mesa redonda».

Colaborativo

Por un lado, **AVIRA** está llevando adelante la agenda de actividades institucionales que referíamos anteriormente. Por el otro, **AVIRA** tiene definida una amplia variedad de acciones tendientes, entre otras, a promover los seguros inclusivos, fomentar el desarrollo del mercado y velar por los derechos de los asegurados. Sobre el particular, **Guzzi**, quien también es **Gerente General de la división Vida y Retiro de SMG Seguros**, detalló: «Dentro de las primeras, nos encontramos en pleno trabajo de investigación y propuestas de modificaciones para la generación y real desarrollo del segmento de microseguros en el país. La Cámara trabaja actualmente con autoridades de la Superintendencia de Seguros de la Nación y ejecutivos del Ministerio de Economía en la aprobación de planes para este tipo de coberturas, en donde es necesario contar con una regulación más flexible.

Otro tema de nuestra labor diaria es la resolución de la problemática de Saldo Deudor. También, enfatizamos a las autoridades la necesidad de continuar coordinando el calce de las inversiones con los compromisos asumidos con los clientes. Esto debe estar presente en los instrumentos que se emitan para el sector y en la normativa que los regule. Por eso, hemos puesto a disposición de las autoridades tanto de la SSN, como de la Secretaría de Finanzas, el expertise de nuestra comisión de inversiones».

Crecimiento esperado

Para concluir, **Guzzi** sostuvo que hoy existen condiciones favorables, y otras que no lo son tanto, para el desarrollo de los seguros de vida y retiro en nuestro país: «Entre las primeras, un mayor interés por el producto a causa de la pandemia, una gran sensibilización a buscar esquemas de protección, y canales de acceso mucho más abiertos para nuestro mensaje y posterior abordaje comercial. Por otro lado, el mercado asegurador tiene su rendimiento ligado a la marcha de la economía y, en tal sentido, el actual contexto es, de momento, desafiante. No obstante, las compañías aseguradoras saben de retos y cambios. Se adaptan rápidamente y superan pruebas. Como Cámara, confiamos -y anhelamos- un crecimiento del mercado, no sólo en cartera de productos, sino en un mayor porcentaje de personas aseguradas en nuestro país».



Compartiendo la celebración de su **29° aniversario** nos complacemos en saludar a **INFORME OPERADORES DE MERCADO** cuya ininterrumpida y eficiente labor a través de los años la han convertido en una de las referentes y líderes en el ámbito de la información profesional al servicio del mercado asegurador y financiero.



Cumplimos **25** AÑOS

Y NUESTRO DESEO ES SEGUIR CUMPLIENDO CON VOS

Cuidando la salud de tu trabajo

GALENO
ART

Actualidad del Seguro desde la visión de sus Protagonistas

Situación del Mercado de Seguros en el 29° Aniversario de INFORME

1. Oportunidades y Desafíos del Seguro

¿Cuáles son las oportunidades y los desafíos más importantes que enfrenta la industria de seguros local en este mundo hiperdigitalizado y en pandemia?

2. Actualidad y Perspectivas de su Aseguradora

¿Cómo se posiciona su Compañía en el actual contexto y cómo se proyecta a futuro? ¿Qué acciones y políticas proyectan para un escenario post-pandemia?

3. Crecimiento e Inversiones

¿Cuál es el plan o la estrategia de crecimiento de su Aseguradora para los años 2021-2022? ¿Cuáles son sus principales objetivos y lineamientos?

4. Productores Asesores & Digitalización

¿Cómo vislumbra la actividad de intermediación a futuro? ¿Los Productores Asesores se han actualizado a las nuevas tecnologías? ¿Qué herramientas les brinda su Aseguradora?

5. Innovación y Desarrollo Tecnológico

¿Cuál ha sido el último desarrollo tecnológico que implementó la Compañía? ¿De qué manera se adaptó al proceso acelerado de digitalización? ¿Cómo se reconfigurará el sistema laboral post-pandemia: home office, presencial o mixto?

(**DIEGO BRUN**)

Director Comercial de AlbaCaución

«Nuestra aseguradora está centrada en la atención de las Pymes y Medianas Empresas, para lo cual tenemos una amplia red de agencias en el interior del país»

1. Oportunidades y Desafíos del Seguro.

Este escenario no planeado aceleró los planes del mercado y obligó a las compañías a adaptarse a un nuevo escenario. Esos cambios no solo fueron sobre las plataformas de negocios, sino también en los procedimientos internos y la manera de interactuar con los Productores Asesores y Brokers. En lo particular el mercado de seguros corría con una ventaja, ya que una parte del mismo ya se encontraba comercializando mediante plataformas propias, especialmente en los riesgos patrimoniales tradicionales. Creo que uno de los grandes desafíos será mantener el balance entre la atención y la relación personalizada con los clientes en este entorno de gran oferta. El otro gran desafío es cómo generar valor y continuar diferenciándose en un nuevo contexto que exige de una gran inversión.

2. Actualidad y Perspectivas de AlbaCaución.

En nuestro caso hemos podido aprovechar algunas oportunidades para crecer en un contexto de un mercado que sufrió una gran desaceleración. Durante la pandemia logramos transformarnos para mantener un buen nivel de servicio y esto nos permitió crecer en un escenario que en su inicio se mostraba complejo. Esto se debió en gran medida al compromiso de nuestra gente, que estuvo a la altura de las circunstancias. Uno de los grandes motores de nuestro negocio es la obra pública, que durante la pandemia ha disminuido drásticamente su actividad. Hemos trabajado para detectar mercados potenciales que han surgido y se mantendrán activos en esta nueva realidad que imaginamos para el futuro próximo. En base a esto, centraremos nuestras acciones en estos nichos de negocios, lo cual nos permitirá crecer e incorporar nuevos clientes.

3. Crecimiento e Inversiones.

Nuestra aseguradora está centrada en la atención de las Pymes y Medianas empresas, para lo cual tenemos una amplia red de agencias en el interior del país, dispuesta para poder asesorar a productores, empresas y asegurados. Continuaremos con nuestras acciones de capacitación y divulgación de productos mediante webinars y distintas acciones en la red. Continuaremos nuestra inversión continua en IT, algo



que hemos comenzado este año y seguramente nos llevará todo el 2021 y el 2022. Con esto buscamos mejorar nuestros propios sistemas y proveer herramientas de gestión para nuestros colaboradores. Dentro de la parte comercial hemos establecido objetivos bastante ambiciosos para el 2022 y estamos trabajando con esta meta.

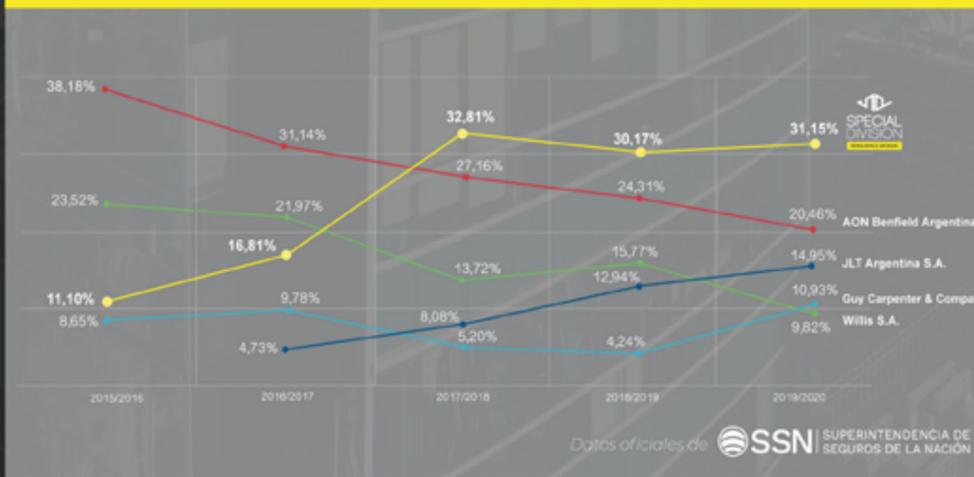
4. Productores Asesores & Digitalización.

Creo que los productores están en el camino de adaptarse a las nuevas tecnologías y muchos hoy ya están a la altura. Igualmente, entiendo que no podemos generalizar, porque nuestro país es muy grande y no en todas partes el cliente requiere lo mismo. En muchas ciudades y en distintas provincias, el cliente más allá de comunicarse y esperar una cotización por mail de su productor, quiere que lo visite y ➡



EL BROKER DE REASEGUROS INDEPENDIENTE

1 EN PRIMA INTERMEDIADA



SEGUROS MEDICOS
Su compañía, su seguridad

con la experiencia y el respaldo de la
ASOCIACIÓN DE MÉDICOS MUNICIPALES
DE LA CIUDAD DE BUENOS AIRES

Nuestra misión:
Proteger al equipo de salud.

Uno de cada dos médicos está cubierto por Seguros Médicos.

SSN | SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

SEGUROS MEDICOS: Viamonte 1674. Tel. (5411) 5811-3510 / 3918 / 3519 | info@segurosmedicos.com.ar | www.segurosmedicos.com.ar

Nº de inscripción en SSN: 0749 | Atención al asegurado: 0800-666-8400 | Organismo de control: www.argentina.gob.ar/ssn

(GABRIEL BUSSOLA)

Presidente de LIBRA Seguros

«Nuestro principal objetivo es ser una compañía integral de seguros, es por ello que para 2021-2022 seguiremos realizando aperturas de nuevos ramos»

» poder conversar con él para que lo asesore. Creo que los tiempos de adaptación y cambios requeridos no tendrán la misma velocidad en todo el territorio. Como ejemplo, puedo citar que en nuestro mercado de caución nosotros ofrecemos las garantías en distintos formatos digitales, pero en una provincia en particular, siguen exigiendo la póliza en papel y no aceptan el formato digital.

5. Innovación y Desarrollo Tecnológico.

En nuestro mercado del seguro de caución, el beneficiario de la garantía es el que determina en qué formato y forma necesita la póliza. En nuestro caso, hemos adaptado nuestros sistemas para poder tener disponible todos los esquemas de firmas y certificaciones existentes, de manera de brindar el servicio abarcando todas las posibilidades. Hemos invertido en la conectividad y «en los fierros» -como se dice- para lograr mantener el home office y los servicios en línea, donde a diferencia de otros mercados, la garantía la necesitan en cuestión de horas en cualquier lugar del país.

La reconfiguración del sistema laboral será uno de los grandes desafíos, porque esto es un cambio profundo en los sistemas de relación de las personas y cambia indefectiblemente la cultura de la empresa. Imaginamos un escenario mixto a futuro, por lo menos en nuestro caso.

1. Oportunidades y Desafíos del Seguro.

Más allá de la pandemia y de la digitalización, la gran oportunidad que tiene el mercado asegurador es la de reconfigurarse y transformarse. Tenemos mucho por hacer en varios sentidos dentro de nuestra industria; en primer lugar, debemos ser mucho más innovadores en la oferta que llevamos al mercado, hace décadas que ofrecemos lo mismo, más allá de que se han agregado otros asegurables.

El mercado bancario, por ejemplo, se reinventó hace ya tiempo, cambió su forma de relacionarse con sus públicos, avanzó, a pesar de las dificultades en la bancarización. El mercado asegurador tiene mucho por hacer en términos de conciencia aseguradora, en innovación de productos, en establecer vínculos de confianza entre empresas y asegurados, en la manera y el tono de comunicación en el que le hablamos a nuestros públicos. En síntesis, creo que hay mucho por hacer en nuestro mercado. Nosotros trabajamos fuertemente en este sentido, pero aspiro a que la industria en su conjunto lo haga.

2. Actualidad y Perspectivas de Libra Seguros.

En Libra venimos consolidando un importante crecimiento en todos los sentidos. En el último ejercicio, y a pesar del contexto económico del país, tuvimos un crecimiento del 45% de cartera, siendo aún mayor el crecimiento en automóviles, incrementamos en un 20% las altas de PAS, tuvimos un crecimiento de inversiones del 46%, dimos de alta 8 nuevos ramos, lo que nos amplía nuestro portafolio de producto, generando de esta manera mayores y mejores oportunidades de negocios para nuestros Productores Asesores y, a su vez, cristaliza nuestro objetivo de ser una compañía integral de seguros.

Nuestro producto estrella *Orange Time* tiene una alta performance, fue muy bien recibido tanto por PAS como por asegurados y reconocido como un producto diferente, innovador, con un gran potencial.

En términos de posicionamiento de marca, estamos muy avanzados a partir de comunicaciones cercanas, claras y que transmiten los valores de la compañía. Actualmente estamos con una campaña 360° en medios masivos, con la cual obtuvimos gran repercusión y valoración.

En síntesis, hemos superado los objetivos propuestos en nuestro plan de negocios aportando valor al mercado asegurador.

Nosotros no trabajamos pensando en la post pandemia, porque nuestro desafío es hoy: hoy hay que innovar, hoy tenemos que generar productos más personalizados y disruptivos, hoy tenemos que estar en contacto permanente con nuestros públicos. Realmente la pandemia trastocó aspectos operativos, pero no nuestra visión del negocio y el plan de desarrollo de nuestra compañía, es decir, seguiremos los pasos que nos establecimos en la pre-pandemia.



3. Crecimiento e Inversiones.

Nuestro principal objetivo, como dije anteriormente, es ser una compañía integral de seguros, es por ello que para el 2021 - 2022 seguiremos realizando aperturas de nuevos ramos a partir de capitalización e inversiones.

Estamos trabajando en productos muy innovadores, como fue el caso de *Orange Time*, en los distintos ramos, lo que nos permitirá la captación y ampliación de mercado.

4. Productores Asesores & Digitalización.

Estoy absolutamente convencido de la importancia de la intermediación del PAS, es un actor central del mercado de seguros. En Libra comercializamos el 100% de la operación a través del Productor, aun en las ventas que hacemos por *Libra Online*, las cuales asignamos a nuestros PAS.

Esta visión del rol del Productor Asesor la percibo en el futuro, seguramente se producirán adaptaciones a los entornos tecnológicos pero de ninguna manera pondrá en riesgo la actividad de intermediación.

Entiendo que se han ido *aggiornando*, aunque queda un camino a recorrer, pero ese camino debe ser compartido y acompañado por las empresas aseguradoras, las mismas deben ofrecer las mejores herramientas tecnológicas y capacitar en el uso y eficiencia de ellas.

5. Innovación y Desarrollo Tecnológico.

En lo que respecta a desarrollo tecnológico, evidentemente la pandemia aceleró los tiempos de implementación. En este sentido, trabajamos en soluciones de telemática y uso inteligente de datos para generar productos y servicios adaptados a las necesidades del cliente.

Hicimos hincapié en procesos más ágiles en la suscripción y tramitación de siniestros, potenciando el uso de canales y soluciones digitales. Trabajamos en la mejora continua de nuestra APP para dar las mejores respuestas y servicios a nuestros asegurados.

Nos apalancamos en alianzas y soluciones de otros actores tecnológicos (gestión de siniestros, reposición de repuestos, seguimiento de grúa, inspecciones digitales) que contribuyan a mejorar la experiencia de los asegurados.

En Libra pensamos que todo desarrollo tecnológico debe ser un facilitador, sin perder nunca la cercanía con nuestros públicos, los PAS y Asegurados. No vemos la contratación y seguimiento de la operatoria como solo una transacción, sino que para nosotros es determinante el factor humano y la experiencia de servicio.



Sabemos donde está **nuestro norte**

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

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

www.nobleseguros.com



EL NORTE
COMPAÑIA DE SEGUROS

ACCIDENTES PERSONALES • AUTOMOTORES • INCENDIO • RESPONSABILIDAD CIVIL • TRANSPORTE • COMERCIO

App El Norte Seguros
Nuestros Asegurados pueden acceder a todas las prestaciones del Portal Asegurados de manera simple y en todo momento.

COMPANIA DE SEGUROS EL NORTE S.A.
CASA CENTRAL: Edificio "El Norte"
Bv. 25 de Mayo 1825 / X2406ADA San Francisco / Córdoba
Teléfono: (03564) 41-5700 / E-mail: info@elnorte.com.ar

AGENCIAS: Córdoba - Río Cuarto - Villa María - Paraná - Santa Fe - Rosario - Buenos Aires - Tucumán - Junín - Resistencia
...y una extensa Red Comercial.

www.elnorte.com.ar

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



(GONZALO CÓRDOBA ~ SEBASTIÁN GUERRERO)

Presidente y Vicepresidente de Crédito y Caución

«En Crédito y Caución nos caracterizamos por acompañar a nuestros clientes en sus negocios y ser lo más eficaces posibles en brindarles un servicio»



1. Oportunidades y Desafíos del Seguro.

La aparición de la pandemia de COVID-19 y su correlato de paralización en la economía mundial, sumergió a los actores del mercado en una crisis inédita. Frente a este panorama, Crédito y Caución SA adoptó rápidamente medidas que aseguraron la continuidad de las operaciones en formato digital, sosteniendo la calidad en el servicio y adecuando sus procesos a la distancia. En la actualidad, si bien observamos un repunte en la producción; hoy resulta difícil determinar todas las consecuencias porque habrá efectos que al presente no vemos debido a la transversalidad de la crisis. Sin embargo, a pesar de la falta de inversiones y del freno en la economía, visualizamos una oportunidad en la póliza digital de caución, elemento desarrollado previo a este contexto, porque estamos convencidos de que favorece al progreso del sector.

Otro gran desafío es continuar con el movimiento de la actividad. En este sentido, hay que estar atentos a las compañías y cómo transitan ese proceso de reacomodamiento. La búsqueda constante de fidelizar clientes es nuestra premisa para este 2021. El mercado de caución ya ha atravesado varias crisis y las ha podido sortear de manera favorable, con lo cual somos optimistas de cara al futuro.

2. Actualidad y Perspectivas de Crédito y Caución.

En Crédito y Caución promovemos la utilización de todos los procesos digitales de la compañía, de manera interna y externa, por ello analizamos la efectividad del trabajo remoto para determinadas tareas donde no será necesaria la presencia física.

En Crédito y Caución impulsamos las pólizas digitales en todas las operaciones. En la actualidad, el 100% de las operaciones de nuestro mercado se emiten de manera electrónica; más allá de las pólizas emitidas para Aduana que desde hace casi dieciocho años se emiten de esta forma, se incluyen también las garantías para directores y gerentes de sociedades comerciales (IGJ), para el Estado Nacional a través de los programas *Comprar y Contratar*, ciertas pólizas para el GCBA y Banco Ciudad, así como también seguros de alquileres para vivienda y determinados beneficiarios privados que aceptan las pólizas de caución con firma digital.

Las pólizas digitales poseen la misma validez jurídica que las que se firmaban de manera hológrafa, son totalmente válidas ya que están firmadas bajo la supervisión de la SSN.

Es importante mencionar que si se logra la implementación de este **Sistema Único de Garantías (SUG)**, cada repartición o beneficiario podría seguir la evolución de sus garantías e informar la liberación de las mismas una vez cumplidas las obligaciones garantizadas a través del TAD (*Trámites a Distancia*). Actualmente, este seguimiento se tramita a nivel de cada compañía de seguros que debe informar y recibir la documentación para la gestión de cada póliza y cambio de estado. Llevar adelante un **Sistema Único de Garantías** administrado por una entidad gubernamental, como podría ser la SSN, le otorgaría al mercado una dinámica digital única y el mercado está preparado para poder llevarlo a cabo.

3. Crecimiento e Inversiones.

El mercado de caución está muy ligado a los vaivenes económicos. El 45% de nuestro negocio corresponde a la póliza aduanera, el resto abarca a las garantías para directores y gerentes de sociedades comerciales (IGJ), seguros para los ministros de obras tanto en el ámbito privado como en el público y, en los últimos años, crecieron considerablemente los seguros para alquiler de vivienda. Dado la falta de crédito hipotecario en el país y con la promulgación de la nueva ley

de alquileres, estamos convencidos que la garantía de alquiler es un producto que va a continuar creciendo. Constituye una solución importante para el segmento *retail*, entre sus beneficios se destaca que es una solución ágil y segura, y tanto los productores asesores de seguros como cualquier persona puede acceder a nuestra página web exclusiva y solicitar una solicitud de emisión.

4. Productores Asesores & Digitalización.

El rol del PAS/Broker es siempre fundamental. Son quienes nos asesoran constantemente y canalizan casi el 100% de nuestras emisiones. Por este motivo, siempre intentamos brindarles un servicio de excelencia.

En Crédito y Caución, desde hace unos años, estamos trabajando en un proceso de transformación tecnológica. En este sentido, desarrollamos herramientas que están en continua mejora y que llegaron para quedarse, porque el objetivo no es que la tecnología reemplace al hombre, sino que facilite su día a día. Con esta premisa colaboramos con nuestros asesores productores de seguros, nuestros principales clientes, para darles agilidad, transparencia en la contratación, eficiencia, todas cualidades primordiales en nuestra industria.

En relación a los PAS, seguimos actualizando nuestra web transaccional en busca de poner a disposición información que les sea de utilidad a cada uno de ellos. Contamos además con una web a través de la cual se emiten pólizas para directores y gerentes de sociedades de manera automática. El PAS completa unos pocos datos y abona a través de plataformas digitales. Contra el pago, la póliza se emite de manera automática y es recibida por el solicitante dentro de la hora de haber efectuado el pago. Asimismo, se puede verificar la autenticidad de nuestras pólizas y si las mismas se encuentran vigentes en un momento determinado; en abril de 2020 incorporamos un portal en nuestra web donde tan sólo poniendo el número de póliza a consultar y el CUIT del Tomador, acceden a los datos de la póliza emitida pudiendo validar además si la misma está vigente o no.

5. Innovación y Desarrollo Tecnológico.

En Crédito y Caución nos caracterizamos por acompañar a nuestros clientes en sus negocios y ser lo más eficaces posibles en brindarles un servicio y para ello es fundamental la tecnología. En este sentido, hay hechos muy interesantes para compartir. A partir de octubre de 2019, la SSN habilitó nubes para todas las aseguradoras del ramo Caución para que comencemos a reportar las operaciones diarias. A pesar de que algunas compañías ya tenían nube, el lanzamiento y habilitación en conjunto a todas sucedió en esa fecha.

La nube en SSN obliga a las operadoras del ramo a subir la totalidad de sus movimientos diarios, emisiones, endosos, refacturaciones, etc. Esto le permite a la SSN disponer de manera online información relativa a la operatoria de cada compañía. Adicionalmente, tiene un segundo uso estratégico y está ligado a la firma de las pólizas electrónicas con firma digital, funcionando de la siguiente manera:

Cada compañía sube su póliza a la nube del GDE (*Gestión de documentación electrónica*). La SSN -apoyada en la *Federación Argentina de Blockchain*- firma digitalmente las pólizas y las dispone para que la compañía pueda descargarla. En paralelo la dispone para asegurados cuyas licitaciones tramiten ante las webs: *comprar.gob.ar* y *contratar.gob.ar*. Estos organismos pueden afectar las garantías en dichas webs y luego liberarlas al finalizar la prestación mediante una metodología similar a la que manejamos con Aduana desde hace ya más de 10 años.

Esta implementación sin duda fue de las más importantes en los últimos tiempos para el ramo, ya que nos permitió estar adelantados y encarar de una mejor manera el trabajo remoto que nos impuso el ASPO «*Aislamiento Social, Preventivo y Obligatorio*».

Más allá de la firma digital que otorgan certificadores privados y estatales (en el caso de la SSN es la O.N.C. el certificador de firma digital), permitió que todos aquellos organismos que tramitan sus licitaciones a través de las mencionadas webs, operen 100% de manera digital, sin necesidad de papel alguno.

En este tiempo debimos innovar y adecuar rápidamente nuestra manera de trabajar. En Crédito y Caución, la compañía funciona de manera remota y hemos adaptado nuestros sistemas para tales fines. Este cambio también llevó a modificaciones en las funciones de algunos de nuestros colaboradores del *staff* de Administración y Comercial que se optimizaron apoyando a áreas sensibles como la de Cobranzas. Si bien actualmente contamos con equipos alternativos de trabajo en las oficinas, entendemos que a futuro tendremos una modalidad mixta de trabajo. ☑

CONSULTORÍA ACTUARIAL / SOFTWARE TÉCNICO

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

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

Para obtener más información, contacte a:

Fernando Mesquida
fernando.mesquida@milliman.com

Hector Gueler
hector.gueler@milliman.com

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





(**GUILLERMO DAVI**)

Gerente General de Prevención ART

«Hemos logrado mantener nuestra posición de empresa líder, con una participación en el mercado que supera el 21% de las primas totales»

1. Oportunidades y Desafíos del Seguro.

En este contexto tan particular que estamos atravesando, nuestra industria tuvo la oportunidad de abrazar por completo la digitalización y acelerar procesos cuyo despliegue hubiera llevado más tiempo en circunstancias normales.

Se fueron desarrollando e incorporando herramientas digitales que facilitaron la comercialización de la cobertura, mejoraron la gestión de los siniestros y contención de los trabajadores accidentados y nos permitieron optimizar sustancialmente nuestras gestiones preventivas. La tecnología nos permitió llegar a más personas, con información relevante en nuevos formatos, más atractivos, más dinámicos, lo que facilitó enormemente el aprendizaje y nuestros objetivos de instalar una mayor cultura preventiva en las empresas.

El mayor reto, por su parte, ha sido el de dar continuidad al negocio y no interrumpir ningún tipo de prestaciones, en un contexto extremadamente difícil. Nuestro objetivo y mayor desafío ha sido el de contener a los clientes, en especial en aquellas actividades más afectadas, ofreciendo soluciones a medida para cada uno de ellos, de manera de acompañarlos a transitar el difícil momento, proceso que en nuestro caso pudimos llevar adelante exitosamente de la mano de nuestros Productores Asesores.

2. Actualidad y Perspectivas de Prevención ART.

En el actual contexto hemos logrado mantener nuestra posición de empresa líder, con una participación en el mercado que supera el 21% de las primas totales y que nos posiciona como la ART más elegida por el empresariado argentino, lo cual nos llena de orgullo.

Conjuntamente con nuestras empresas clientes, venimos haciendo un enorme esfuerzo e inversión en materia preventiva para que la gente trabaje sin riesgos de enfermarse por COVID-19. Producto de todo este trabajo, estamos convencidos de que los niveles de contagio del virus en los establecimientos laborales son mínimos en comparación con otros ámbitos o espacios, donde los cuidados y el cumplimiento de las normas se fueron debilitando gradualmente.



Hay que seguir trabajando en todos los frentes posibles para generar una fuerte concientización en los trabajadores, y la sociedad en general, sobre la importancia de cumplir con todos los protocolos y medidas preventivas, priorizando siempre el cuidado de la salud de la población para evitar aumentos en los niveles de transmisión del virus.

Para un escenario post-pandemia, seguiremos trabajando para cimentar ese liderazgo del mercado y brindar el mejor servicio posible a nuestros clientes, con atención personalizada, asesoramiento profesional, respuestas inmediatas, contención, herramientas digitales y cercanía permanente.

3. Crecimiento e Inversiones.

Para el ejercicio económico 2021-22 estamos proyectando crecer en línea con el mercado, cuidando por sobre todas las cosas la salud de nuestro negocio en cuanto al manejo de las alícuotas técnicas para cada una de las actividades.

Los principales objetivos están alineados a una política de crecimiento con rentabilidad, una fuerte inversión en materia de prevención de riesgos, aprovechando además las oportunidades que nos está dando esta pandemia de instalar cada vez más una mayor cultura preventiva en los ámbitos de trabajo en particular y en la sociedad en general.

Vamos a seguir avanzando en el campo de la digitalización de todos los procesos posibles, que nos permita innovar y mejorar en la calidad de nuestros servicios prestacionales y seguir trabajando en la optimización de nuestro modelo de gestión de siniestros, en especial en los distintos momentos críticos de contacto con el trabajador accidentado, buscando lograr un modelo cada vez más eficiente sobre la base del acompañamiento, asesoramiento y contención permanente de un trabajador durante su período de recuperación.

4. Productores Asesores & Digitalización.

Los Productores Asesores fueron evolucionando de la mano de la digitalización y las nuevas tecnologías, teniendo siempre en claro que el asesoramiento personalizado, para determinadas situaciones y contextos, no pudo ser reemplazado por ningún elemento virtual.

No creo que el rol del Productor de Seguros cambie en el futuro, sí quizás su forma de vincularse con los asegurados y con los aseguradores mismos. Para ellos nos venimos preparando desde hace tiempo, desarrollando herramientas que permitan una interacción más rápida y eficiente. En pocos días estamos lanzando al mercado nuestra nueva plataforma **Autogestión PAS**, que permitirá a nuestra red comercial realizar todas las gestiones comerciales de manera ágil y segura desde su computadora o dispositivo móvil.



5. Innovación y Desarrollo Tecnológico.

Uno de los últimos desarrollos tecnológicos de **Prevención ART** ha sido **Kine Mobile**, una innovadora herramienta que nos permite llevar adelante tratamientos de rehabilitación de trabajadores accidentados complementando el trabajo realizado en nuestros Centros Médicos Laborales con ejercicios que el paciente puede realizar de manera virtual desde su domicilio, con seguimiento y monitoreo en tiempo real por parte de nuestros profesionales médicos.

De esta manera, para aquellos pacientes que residen en zonas alejadas y/o deban trasladarse por largas distancias hasta los centros de rehabilitación, **Kine Mobile** trae soluciones concretas para evitar la discontinuidad en muchos tratamientos, lo que impacta en la recuperación total de un trabajador y en la calidad de su rehabilitación.

Desde todo punto de vista, es una solución innovadora que no viene a reemplazar integralmente los tratamientos presenciales, por el contrario, los complementa, y potencia las posibilidades de recuperación y reintegro al trabajo de los empleados accidentados.

Por otra parte, cabe destacar que la adaptación de nuestra empresa al proceso de digitalización ha sido muy buena, con la implementación masiva del teletrabajo en la primera etapa de la pandemia para garantizar la continuidad de las operaciones del negocio y, al mismo tiempo, resguardar la salud de nuestros equipos de trabajo.

Con respecto a la configuración del sistema laboral post-pandemia, hemos aprendido que algunas tareas pueden ser ejecutadas y supervisadas bajo una modalidad *home office*, pero hay muchas otras que requieren de la presencialidad, por lo que estamos analizando distintos modelos de trabajo a aplicar en el futuro. 📍

InSur
Partner of Atradius
Seguros de Crédito y Caucción

**GUIAMOS
A TU EMPRESA
Hacia el logro de sus metas**



SEGUROS DE CRÉDITO
Aseguramos tus cuentas por cobrar

SEGUROS DE CAUCIÓN
Garantizamos tus contratos

www.segurosinsur.com.ar



FARAGÓ & CORRALES

A B O G A D O S

Desde 1975 comprometidos con la Excelencia

WWW.ESTUDIOFARAGO.COM.AR
TEL: (54-11) 5032-3683



(**JUAN MARTÍN DEVOTO**)

Gerente General de Seguros InSur

«Nos encontramos en el primer puesto en Seguro de Crédito, con una participación de mercado de 48,48% y en el puesto 18 en Caución con una participación de 1,84%»

1. Oportunidades y Desafíos del Seguro.

El 2020 quedará como el año de la transformación digital acelerada y sin anestesia. Tras más de un año de pandemia, marcado por la evolución de los negocios digitales y los cambios de hábitos de consumo, la dinámica de los seguros se volvió vertiginosa y esto seguirá siendo una constante. Para ello se requiere ser muy ágiles y flexibles en la toma de decisiones de manera de gerenciar la compleja situación coyuntural y, al mismo tiempo, trabajar en la construcción de un negocio sólido en el largo plazo teniendo siempre presente las necesidades de nuestros asegurados. La digitalización en el mercado asegurador también ha sido de gran valor para la mejora en términos de agilidad y eficiencia de la gestión y procesos, favoreciendo la contratación *online* para un determinado perfil de asegurados. De todas maneras, desde InSur entendemos que el asesoramiento y la atención personalizada son irremplazables debido a las características intrínsecas de nuestros productos que son los **Seguros de Crédito y Caución**.

2. Actualidad y Perspectivas de InSur.

Sin prisa, pero sin pausa fuimos creciendo año a año. Actualmente nos encontramos en el primer puesto en el mercado de Seguro de Crédito con una participación en el mercado de un 48,48% y en el puesto número 18 en Caución con una participación de 1,84%. Confiamos en que llegarán nuevos negocios y buscaremos mantener nuestro estándar de nivel de renovación de pólizas porque tomamos como prioritario establecer relaciones a largo plazo. Esperamos que se complete el calendario de obras postergada, más que nada por ser un año de elecciones, sin embargo, estamos muy alertas a una posible devaluación, con impacto en todas las variables económicas. Anticipamos que vamos a tener un año con el foco puesto en el consumo, porque la inflación y tasa de interés alta desalientan la inversión, poniendo en alerta a sectores que tienen un alto endeudamiento en el sistema financiero.

Por otra parte, los seguros de Crédito y Caución son hoy más útiles que nunca, ya que permiten a las empresas seguir operando, asegurando la cadena de pago y sosteniendo proyectos, en cada caso, manteniendo la actividad y dentro de un contexto de total incertidumbre disminuyendo riesgos. Si bien en Argentina falta consolidar una cultura aseguradora, hoy son mucho más notorios los beneficios de contar con un seguro que proteja a tu negocio.

Esta coyuntura fue una oportunidad para mostrar los beneficios del Seguro de Crédito, por lo que hubo un incremento en las consultas acerca de esta herramienta, ya que hoy más que nunca es necesario asegurar el flujo de caja, y esperamos que esta tendencia se mantenga.

En cuanto a los procesos internos, redefinimos la forma de trabajo donde el foco está en los objetivos, la mejora de procesos, incorporación de tecnología y compromiso de los equipos. Estamos trabajando fuertemente en la integración de las diferentes áreas de la compañía con objetivos compartidos, lo que se traduce en una mejora en la eficiencia y el funcionamiento general. Trabajamos enfocados en objetivos y en base a proyectos que nos desafían a la mejora continua. Durante el 2021 esperamos mejorar nuestra rentabilidad reduciendo costos, estamos trabajando fuertemente en un plan de manejo de riesgo y trabajamos sobre el capital humano, pieza clave para nuestro desarrollo reforzando nuestra cultura sobre la diferenciación del desempeño. Estos pilares hacen que el trabajo y la posición de la compañía se desarrollen de manera fluida; trabajamos de manera orgánica manteniendo la agilidad y servicio que nos caracteriza.

« Los seguros de Crédito y Caución son hoy más útiles que nunca, ya que permiten a las empresas seguir operando »

3. Crecimiento e Inversiones.

En el 2020 crecimos por encima de la inflación y esperamos seguir haciéndolo. Para este año esperamos obtener un resultado técnico positivo cumpliendo el presupuesto para asegurar la capacidad económica y financiera de la Compañía, alcanzando los mayores índices de cobranzas.

4. Productores Asesores & Digitalización.

En cuanto a la digitalización de las pólizas, encontramos una importante diferencia entre las que se emiten en CABA, donde se encuentra nuestra Casa Central y las que emitimos en nuestras Agencias del interior (Rosario, Córdoba y Mendoza) siendo que en el interior sigue siendo necesario la póliza en papel mucho más que en CABA.

Si bien la digitalización impacta a los PAS y Brókers reduciendo sus costos y mejorando su rentabilidad, ayudándolos en agilidad y eficiencia, fidelizando mucho más al cliente les



permite trabajar para mejorar el servicio disponiendo de más tiempo para «salir a la calle a vender» y dedicarse a necesidades y casos especiales. Nosotros nos ocupamos del resto. En el caso de las pólizas de Seguro de Crédito es fundamental la participación de un PAS o Bróker que conozca el producto y acompañe a la empresa en la administración de la póliza.

5. Innovación y Desarrollo Tecnológico.

Implementamos la digitalización de las pólizas y estamos trabajando en modelos de análisis donde se suma la Inteligencia Artificial al momento del análisis de créditos, ya que debemos estar preparados tecnológicamente para atender a nuestros asegurados.

Los pilares de la innovación en los ramos dentro de los que trabajamos son la prevención y la experiencia del usuario. Hoy en día existen nuevas fuentes para monitorear el desempeño de una empresa, se puede acceder a información a través de redes sociales, actualizaciones en páginas web y control cruzado de información en los sistemas. Todo esto, sumado al contacto permanente con los asegurados, nos permite conocer la capacidad de adaptación a los cambios que tiene el *management*, logrando así una clasificación crediticia más ajustada que la que brindan los «datos duros». En cuanto a la experiencia del usuario, si bien creemos que la tecnología es la columna vertebral de nuestro negocio, sigue siendo un factor diferenciador para nosotros la cercanía con el cliente y la intervención humana, para lo que nos capacitamos y trabajamos continuamente. Esperamos volver a trabajar en un formato de trabajo de modalidad mixta, ya que hemos obtenidos muy buenos resultados en el esquema de trabajo *home office*, pudiendo balancear nuestros colaboradores mucho mejor su vida profesional y personal. ☺

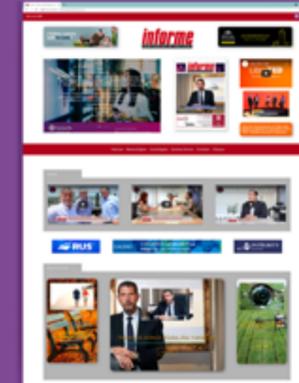


Julio 2021

En numerología, 29 simboliza el “trabajo en equipo”. Y esto es precisamente lo que caracteriza a Informe Operadores de Mercado. En Julio cumplimos 29 Años. Te invitamos a sumarte a nuestro aniversario.



Revista



Web



Newsletter



(**MARÍA INÉS GUZZI**)

Gerente General de Swiss Medical Seguros - División Vida y Retiro

«Nuestro principal objetivo es lograr el sostenimiento de la cartera, esperando para este año un crecimiento moderado en sintonía con el crecimiento que está mostrando el mercado»

1. Oportunidades y Desafíos del Seguro.

Una oportunidad que surgió durante la pandemia fue una nueva «conciencia aseguradora» en la población en general, por una mayor percepción del riesgo vital. Esto se hizo sentir especialmente en el ramo vida. La necesidad de contar con

cobertura de salud y con protección para la familia se hizo más evidente, y hoy es algo que se tiene presente a diario. Se ve una sensibilización de la sociedad que en otras circunstancias requería un trabajo mayor por parte del asesor de seguros, que era quien tenía la tarea de tangibilizar los



riesgos para entonces poder ofrecer un seguro de vida. Esto obviamente, también está sustentado por el hecho de que las compañías cubren este riesgo (pandemia).

La hiperdigitalización también fue y sigue siendo una oportunidad, aunque en sus inicios fue difícil de afrontar. Las personas nos vimos obligadas a 'amigarnos' con la tecnología, realizando desde las transacciones más pequeñas hasta las más complejas, y migrando a otros formatos de contratación y contactación con empresas, comercios, y hasta familia. Los seguros no quedaron fuera de esta transformación, y eso nos permitió ocupar un lugar al que hubiéramos tardado más en llegar. La confianza en el asesoramiento sigue siendo importante, pero se reforzaron los canales digitales y eso nos aportó una mayor amplitud de respuesta.

En relación con los desafíos, el mayor de ellos fue lograr la transformación tecnológica necesaria como para mantenernos conectados con nuestros clientes, productores y socios comerciales a pesar de la pandemia y de las restricciones, y rearmar los procesos para continuar operativos en tiempo record.

El nuevo desafío que tenemos por delante es ir perfeccionando este modelo híbrido que surgió de la pandemia, mejorando la experiencia del cliente. Tomar lo mejor del mundo digital, apuntalándolo con la atención personalizada que los clientes valoran y esperan.

2. Actualidad y Perspectivas de Swiss Medical Seguros. División Vida y Retiro.

Somos una compañía muy fuerte en el mercado de Vida Individual, y fuimos una de las aseguradoras que rápidamente disponibilizó la contratación de seguros a través de herramientas que digitalizaron procesos y simplificaron el circuito de venta, siempre de la mano de nuestros productores. Apuntamos a continuar consolidándonos desde ese lugar.

Por otro lado, contamos con una amplia oferta de productos para empresas y nuestro objetivo es crecer en este mercado. Estamos desarrollando herramientas digitales para dar atención a sus empleados, ofreciéndoles una gestión más simple, y minimizando la carga operativa, para que la empresa no tenga que destinar recursos propios para manejar los planes de beneficios de seguros.

3. Crecimiento e Inversiones.

Nuestro principal objetivo es lograr el sostenimiento de la cartera, esperando para este año un crecimiento moderado en sintonía con el crecimiento que está mostrando el mercado en general.

Estamos invirtiendo estratégicamente en tecnología: 2021 y 2022 son años donde el entorno de negocio no es el más propicio para el crecimiento a gran escala. Sin embargo, previendo escenarios futuros más favorables, estamos realizando una inversión importante en mejoras de procesos e incorporación de nuevas tecnologías. El foco está puesto en prepararnos para el después. En generar



la actualización tecnológica necesaria que permita estar en condiciones de ser mucho más competitivos cuando el mercado se recupere.

También, seguimos trabajando para incrementar la profesionalización de los canales comerciales. Creemos que cuanto más capacitados estén nuestros Asesores y Productores, más fácilmente podrán avanzar en este mercado, diferenciándose a la hora de asesorar financieramente a sus potenciales clientes. Así, a partir de este año, incorporamos certificaciones internacionales de LIMRA para nuestras principales organizaciones (Profesional CIAM) y mejores productores (MFA -Asesor Financiero Master), que se suman a los múltiples programas de capacitación que tenemos en curso.

Por último, estamos aplicando Inteligencia de datos con el fin de compartir información valiosa con nuestros PAS y así ayudarlos al crecimiento de sus carteras.

4. Productores Asesores & Digitalización.

Sí, los PAS se han *aggiornado*. Estamos frente a una actividad 'híbrida', donde pasamos de 100% de asesoramiento presencial a la combinación de asesoramiento personalizado apoyado en medios digitales. La omnicanalidad está más presente que nunca, y el PAS es una pieza clave dentro de ese sistema.

Algunas de las herramientas tecnológicas que brindamos desde **Swiss Medical Seguros** para los productores son:

- Nuevos procesos, con medios digitales que facilitaron la venta remota.
- Capacitaciones virtuales.
- APPs.
- Oficina Virtual.
- Firma electrónica de solicitudes para agilizar los procesos de emisión.
- Póliza digital.

5. Innovación y Desarrollo Tecnológico.

Estamos en plena implementación de un nuevo sistema core para la administración de la compañía. Ya está operando en la gestión de negocios masivos desde fines del año pasado. El año próximo finalizaremos con los últimos módulos y tendremos una compañía con mayor agilidad de respuesta y mayor celeridad en la generación de productos y servicios.

En relación con la modalidad de trabajo, en el **Grupo Swiss Medical** tenemos una gran variedad de roles y funciones, y algunas de ellas jamás interrumpieron la presencialidad, como los servicios de salud, mientras que otras áreas, como el *backoffice*, pudieron teletrabajar adaptándose a la nueva realidad en tiempo record.

Swiss Medical Seguros, dentro de este esquema, pudo mantener su actividad 100% remota desde el inicio de pandemia, cuando se implementó el ASPO, privilegiando la salud de los colaboradores. Esto se mantiene hasta la fecha, ya que se logró exitosamente sostener la operación y los niveles de servicio. En el futuro, cuando las restricciones se levanten definitivamente, y bajo la premisa de seguir brindando seguridad a nuestros colaboradores, se planteará un plan de retorno seguro, con el trabajo remoto integrado a la nueva dinámica laboral, y en un *mix* con el trabajo presencial aún por definirse. 📍



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

ENCONTRAMOS EN:

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

www.scbrokerdeseguros.com

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

Nº de inscripción en SSN 1250 Atención al asegurado 0800-666-8400 Organismo de control www.argentina.gob.ar/ssn SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN



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



1. Oportunidades y Desafíos del Seguro.

La industria de seguros ha tenido una *performance* aceptable durante este año y medio de pandemia, contrariamente a las proyecciones iniciales. Esto no quita que la crisis haya tenido impacto en la industria, aunque en menor medida que en otros sectores, y que tengamos varios desafíos por delante. Debemos seguir de cerca la evolución de la siniestralidad y la evolución de la inflación, ya que generan una fuerte distorsión en los costos y las rentabilidades de las compañías.

La aceleración en la digitalización del negocio debido a la crisis fue una gran oportunidad, generó un cambio muy positivo en la forma de trabajo que de otra manera hubiera tardado varios años más en llegar. Como compañía supimos adaptarnos y cambiar nuestra forma de trabajo muy rápidamente. Si bien ya estábamos implementando mejoras tecnológicas, el esfuerzo y la adaptabilidad de nuestros colaboradores, permitieron continuar operando sin interrupciones desde el inicio del aislamiento. Confiamos que es el camino a seguir y continuamos destinando esfuerzos e invirtiendo para profundizar esa tendencia.

2. Actualidad y Perspectivas de Fianzas y Crédito.

La compañía opera únicamente el ramo Caución, que es un nicho muy particular dentro del mercado de seguros y que está fuertemente vinculado a la evolución económica del país, por lo que el año pasado sufrimos una caída notable en la generación de negocios nuevos. Afortunadamente, contamos con la refacturación de los negocios emitidos con anterioridad, y eso nos permitió atravesar la pandemia de manera aceptable. También realizamos activamente un control de gastos y optimización de las inversiones.

Las perspectivas para este nuevo ejercicio económico que comienza en Julio son conservadoras, ya que no avizoramos un escenario de reactivación fuerte cómo se especuló en algún momento. Las elecciones serán predominantes en la agenda hasta el mes de octubre, y esperamos que se puedan encaminar satisfactoriamente las gestiones con el FMI para dar un poco más de predictibilidad a la economía. Bajo estos supuestos, nuestra principal meta es mantener la siniestralidad bajo control y lograr crecer como mínimo al ritmo de la inflación, objetivo ambicioso teniendo en cuenta los altos índices que se vienen registrando en los últimos meses.

3. Crecimiento e Inversiones.

Sabemos que la inversión en tecnología y sistemas es clave en nuestra estrategia de negocio, como así también continuar prestando un servicio ágil y personalizado a nuestros PAS. Creemos que el servicio y la satisfacción de nuestros



(AGUSTÍN GIMÉNEZ SANTIAGO SEIGNEUR)

Directores de Fianzas y Crédito

«Nuestra principal meta es mantener la siniestralidad bajo control y lograr crecer como mínimo al ritmo de la inflación»

clientes es la base del crecimiento en un mercado tan competitivo como el de seguros. Por eso, uno de nuestros principales objetivos es buscar el mix ideal entre soluciones tecnológicas y un servicio ágil y personalizado, e ir ajustando nuestras respuestas a las necesidades del cliente. En base a esta idea es que recientemente creamos el puesto de **Gestión de Calidad**, iniciativa que está teniendo muy buena recepción en el mercado.

Por otro lado, también creemos que en este contexto de incertidumbre es importante prestar mucha atención en la suscripción de los negocios y apoyarnos en el conocimiento y la relación de nuestros PAS con sus clientes. El volumen de negocios futuros también va a estar atado a la evolución de la economía, por lo que confiamos en que algunos de los desafíos macroeconómicos más urgentes puedan solucionarse para tener un mejor clima de negocios e inversión en el país.

4. Productores Asesores & Digitalización.

La digitalización juega un rol preponderante en la industria y su incidencia en el desarrollo del mercado va a ir en aumento. Los PAS y las compañías siguen invirtiendo importantes recursos en la implementación de distintas plataformas tecnológicas que mejoran la experiencia del usuario y la calidad del servicio final. Indudablemente, la pandemia le imprimió una velocidad aún mayor a ese proceso que venía tomando fuerza y creemos que en el futuro la inversión y crecimiento en esa área va a ser exponencial. Por nuestra parte, seguimos trabajando para que el servicio al cliente mejore de forma continua, sea más competitivo y se adapte más fielmente a las necesidades de los PAS y usuarios. Tenemos diversas herramientas tales como **Fianzas Net** que es una plataforma en la cual los productores pueden realizar consultas y gestiones *online*, tales como descargar facturas, emitir y consultar pólizas, abonar facturas, etc., durante las 24 horas.

5. Innovación y Desarrollo Tecnológico.

Estamos desarrollando procesos tecnológicos que nos permitirán perfeccionar aún más la calidad de nuestro servicio, profundizando en la interacción con los productores para que sea más eficiente, rápida, transparente y efectiva. También estamos desarrollando una APP que nos permita estar más cerca de los productores y clientes. Pronto tendremos novedades para compartir.

« Estamos desarrollando una APP que nos permita estar más cerca de los productores y clientes »

El sistema laboral post pandemia está en pleno proceso de transformación a nivel mundial y el esquema resultante estará determinado por el tipo de industria y el mercado de que se trate.

En el caso del mercado asegurador, al tratarse de la industria de servicios y dada la amplia adaptación que ha mostrado a un sistema de trabajo remoto, creemos que varias compañías van a adoptar un sistema mixto. De esta manera se potenciará el beneficio que implica para el colaborador poder trabajar desde la casa y lograr un mejor equilibrio personal/laboral. Por otro lado, también es muy importante la mayor eficiencia de procesos y costos que significa para las compañías contar con un sistema de trabajo de este tipo. Justamente, hacia allí vamos con **Fianzas y Crédito**.



(DAVID REY GOITÍA)

Presidente de Intégrity Seguros

«Intégrity Seguros es una compañía sólida, solvente, y que cumple con los compromisos con sus asegurados y sus productores»

1. Oportunidades y Desafíos del Seguro.

Sin dudas que la pandemia aceleró la transformación digital que ya venía ocurriendo. De esta manera, uno de los desafíos más importantes en la actualidad tiene que ver con la tecnología aplicada al negocio integral de las aseguradoras.

Por otra parte, en este contexto, vuelve a cobrar especial relevancia la necesidad de desarrollar la cultura aseguradora en la Argentina.

La demanda de seguros de Vida y Retiro creció en un 20% tras la llegada del Covid 19. Esto refleja la búsqueda de protección frente al temor. Al mismo tiempo, el uso de motos tuvo un alza exponencial. En nuestro país, hoy se movilizan alrededor de siete millones de motocicletas. Sin embargo, sólo un 27% están aseguradas. Si vamos al rubro autos, un 22% de los que circulan no están asegurados, mientras que en Chile, esta cifra cae a un 8%.

En países más desarrollados como Inglaterra, EE.UU. o España, la cultura aseguradora se encuentra en otro nivel. Se aseguran las piernas de los futbolistas, los pulgares de los pilotos de Fórmula 1, los partos múltiples con un seguro que protege a los padres económicamente, etc. Esto denota una vasta cultura aseguradora que no es ni más ni menos que el reflejo de una intención de proteger lo más importante y valioso. En Argentina, esta carencia es una responsabilidad compartida de las empresas del sector, del Estado y también de la sociedad. El desafío que nos compete a los que integramos la industria es comunicar la importancia de la actividad en la sociedad, como una forma de proteger lo más valioso a nivel material y humano.

2. Actualidad y Perspectivas de Intégrity Seguros.

Independientemente del contexto, **Intégrity Seguros** es una compañía sólida, solvente, y que cumple con los compromisos con sus asegurados y sus productores.

Nuestra premisa es crecer rentablemente de manera sostenible y en el tiempo, y así lo hemos hecho desde los inicios.

Los últimos resultados al 31/3/2021 reflejaron una ganancia de \$101.2 millones, con un patrimonio neto de \$1.753 millones e inversiones que alcanzaron los \$2.300 millones. Nuestra solvencia se ve explayada en los superávits de capitales mínimos y de coberturas **Artículo 35**, que fueron de \$1588 millones y \$1.625 millones, respectivamente.

En términos de acciones y políticas para el futuro, continuaremos con el foco de siempre que es asistir a nuestros socios estratégicos: asegurados, productores y el personal.

Del lado del cliente, continuaremos escuchándolos, porque más allá del escenario post pandemia, las consecuencias económicas, y de otras índoles, perdurarán un tiempo más. En ese sentido, la lógica es evaluar cada caso particular para ofrecerles un servicio a medida.

En lo que respecta a los productores, recientemente lanzamos **Intégrity Net Mobile**, una aplicación desde la cual pueden realizar consultas sobre pólizas, cotizar autos y motos y gestionar siniestros y comisiones. La aplicación está disponible para *iOS* y *Android*.

También continuamos con nuestro programa anual de capacitaciones enfocado en las nuevas tecnologías, para que puedan potenciar sus negocios. Recientemente, hemos realizado una sobre **Marketing digital** que tuvo excelentes repercusiones.

En cuanto a los empleados, seguimos muy de cerca el trabajo remoto para que lo desarrollen de la manera más eficiente y cómoda posible. Cabe aclarar, que para nosotros el

trabajo remoto no era un término desconocido y por eso pudimos operar eficientemente durante la pandemia. Seguramente, en el corto plazo, retomemos la actividad de manera presencial pero con una modalidad mixta.

Por otra parte, seguimos ofreciéndoles capacitaciones a nuestro *staff* comercial y de suscripción en pos de aportarles valor a nuestros recursos humanos y llevamos a cabo *after offices* virtuales para fortalecer aún más los lazos del equipo.

3. Crecimiento e Inversiones.

El foco va a seguir puesto en crecer con rentabilidad y para ello la estrategia consistirá en ser más digitales, más flexibles, más ágiles y eficientes, siempre con la mirada centrada en el cliente y productor.

En términos concretos, para conseguirlo, seguiremos haciendo inversiones con foco en la innovación tecnológica, en nuevos productos y en la mejora de los procesos internos.

También continuaremos consolidando la visión de estar cerca de nuestros productores potenciando en conjunto las nuevas herramientas digitales. La capacitación permanente y la utilización de estas nuevas habilidades seguirá siendo central este año y el próximo.

4. Productores Asesores & Digitalización.

Los productores siguen siendo el eslabón esencial del negocio. Son el nexo entre el cliente y la Compañía. Mucho más en una Compañía como la nuestra en la cual representan el principal canal de comercialización. **Intégrity** es una aseguradora de productores, donde ellos siempre van a encontrar las puertas abiertas.

Sin duda, al igual que todos los productores, debieron reinventarse e incursionar en modos distintos de trabajar teniendo como denominador común la tecnología. De nuestra parte, hemos trabajado en ello conjuntamente para capacitarlos y *aggiornarlos* a las nuevas tendencias de comercialización y consumo. Nuestro ciclo de capacitaciones (**Intégrity Academy**) tiene como objetivo ayudar a los productores a potenciar sus negocios.

5. Innovación y Desarrollo Tecnológico.

Como mencioné antes, recientemente lanzamos **Intégrity Net Mobile**, que es la aplicación desde la cual los productores pueden realizar consultas sobre pólizas, cotizar seguros de autos y motos y gestionar siniestros y comisiones.

En términos generales, si la tecnología ya venía teniendo un rol fundamental hasta el inicio de la pandemia, desde entonces adquirió un papel más relevante aún.



Nada ocurre por fuera de la tecnología actualmente. Todas las empresas debemos prepararnos día a día para llegar con nuestros productos y servicios a nuestros clientes de manera rápida y precisa, y para ello la tecnología e innovación en los procesos son fundamentales.

Nuestra Compañía viene digitalizándose desde hace tiempo para asegurados y productores, y también profesamos la cultura digital en el trabajo interno. Gracias a ello durante el 2020, pudimos continuar brindando los servicios habituales y operando a través del teletrabajo. Nuestros productores también han podido continuar con la gestión de sus negocios, remota y eficientemente.

Trabajamos con plataformas digitales, contamos con aplicaciones móviles para asegurados y productores, y tenemos una página web moderna, con un **Portal Net** para productores desde el cual pueden realizar todas sus gestiones diarias. Estas mismas gestiones pueden operarse también desde la *aplicación mobile* diseñada para ellos. A su vez, brindamos capacitaciones sobre uso de herramientas digitales, tanto a nuestros productores como a nuestro personal.

Por otro lado, recibimos asesoramiento constante de las agencias con las que trabajamos para ser innovadores y efectivos a la hora de comunicarnos con nuestros públicos y en pos de brindarles calidad de servicio.

Actualmente, también nos encontramos trabajando en dos nuevos proyectos con dos diferentes consultoras. Uno sobre **Customer experience** y otro sobre **Business intelligence**. El éxito de esta forma inteligente que tenemos de operar se refleja en los resultados positivos que viene teniendo nuestra firma. En lo que respecta a nuestros empleados, como mencioné antes, apuntamos a que la nueva modalidad sea mixta, es decir, un equilibrio entre el trabajo remoto y la presencialidad en la oficina.



La complejidad de los Ciberataques en tiempos de Pandemia



HACKED

La seguridad cibernética debe ser vista y analizada como un proceso. No se trata de una única acción o estrategia de prevención, sino que consiste en detectar, prevenir y reaccionar. Sólo en el primer trimestre de 2021, Argentina sufrió más de 124 millones de intentos de ciberataques, cifra que para América Latina fue de 7 mil millones de intentos. No obstante, no es tan importante el número de ataques que se pueda sufrir, sino el nivel de sofisticación y de daño que los ciberdelincuentes pueden lograr mediante el uso de tecnologías avanzadas e inteligencia artificial.

Escribe Dra. Gabriela Álvarez

Un informe de Fortinet, empresa global en soluciones amplias, integradas y automatizadas de ciberseguridad, indicó que **Argentina sufrió más de 124 millones de intentos de ciberataques sólo en el primer trimestre del año 2021**. En América Latina, la suma para ese mismo período alcanzó los 7 mil millones de intentos de ciberataques. Estas cifras se suman a los ya abultados números del año 2020, año en el cual se registraron más de 900 millones de intentos de ciberataques, de los cuales 550 millones se concentraron tan sólo en el último trimestre del año. Ello explica por qué **en los últimos años Argentina ha estado entre los primeros 5 países con mayores intentos de ciberataques de América Latina.**

Según el laboratorio de inteligencia de amenazas FortiGuard Labs, que colecta y analiza diariamente incidentes de ciberseguridad en todo el mundo, **en los meses de enero, febrero y marzo hubo un aumento en la distribución de malware basado en la web**, un ataque en el cual el dispositivo de un usuario se infecta al descargar o instalar **malware** desde un sitio web malicioso.

Durante enero, febrero y marzo del año 2021, se reportó un importante incremento en la utilización de las redes sociales para difundir publicidad y sitios web engañosos, donde los usuarios comprometidos comparten mensajes con contenido malicioso a sus contactos desde sus perfiles de redes sociales, sin siquiera tener conocimiento de ello.

La llegada de la pandemia de Covid 19 trajo consigo la oportunidad ideal de los hackers para ingresar a las redes corporativas de las empresas, pero también se estableció como nueva modalidad el **hackeo** de redes personales de los mismos usuarios. Ello tiene que ver con el volumen del mercado y el grado de digitalización de las empresas. Si bien muchas compañías ya contaban con plataformas digitales de interacción con sus clientes, la obligatoriedad que impuso la cuarentena del trabajo remoto desde los hogares, amplió la superficie de ataque, incrementando de esta manera el riesgo de ciberamenazas. En primer lugar, el trabajo remoto desintegró la estructura central de seguridad de las empresas,

debido a que muchos empleados debieron utilizar computadoras y celulares personales, al menos en una primera etapa y utilizando el **wifi** de sus hogares, creció trascendentalmente el uso de la comunicación vía **email** y el uso de plataformas para la realización de reuniones, actividades escolares, cursos, capacitaciones, entre otras, lo que incrementa más aún el riesgo de ser atacado, máxime si tenemos en cuenta que el grado de seguridad con el que cuentan los usuarios en sus hogares claramente es muy inferior al que puede contar una empresa. El hecho de estar realizando trabajo remoto provoca también que los horarios laborales se desdibujen, permitiendo una mejor administración del tiempo, pero provocando también jornadas de labor más largas, horarios laborales no habituales hasta altas horas de la noche o muy temprano por la mañana, donde el cansancio y la necesidad de despejarse causan también un efecto importante a la hora de cuidarnos en las páginas que **googleamos**, relajándonos un poco más respecto de las medidas de seguridad que deberían adoptarse para evitar estos ciberataques.

El cambio en la forma de trabajo obligó a los ciberdelincuentes a modificar también su estrategia de ataque. En forma previa a la pandemia, la tendencia marcaba una proliferación de **malware** utilizado para criptominería. Sin embargo, con la llegada del trabajo remoto las prioridades cambiaron, y el uso del **mail** se convirtió en la oportunidad perfecta para el lanzamiento de ataques de **phishing**, una práctica ideal para estos tiempos de pandemia.

Phishing o Suplantación de Identidad

La palabra **Phishing**, deriva del verbo inglés **pesca**. Este tipo de ataque consiste en el envío de correos electrónicos por parte de los ciberdelincuentes haciéndose pasar por empresas u organizaciones reales, con el único fin de obtener información de los usuarios. Este tipo de correos generalmente, simulan un envío genuino, incluyen el logo de la empresa y otro tipo de detalles que a los ojos del consumidor lo hacen parecer real. Con el fin de captar la atención e inmediatez del usuario y agarrarlo desprevenido, suelen contener advertencias de cierta urgencia en la respuesta, provocando que el usuario actúe según las instrucciones que allí figuran.

Suelen además incluir un formulario para completar o bien un **link** a alguna página de internet inexistente, con el sólo objetivo de capturar las claves e información personal introducida. En el contexto de la pandemia, los temas vacuna y muertes por **Covid 19** son las fachadas perfectas utilizadas por estos delincuentes para innumerables **mails** maliciosos que propagan gran cantidad de virus informáticos.

Los ataques por esta modalidad pueden tener un amplio rango de objetivos dependiendo de los intereses del atacante. Pueden estar dirigidos a un grupo de personas o bien puede dirigirse a una única persona en particular, en cuyo caso el atacante invertirá tiempo y mucho cuidado en diseñar el **email**, con el fin de poder convencer a quien lo recibe de la veracidad del mismo.

Existen gran cantidad de **tipos de phishing** entre los cuales podemos destacar los principales:

• SPEAR PHISHING

Está dirigido a un grupo o tipo de personas específicas, tales como podrían ser los administradores de sistemas de una empresa. Mientras en un ataque de **phishing** tradicional, el objetivo cae aleatoriamente en la cuadrícula del atacante, en el caso de un ataque de **spear phishing**, muchas veces se realiza un trabajo previo de inteligencia sobre la víctima, a la cual se espía durante semanas o meses, con el único fin de aprender hábitos y preferencias. Luego, sobre la base de los datos cuidadosamente recopilados, se lanzan ataques de correo electrónico y **phishing** a medida. En este tipo de ataques, los ciberdelincuentes se hacen pasar por consumidores **on-line**, instituciones bancarias, familiares, conocidos o incluso **partners**. La mayoría de los correos electrónicos están diseñados de tal manera que incluso la dirección y el contenido del remitente parecen, a primera vista, engañosamente reales.

La naturaleza explosiva de los ataques de **spear phishing** está particularmente dirigida a una empresa en particular, organizaciones que se ven cada vez más afectadas por el espionaje industrial. En estos casos, los **hackers** profesionales seleccionan específicamente a un empleado dentro de dicha organización, donde el ataque es dirigido, individual y adaptado a la víctima.

• WHALING

El **whaling** es un tipo de **phishing** mucho más dirigido, que apunta a engañar a personal jerárquico de las organizaciones o altos ejecutivos, son ataques pensados para los CEO, CFO o cualquier otra persona de importancia en la industria o una empresa concreta, de ahí que también se lo conozca con el nombre de **CEO fraud**.

A diferencia de las estafas comunes de **phishing**, que no cuentan con un objetivo específico, y de **spear phishing**, que tiene como objetivo personas en específico, el **whaling** lleva el ataque a un nivel superior, ya que no solo está dirigido a personas con altos cargos dentro de la empresa, sino que además lo hace de una forma en que parezca que las comunicaciones fraudulentas provienen también de una persona influyente o que tiene un cargo de nivel superior dentro de la otra supuesta organización. Este tipo de amenaza incorpora un elemento de ingeniería social adicional al ataque, ya que los empleados al recibirlo, sienten la obligación de responder a las solicitudes de una persona que consideran importante.

Un **email** de **whaling** se caracteriza por una apariencia de haber sido enviado por una persona con cargo superior, que muchas veces hace referencia a características personales obtenidas por el atacante de las redes sociales, como podrían ser fotos o comentarios que hagan referencia a la fiesta de fin de año de la empresa o a algún evento en particular organizado por la misma, utilizando ese hecho como canal de ingreso a la confianza de quien recibe el correo. Asimismo, también puede informar que la empresa va a ser demandada y que debe hacer **click** en el enlace para obtener más información, enlace que lo llevará a una página donde se le pide que introduzca la información importante sobre su empresa como el número de identificación fiscal o de la cuenta bancaria.

Ejemplos de este tipo de ataques, han sufrido diversas empresas tales como **Snapchat** cuando en el año 2016 recibió un correo electrónico de **whaling** que parecía provenir de su director ejecutivo, en el que se solicitaba información sobre la nómina de empleados. **Mattel** fue víctima de un ataque ➔





LA NUEVA
Cooperativa de Seguros Limitada



LN
Seguros

Contratá On Line tu seguro automotor ingresando a nuestra web

DESDE 1933
Honestidad para asegurar
Solvencia para responder



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





MEDIOS DE PAGO



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

Nº de inscripción en SSN 0163

Atención al asegurado 0800-666-8400

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



SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN



CYBER RISK

Ransomware

También denominado **Malware de rescate**, consiste en un tipo de *malware* que impide a los usuarios acceder a su sistema o a sus archivos personales y que a cambio de ello, exige el pago de un rescate para permitirles nuevamente el acceso, pago que actualmente se pide en criptomonedas o bien mediante tarjeta de crédito.

Existen tres tipos principales de *ransomware*, cuya gravedad oscila entre una molestia a consecuencias gravísimas.

● SCAREWARE

Es su forma menos dañina; incluye programas de seguridad falsos y ofertas falsas de soporte técnico. Un ejemplo de esto podría ser un mensaje emergente que le informa al usuario que se ha detectado *malware* y que la única forma de librarse de él es pagar. Si no lo hace, seguramente continuará recibiendo mensajes emergentes, pero sus archivos están básicamente a salvo.

● BLOQUEADORES DE PANTALLA

En este tipo de ataque la peligrosidad es media. Se trata de una *ransomware* que bloquea la pantalla del ordenador, impidiéndole al usuario el uso de la PC por completo. Al encender el ordenador aparece una ventana que ocupa toda la pantalla, a menudo acompañada de un emblema de aspecto oficial del FBI o del Departamento de Justicia de los Estados Unidos, que le indica que se han detectado actividades ilegales en su ordenador y que debe pagar una multa.

● RANSOMWARE DE CIFRADO

Este es el caso más grave y de mayor peligrosidad. Consiste en el secuestro de archivos, los cuales cifra, exigiendo un pago para volver a descifrarlos y devolvérselos. La razón por la que este tipo de *ransomware* es tan peligroso es porque una vez que los ciberdelincuentes se apoderan de los archivos, no hay ningún *software* de seguridad ni restauración del sistema capaz de devolvérselos, a menos que pague el rescate, acción con la cual no hay ninguna garantía de que los ciberdelincuentes le devuelvan los archivos.

La seguridad cibernética debemos verla y analizarla como un proceso, no se trata de una acción única o una sola estrategia de prevención sino que se trata de detectar, prevenir y reaccionar. El tema a tener en cuenta es que no es tan importante el número de ataques que se pueda sufrir, sino el nivel de sofisticación y de daño que los ciberdelincuentes pueden lograr mediante el uso de tecnologías avanzadas e inteligencia artificial. Esto significa que con menos ataques se logra un mayor daño. ☺

➔ de *whaling* luego de que un ejecutivo financiero de alto nivel recibiera un correo electrónico de un estafador que suplantaba al nuevo director ejecutivo y que solicitaba una transferencia de dinero, resultado del cual la empresa casi pierde nada más ni nada menos que USD 3 millones.

La primera estrategia para defenderse de los ataques de *whaling* es capacitar a las personas influyentes de la organización para que se mantengan atentos ante la posibilidad de ser víctimas de estos ataques. Deben hacerse siempre algunas preguntas claves: ¿esperaban recibir un correo electrónico, un archivo adjunto o un vínculo? ¿La solicitud tiene algo extraño? Deben corroborar si la dirección del *mail* que recibieron, o bien el formato del mismo, realmente coinciden con el nombre y formato de la empresa. Por otra parte, los ejecutivos deben tener especial cuidado cuando publiquen y compartan información en línea en redes sociales, como *Facebook*, *Twitter* y *LinkedIn*. Los cibercriminales pueden usar cualquier tipo de información personal, como fechas de cumpleaños, pasatiempos, vacaciones, cargos laborales, ascensos y relaciones, para confeccionar ataques más sofisticados. Una excelente manera de reducir el daño que pueden causar los correos falsificados es pedirle al departamento de TI que marque automáticamente para revisión todos los correos que provengan de ubicaciones externas, ya que generalmente, los ataques de *whaling* se basan en engañar a los empleados importantes para que piensen que los mensajes provienen del interior de la organización. Por ejemplo, una solicitud de transferencia de dinero enviada por un gerente de finanzas. Si se marcan los mensajes externos, es más fácil detectar aquellos que son falsos y a simple vista parecen legítimos, incluso para personas que no poseen mucha experiencia.

● SMISHING

El *smishing* se trata de un ataque que utiliza mensajes de texto o servicio de mensajes cortos (SMS) para captar la atención del usuario, con el fin de sustraerle información personal. Un caso frecuente es el de recibir un SMS que pareciera ser del banco, donde se le informa al usuario que su cuenta se ha visto comprometida y que necesita responder inmediatamente, verificando su número de cuenta, claves, etc. Siguiendo esos breves pasos, ya se le entregó al delincuente el control de la cuenta bancaria.

Generalmente, los consumidores cuando utilizan el teléfono muestran menos recelo que en el uso de la computadora, en la falsa creencia de que sus *smartphones* son más seguros, pero la seguridad de los *smartphones* tiene limitaciones y no puede proteger directamente contra el *smishing*. Los mensajes de *smishing*, al igual que los otros tipos de ataques, tienen como objetivo robar el dinero del usuario o incluso también el de su empresa. Esto toma especial relevancia si tenemos en cuenta que actualmente los *smartphones* personales son cada vez más utilizados para desempeñar actividades laborales.

La buena noticia que presenta este tipo de amenaza consiste en la facilidad para protegerse de la misma; con tan sólo no hacer nada en absoluto se obtiene esa protección anhelada. El ataque sólo puede provocar daños si ingresa al enlace o bien responde el mensaje. Posibles casos de este tipo de ataques, requieren estar atentos a los mensajes de texto recibidos como alertas de seguridad urgentes, los canjes de cupones,

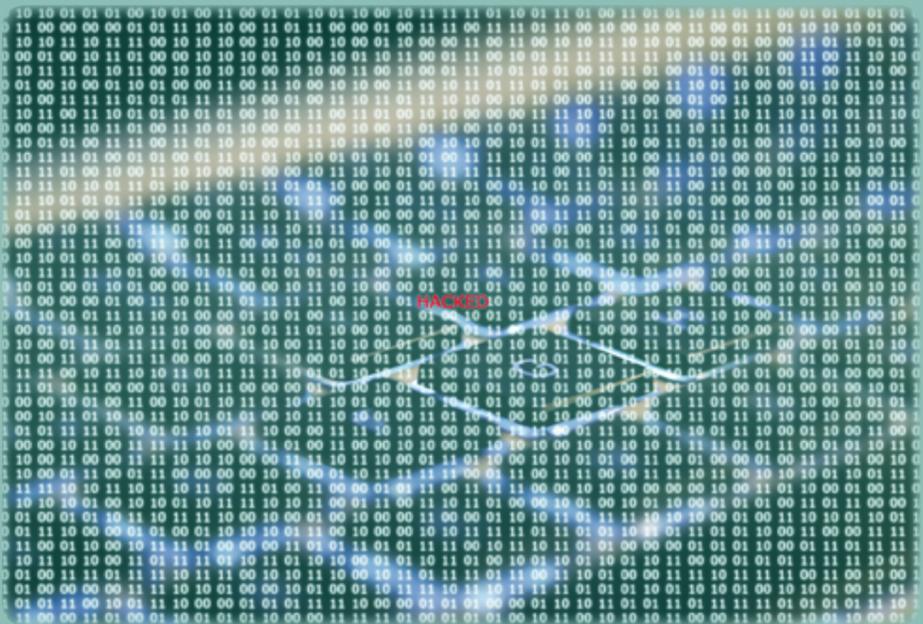
ofertas u oportunidades que requieren una actuación rápida como signos de advertencia de un intento de pirateo.

● VISHING

El *vishing* consiste en el intento -a través de engaños- de obtención de la información de los usuarios pero a través de una llamada de voz. El clásico ataque de *vishing* implica que la persona que llama se hace pasar por *Microsoft* y le indica al usuario que tiene un virus en su ordenador, éste termina brindando los datos de su tarjeta crédito con el fin de obtener una versión mejor del *software* antivirus que tiene instalado en su equipo. De esa forma, el atacante tiene la información deseada y seguramente le haya instalado un *malware* en su equipo, el cual podría contener desde un trojano bancario hasta un *bot*. El trojano bancario vigila su actividad *online* para robarle más información, como la de su cuenta bancaria, incluida su contraseña.

● PHISHING EN MOTOR DE BÚSQUEDA

El *phishing* en un motor de búsqueda, también llamado envenenamiento SEO o trojanos SEO, tiene lugar cuando los *hackers* trabajan para convertirse en lo más buscado en una búsqueda con Google u otros buscadores. Si consiguen que haga clic en su enlace, le llevarán al sitio web del *hacker*. Cuando interactúa con el mismo e introduce información sensible, ya tienen su información. Los sitios de los *hackers* pueden parecerse a cualquier tipo de sitio web, pero los principales candidatos son los bancos, *PayPal*, redes sociales o sitios de compra.



SANCOR SEGUROS, orgulloso Sponsor Oficial del Campeón de América



● Históricamente, **SANCOR SEGUROS** ha tenido un vínculo muy fuerte con el deporte argentino en sus diversas manifestaciones, entendiendo que la práctica deportiva en general es un excelente vehículo para poder transmitir los valores que caracterizan e identifican a la marca desde hace más de 75 años. En el caso del fútbol, dio el gran salto en septiembre de 2012, cuando se transformó en **Sponsor Oficial del Seleccionado Nacional**.

Como no podía ser de otra manera, la Aseguradora está viviendo con gran alegría el haber acompañado al equipo campeón a lo largo de su paso por la **Copa América 2021**.

«Ser Sponsor Oficial de la Selección Argentina de Fútbol siempre es un orgullo para quien desempeña ese rol, y más aún cuando todo el trabajo de los jugadores y del cuerpo técnico se refleja en los buenos resultados. En ese momento, todos los argentinos estamos unidos por los mismos colores y nos sentimos miembros de un único gran equipo», reflexionó **Osiris Trossero, Director de RRRP y Servicios al Productor Asesor de Seguros del Grupo Sancor Seguros**.

Nilo Sidero se despide de AAPAS

● La **Comisión Directiva**, junto a todos los socios y empleados de AAPAS, quiere expresar su enorme gratitud a **Nilo Sidero** por la labor realizada durante tres décadas.



La palabra de los ex-presidentes:
«Nilo ha sido un grande en nuestro Mercado, trabajando y apoyando incondicionalmente mi gestión y la de cada uno de los presidentes que me antecedieron. Destacando su compromiso y cariño por nuestra asociación. Un retro merecido para un director ejecutivo que ha trabajado siempre por agradecer a la Asociación Argentina de Productores Asesores de Seguros. Agradecimiento absoluto», **Roberto Saba**.

«Si algo me queda de los años compartidos al lado de Nilo trabajando cada a codo es que puedo escribir un libro cuyo título sería **LEALTAD Y COMPROMISO**», **Marcelo Garasini**.

«Un hombre de amplia cultura, responsable, sensible hacia lo social. Nilo no se tomaba nada a la ligera. Tenaz y determinado para alcanzar las metas propuestas, puso todo su saber y entusiasmo al servicio de AAPAS», **Manuel Lamas**, ex presidente.

«La lección más importante que Nilo me ha enseñado, ha sido sin lugar a dudas, su entrega y amor a su familia, al prójimo y al trabajo. Las personas que tienen ese espíritu solidario y luchador, nunca se dan por vencidas y jamás pierden el entusiasmo por lo que están haciendo. Así fue su paso por AAPAS, otra familia distinta a la de su hogar, donde supo escuchar y aconsejar, haciendo más fáciles las horas de trabajo en la Asociación. Le agradezco profundamente que durante mi gestión como presidente, que su inteligencia lo mantuvo independiente de nuestra relación familiar, posibilitando una impecable relación profesional. Hoy se despide Nilo, que ha dejado pedacitos de su alma en cada rincón de su entrañable Asociación. No puedo pedir mayor felicidad y orgullo por el hombre que me ha formado en la vida. Gracias por tu sabiduría», **Sergio Sidero**.

«Nilo conjuga una cantidad de virtudes personales y profesionales de relevancia, que sin duda le han permitido ser un destacado representante de AAPAS, en todo el Mercado Asegurador. Ha sido un privilegio, compartir etapas con él, y comprobar su disposición y cariño hacia la Asociación, aportando su honorabilidad, saber, respeto, amabilidad, corrección, actitud, perseverancia, entre otros valores que lo caracterizan. Simplemente, muchas gracias Nilo!!!», **Jorge Vignolo**.

Su sabiduría y trayectoria compartida todos estos años dejaron una huella indeleble en la Asociación. Particularmente por ser un precursor en la realización de eventos del Seguro, su vínculo con las compañías y por su valioso aporte en el impulso de la Revista Seguros que la convirtió en una de las publicaciones más importantes del mercado. La perseverancia y dedicación con las que acompañó a la **Asociación Argentina de Productores de Seguros** son admirables. Agradecemos su trabajo, esfuerzo y compromiso que sin dudas contribuyeron al desarrollo de la labor de AAPAS para representar a los productores asesores de seguros.

Breves de Informe

«Nuestra misión hoy es convertir este negocio de indemnizatorio a preventivo», aseguró Fabio Rossi, CEO de Zurich Argentina

● La compañía número 1 de seguros de vida del país homenajeó a sus mejores productores de seguros de vida en su evento anual **Champions Life Meeting**. Entregó premios a los asesores que contribuyeron al crecimiento del negocio y a mejorar su rentabilidad.



«Lo que Zurich y cada uno hace define al seguro de vida en el país. Si somos más fuertes, más profesionales, más potentes, este negocio tiene un futuro mejor. Mucha más gente va a estar dispuesta a adquirir seguros de vida». Con esta propuesta, **Fabio Rossi, CEO de Zurich Argentina**, invitaba a sus mejores productores a cambiar el punto de vista sobre la industria. «Tenemos que entender que ahora el rol de seguro de vida está cambiando. Ya no es un negocio de indemnización, sino que está pasando a ser un negocio de prevención. Tenemos que pensar en cómo hacemos para que un seguro de vida no esté solo preocupado por indemnizar, sino también que la prevención le permita mejorar su calidad de vida».

Este desafiante planteo fue expuesto durante la edición 2021 de su **Champions Life Meeting**, en el que **Zurich homenajeó a los mejores asesores de seguros de vida**, y donde se reconoció el esfuerzo y el trabajo que realizaron, que reafirmó el posicionamiento -un año más- de la empresa como la **compañía número uno en Seguros de Vida**. Como líder del mercado, la compañía sigue profundizando el replanteo de la relación que el seguro tiene con los clientes transformando la industria y así establecer reglas de competencia basadas en propuestas modernas.

Zurich implementa una **estrategia centrada en el cliente**, con el fin de entender sus nuevos hábitos de consumo e identificar las últimas tendencias, para desarrollar una propuesta de valor que brinde respuesta a las necesidades concretas que se le presentan en cada etapa de la vida. En ese sentido, **Diego Weiger, Gerente Comercial de Zurich**, agradeció a los productores por su compromiso, resiliencia, profesionalismo y generosidad durante un año atípico: «Analizando la actualidad, tenemos que estar más que reconfortados. Crecimos en facturación total y aumentamos la cantidad de nuevos negocios. Además, incrementamos el market share llegando a un 37,5 por ciento, y Zurich fue elegida, una vez más, como la compañía número 1 en seguros de vida. Estamos refundando el negocio. Tenemos que estar satisfechos y orgullosos por todo eso, ya que lo que hemos vivido nos fortaleció y nos hizo crecer como profesionales y personas». Además, **para la compañía es clave el rol de los Productores Asesores de Seguros como socios estratégicos**, porque en cada una de las tomas de decisiones de la cadena de valor están involucrados de una u otra manera, en cabeza de los líderes comerciales internos, o específicamente en reuniones que se hacen en este ámbito previo al lanzamiento de nuevos productos. Esta estrategia y los logros obtenidos durante 2020 se deben a que **Zurich supo adecuarse en tiempo récord al contexto que está viviendo el mundo y desarrolló distintas iniciativas globales y locales para ayudar a mitigar los efectos negativos de la pandemia mundial**, adaptando sus procesos para avanzar a un modelo de negocio digital dirigido a sus clientes, y así evitar la interrupción de la operación. En este sentido, la compañía desarrolló distintos contenidos que permitieron seguir brindando la atención de siempre, de manera remota; capacitaciones online para la fuerza de ventas, con el fin de brindarles herramientas para responder a las nuevas dinámicas y necesidades de los clientes, junto al envío de newsletters periódicos sobre la adecuación de los procesos de negocio digital, la metodología instantánea de comunicación vía mail, contactos por WhatsApp y por **One**, la **plataforma comercial de Zurich para productores asesores de seguros**.



Ganadores del 2021 de cada terna:
Premio a la Trayectoria: Florencio Garma Feijóo
Premios otorgados en el segmento Seguros de Vida:
Mejor Agencia: Loyalty Secured S.A.
Mejor District Manager: Magnalife S.A.
Mejor Team Leader: Nicolás Dillenberger - Loyalty Secured S.A.
Mejor Productor: Alberto Tambascia - Mónica Donelli
Mejor Productor de Protección: Daniela Fridman - Grupo ABSA S.A.
Mejor Nuevo Consultant: Martín Gil - Elbinger S.A.
Mejor Administración: Clipper Life S.A.

El crecimiento de Libra Seguros en números



● **Libra Seguros** se ha convertido en **una de las empresas dentro del top 40 de mayor crecimiento en el último año**.

«Es a partir de un ambicioso, detallado y sustentable plan de negocios que hemos podido crecer un 45% en cartera, lo que representa un crecimiento del 110% en prima emitida neta de anulaciones, mejorando la composición de la misma e incrementando aún más en el ramo automotor. Hemos dado de alta 8 nuevos ramos entre personas y patrimoniales. Este crecimiento, en parte, se refleja en el aumento del 20% en cantidad de PAS registrados en la compañía, los mismos han establecido un vínculo de confianza y de oportunidades de negocios que los lleva hoy a muchos de ellos a que Libra sea su primera opción de compañías», señaló **Fernando Álvarez, Director Comercial de Libra Seguros**.

Por su parte **María Insurralde, Directora Administrativa**, comentó: «Libra viene realizando una fuerte apuesta en su proyección a futuro más allá de la coyuntura y contexto económico. En este sentido, en el último ejercicio se incrementaron las inversiones en un 46% y hay programadas otras a los efectos de seguir sosteniendo un sano y sustentable crecimiento».

«En Libra Seguros tenemos muy claro nuestro camino, estamos respaldados en la innovación, en el cuidado de los resultados técnicos, la solvencia y en el compromiso con nuestros PAS, asegurados y el mercado del seguro en general. Trabajamos en la superación de nuestros propios objetivos, es nuestra esencia la superación constante, nuestro slogan dice **ACTITUD QUE AVANZA**, para nosotros no es simplemente un slogan, es una forma de "hacer y ser" porque lo que decimos hacemos», concluyó **Juan Ignacio Perucchi, Gerente General de Libra Seguros**.

RUS y Marcos Ligato donaron bicicletas adaptadas a la Fundación Jean Maggi



● El pasado lunes 12 de julio, en las instalaciones de Eos Distrito Deportivo, de la ciudad de Río Ceballos, Córdoba, **Río Uruguay Seguros (RUS)** junto al piloto de rally **Marcos Ligato y su familia, donaron bicicletas adaptadas a la Fundación Jean Maggi**.

La **Fundación Jean Maggi** es una organización privada sin fines de lucro creada para ayudar, a través del deporte, a niñas y niños con discapacidad motriz.

Para tal fin, recauda dinero para realizar acciones solidarias y comprar material deportivo para que las personas con discapacidad puedan desarrollarse deportiva, personal y socialmente.

Actualmente y **con esta donación, cuenta con 40 bicis para que niñas y niños puedan ponerse en movimiento**, gracias al compromiso y la solidaridad de **RUS** y de otras empresas e instituciones.

En representación de RUS estuvieron presentes durante esta donación **Gustavo Carnero y Alberto Vaena**.

Nueva cartilla de Prestadores Médicos de ASOCIART

● **ASOCIART** lanzó una **nueva cartilla de prestadores médicos y farmacias disponibles en su cobertura**, de acceso a través de su sitio **www.asociart.com.ar**.

Este nuevo desarrollo permite aplicar diversos filtros para facilitar la búsqueda como, por ejemplo, «buscar cerca de mí»; «buscar en esta área», «visualizar por áreas», entre otros.

Además, permite habilitar el acceso a mapas con la visualización de los prestadores más próximos a una ubicación, descargar la cartilla en formato Excel (todo el país o por localidad y especialidad) y compartirla por email.

Con esta innovación, **ASOCIART** continúa con su búsqueda de **excelencia y mejora continua en el servicio para sus clientes**.

Mateo Salvatto destacó a CITES, de Grupo Sancor Seguros, como uno de los focos de futuro del país



© Mateo Salvatto se refirió -en declaraciones radiales- a CITES, el Centro de Innovación Tecnológica, Empresarial y Social del Grupo Sancor Seguros, con base en Sunchales (provincia de Santa Fe), donde la firma mantiene su Casa Central, como «uno de los focos de futuro del país».

A mediados de junio, el creador de «Háblala» (una aplicación para que personas con dificultades en el habla logren comunicarse con facilidad), CEO y cofundador de la empresa Asteroide Technologies (dedicada a desarrollar proyectos y productos innovadores para brindar una mejor calidad de vida a personas con discapacidad o en situaciones vulnerables) y coautor junto a su hermano del libro «La batalla del futuro», visitó la Capital Nacional del Cooperativismo para disertar en un evento destinado a jóvenes Productores Asesores del Grupo Sancor Seguros. «Me encontré con una ciudad de poco más de 20 mil habitantes y me dije: acá se está desarrollando parte del futuro de la Argentina y nadie lo sabe», comentó el joven emprendedor especializado en robótica. Durante su estadía en Sunchales, Salvatto tuvo oportunidad de visitar ICES (Instituto Cooperativo de Enseñanza Superior) y CITES, la primera incubadora tecnológica management privado de América Latina que apoya la creación de empresas de base tecnológica en Argentina, brindando soporte financiero, tecnológico y de gestión a emprendedores. «Entré a ese edificio y salí anonadado», manifestó. «Es uno de los lugares más impresionantes de la Argentina. No se puede creer que eso exista allí en Sunchales, en nuestro país; que haya tantas buenas ideas y tanta pasión por desarrollarlas», coincidió el conductor del programa, quien también tuvo oportunidad de conocer esta localidad santafesina.

Acto seguido, Mateo contó brevemente a qué se dedican algunas de las startups incubadas en CITES, como Nectras, una plataforma digital que combina software y dispositivos IOT que obtienen información de los campos para mejorar la producción agrícola de manera trazable y sustentable; Eolo Pharma, especializada en acercar al mercado nuevos tratamientos de enfermedades metabólicas y cardiovasculares; Llamando al Doctor, que conecta a pacientes con profesionales de la salud a través de videollamadas con una lógica 24/7; y Viewmind, que desarrolló una metodología para evaluar capacidades cognitivas en personas sanas o enfermas a través del registro de movimientos oculares. «Esta localidad está cambiando a la Argentina. Es una muestra de todo lo que podemos hacer, más allá de las dificultades», finalizó, para luego destacar que gracias a CITES, «en Sunchales está el próximo Silicon Valley de la Argentina y uno de los focos de futuro de nuestro país». Para escuchar la columna completa, [ingresar aquí](#).

RUS firmó un convenio con la Cruz Roja para articular acciones de cooperación humanitaria



© Se trata de un convenio de colaboración mutua establecido en el marco de los proyectos de investigación del Observatorio Humanitario de la Cruz Roja Argentina, a través del cual dicha institución y RUS se comprometen a abordar planes de acción e intervenciones humanitarias. La Cruz Roja Argentina es una asociación civil sin fines de lucro, voluntaria y autónoma, fundada en 1880, con el fin de ayudar a las personas que se encuentran en situación de 'vulnerabilidad' sin hacer ninguna distinción de nacionalidad, raza, religión, condición social ni credo político.

Rio Uruguay Seguros (RUS) es una empresa cooperativa de seguros con más de 60 años en el mercado, comprometida con la comunidad, con valores centrados en el cooperativismo, firmante del Pacto Global de Naciones Unidas, que desarrolla acciones de Responsabilidad Social Empresarial con fines solidarios que lleva a cabo desde sus inicios, dándole sustentabilidad a las mismas.

A través de este convenio, firmado el pasado 9 de Julio en el emprendimiento inmobiliario de RUS «Las Acacias», ambas entidades se comprometen a abordar planes de acción e intervenciones humanitarias, analizar iniciativas en materia de voluntariado corporativo, financiar programas y proyectos liderados por Cruz Roja, entre otros ejes.

Los firmantes de este acuerdo, que tendrá una duración de tres años con posibilidad de renovación, fueron Juan Carlos Lucio Godoy, presidente ejecutivo de RUS; Pedro Más, vicepresidente de RUS; y Diego Tipping, presidente de la Cruz Roja Argentina.

También estuvieron presentes Belén Gómez, adscripta a presidencia ejecutiva de RUS y coordinadora de la U-RUS; Anabella García, coordinadora de Negocios Corporativos de RUS; y Luis Morera, coordinador de Comunicaciones de RUS; María Cecilia Villafañe, directora ejecutiva de la Cruz Roja Argentina y José Scioli, director del Observatorio Humanitario de la Cruz Roja Argentina.

Breves de Informe

Casa Libra. un nuevo ámbito de trabajo y relacionamiento de Libra Seguros



© En línea con su impronta innovadora, Libra Seguros reconfigura sus espacios de trabajo. Abre sus puertas Casa Libra, una casona enclavada en el barrio de Belgrano, un ámbito que propone una nueva manera de experimentar la cotidianeidad de un día laboral. «Está en nuestro ADN reemplazar las formas de hacer las cosas, hoy los aspectos tecnológicos importan y mucho pero, de alguna manera, nos distraen de algo tan elemental como el quehacer del factor humano en su espacio de trabajo. No concebimos el éxito sino a través del aporte, creatividad y compromiso de cada uno de nuestros colaboradores». «Casa Libra es un lugar desconstruido, contenedor y motivante, que cuenta con espacios abiertos, que propone e invita a la interacción. Buscamos que quien trabaja o nos visita 'se sienta como en casa' con todas las connotaciones que eso conlleva», señaló Juan Ignacio Peruchí, Gerente General de Libra Seguros.

«El diseño de nuestra Casa Libra está pensado para que en ese espacio 'ocurran cosas', que van más allá de la tarea diaria, lo pensamos como un lugar de desarrollo de otras actividades, tales como arte, cursos de desarrollo personal, actividades físicas, espacios de creatividad, yoga, etc. Estos aspectos no están pensados solo para nuestro equipo de colaboradores sino también para nuestros PAS, queremos que Casa Libra también sea 'su casa'. Para nosotros Casa Libra es una continuidad del Home Office», concluyó Peruchí.

HDI Seguros suma canales de comunicación a través de sus Redes Sociales



© Con el objetivo de estar más conectado con los asesores de seguros y el público en general, HDI Seguros suma canales de comunicación a través de sus redes sociales: Facebook, Instagram, LinkedIn y YouTube. La compañía ofrece diferentes espacios para dar a conocer sus productos y servicios, novedades, contenidos destacados, datos relevantes, beneficios y promociones de forma actualizada. De este modo, los usuarios tienen la posibilidad de interactuar con la marca de manera ágil, efectiva y segura.

En el caso de la plataforma audiovisual YouTube, incorporado recientemente como 'HDI Seguros Argentina', los usuarios y productores pueden encontrar además tutoriales para agilizar las gestiones relacionadas a prestaciones, coberturas y contrataciones.

En las diferentes plataformas HDI Seguros facilita, a su vez, información sobre sus webinars, actualidad del sector, consejos útiles y nuevas herramientas con el fin de mejorar la experiencia del cliente.

HDI Seguros brinda soluciones de seguros para las personas, sus bienes y su vida, y opera en todo el país a través de una extensa red de Asesores de Seguros. Focalizada en una visión 360, ofrece soluciones asimismo de seguros para automóviles, consorcios, embarcaciones de placer, PyMEs, vida, accidentes personales y una amplia gama de Mini Coberturas complementarias.

Mercantil andina lanza una cobertura para perros peligrosos



© Este nuevo seguro de Responsabilidad Civil permite cubrir los gastos por lesiones de ataques de perros potencialmente peligrosos. Tener una mascota también es responder por ella. Por eso, con el objetivo de acompañar y promover la tenencia responsable, la nueva cobertura que ofrece Mercantil Andina mantiene indemne al asegurado por los daños que surjan exclusivamente como consecuencia de ataques y/o mordeduras de perros potencialmente peligrosos incluidos en la normativa específica, en razón de la Responsabilidad Civil extracontractual. Contar con un seguro de esta índole es uno de los requisitos contemplados en la nueva reglamentación de la Ley 4.078 de la Ciudad de Buenos Aires, que prevé el registro de propietarios de perros de razas consideradas peligrosas. Para su inscripción, los dueños de perros abarcados dentro de esta categoría deberán contar con una póliza de Responsabilidad Civil que cubra los gastos por lesiones o daños que puedan provocar los canes a terceras personas u otros animales. El listado de perros incluye razas con más de 20 kilogramos de peso, así como también aquellos perros adiestrados para el ataque. Algunas de las razas mencionadas son pit bull terrier, doberman, rottweiler, dogo de burdeos, entre otros.

Con esta propuesta Mercantil Andina continúa ampliando su oferta y adecuándose a las necesidades que la convivencia de la Ciudad de Buenos Aires reclama.

Sancor Seguros Brasil ratificó su compromiso con el Empoderamiento de las Mujeres



© Comprometido con un enfoque de igualdad de género en la sociedad, Sancor Seguros Brasil llevó a cabo, en forma virtual, la firma de los Principios para el Empoderamiento de las Mujeres de ONU Mujeres y Pacto Global de Naciones Unidas.

Esta adhesión se enmarca en la gestión de sustentabilidad desde el inicio formal de su Proceso de RSE en 2017 y en el compromiso asumido con los 10 Principios del Pacto Global de Naciones Unidas en ese país.

Los Principios para el Empoderamiento de las Mujeres ofrecen a las empresas y al sector privado orientaciones prácticas sobre cómo promover la igualdad de género en el mercado laboral. Elaborados por iniciativas de las Naciones Unidas, están diseñados para ayudar a las empresas a la hora de examinar las políticas y prácticas que aplican -o a crear otras nuevas- para favorecer el empoderamiento de las mujeres.

Estos principios proponen:

- Promover la igualdad de género desde la dirección al más alto nivel.
- Tratar a todos los hombres y mujeres de forma equitativa en el trabajo; respetar y defender los derechos humanos y la no discriminación.
- Velar por la salud, la seguridad y el bienestar de todos los trabajadores y trabajadoras.
- Promover la educación, la formación y el desarrollo profesional de las mujeres.
- Llevar a cabo prácticas de desarrollo empresarial, cadena de suministro y mercadotecnia a favor del empoderamiento de las mujeres.
- Promover la igualdad mediante iniciativas comunitarias y cabildeo.
- Evaluar y difundir los progresos realizados a favor de la igualdad de género.

«Consideramos que este cambio cultural forma parte de un proceso de aprendizaje y de toma de conciencia que debemos acompañar desde nuestro lugar como organización. Este es un camino que todas las personas debemos transitar para construir sociedades más sustentables», comentaron desde Sancor Seguros Brasil.

Para conocer más sobre la iniciativa Principios de Empoderamiento de las Mujeres, ingresar en este link.

ASOCIART: 25 años comprometidos con la prevención de riesgos y la salud laboral



© La aseguradora de riesgos del trabajo de Grupo San Cristóbal celebra un nuevo aniversario y reafirma su compromiso con la más alta calidad en el servicio para las empresas y sus trabajadores.

Al igual que el Sistema de Riesgos del Trabajo, ASOCIART cumple 25 años en el mercado. La ART nació con el objetivo de brindar tranquilidad y una cobertura integral en materia de accidentes del trabajo y enfermedades profesionales.

A lo largo de su trayectoria estuvo acompañada de una estrategia enfocada en la excelencia y la innovación, siempre cerca de los clientes para atender sus necesidades y con procesos simples que contribuyan a una mejor experiencia de los usuarios.

ASOCIART cuenta con más de 700 empleados; entre ellos más de 80 profesionales especializados en higiene y seguridad para el asesoramiento técnico personalizado. Además cuenta con un moderno centro de capacitación online con diversos cursos de prevención específicos por actividad para la reducción de la siniestralidad y la promoción de espacios de trabajo seguros.

En lo que se refiere a infraestructura, se destaca por una red computera por 29 sucursales y 7 centros médicos propios ubicados en Buenos Aires, Córdoba, Mendoza, Morón, Pilar, Quilmes y Rosario para el mejor seguimiento de los pacientes y óptima reinserción laboral.

Hoy ASOCIART es líder y referente en la industria, cuenta con más de 221.000 clientes y brinda cobertura a más de 963.000 trabajadores. A lo largo de su trayectoria la compañía supo adaptarse y mantenerse a la vanguardia a pesar del contexto adverso. Fue pionera al sumar servicios de telemedicina y teleprevención y siempre pone a disposición la más alta tecnología para facilitar los trámites y consultas a través de sus app y plataformas de autogestión.

Desde 1996 ASOCIART trabaja mirando al futuro, con el compromiso intacto de integridad hacia sus clientes, sus trabajadores, colaboradores y productores asesores de seguros. Como así también mantiene su premisa de brindar tranquilidad para promover una mejor vida en comunidad.

Consolidación y apertura de nuevos ramos para LIBRA Seguros



© A partir de distintas resoluciones de la SSN, Libra Seguros ha sido habilitada para operar en los ramos de Seguros Varios, Robos, Integral de Comercio, Consorcio y Combinado Familiar.

Estos nuevos ramos se suman a la oferta que ya venía desarrollando la compañía tales como Automotor, Moto-vehículos, Accidentes Personales, Seguros de Vida y Sepelio.

«Nosotros estamos en un proceso muy fuerte de consolidación de los índices de crecimiento en los ramos en los que venimos operando. Esa consolidación nos ubica como una de las compañías de mayor crecimiento en el último año y ratifica el camino de ser una compañía integral de Seguros», afirmó Gabriel Bussola, Presidente de Libra Seguros.

«La incorporación de las nuevas coberturas responde a un ambicioso plan de negocios programado en el 2019 y que abarca el desarrollo del mismo hasta el 2023. Lo que venimos diciendo en los últimos tiempos lo estamos cumpliendo, es decir, hacemos lo que decimos. Ese plan nos impone altos objetivos de crecimiento en cada rama en el que actuamos a partir de propuestas innovadoras, de una sinergia en el trabajo cotidiano con nuestra cartera de PAS y de un modelo de gestión ágil, eficiente y competitivo», señaló Gabriel Bussola.

«Con las aperturas en nuevos ramos, aspecto que nos reclamaban los PAS, nos estamos convirtiendo para muchos de ellos en la primera opción de compañía. Esto nos llena de orgullo ya que ratifica la satisfacción de los mismos con nuestro modelo y propuesta de trabajo», concluyó el Presidente de Libra Seguros.

Lanzamiento del Concurso Cooperativo Escolar CoopCREAR 2021 de Fundación Grupo Sancor Seguros

© Bajo el lema «Reconstruir Mejor Juntos», Fundación Grupo Sancor Seguros organiza el concurso 'CoopCREAR 2021' e invita a participar a alumnos cooperativistas que forman parte de las Cooperativas Escolares de la Red de la Fundación a nivel país, quienes tendrán que realizar una campaña de concientización cooperativa.

Podrán participar todas aquellas Cooperativas Escolares, sean de nivel primario o secundario, de educación especial, de zona rural, de escuelas públicas o privadas, que formen parte del Programa de Promoción del Cooperativismo Escolar de la Fundación, apadrinadas directamente por ésta o por la Asociación de Organizadores de Sancor Seguros o por un Productor Asesor de Seguros de Sancor Cooperativa de Seguros Ltda.

El propósito del concurso -que tendrá vigencia desde el día 1º de julio hasta el 27 de agosto de 2021 en todo el territorio de la República Argentina- es «Motivar comportamientos que nos permitan convivir mejor en nuestra comunidad». La fecha máxima de presentación de la campaña es el viernes 27 de agosto y el anuncio de las seleccionadas será el martes 21 de septiembre. Hay premios para las campañas elegidas. Para más información y envío de campañas, consultar las Bases y Condiciones. Y por cualquier duda, escribir a fundacion@gruposancorseguros.com

Premios



«A lo largo del último año, hemos podido observar que las principales prioridades del modelo cooperativo han sido el bienestar de las personas y el respeto del planeta, lo cual refuerza los principios sobre los que se sostiene. Juntos podremos reconstruir mejor y estoy convencido de que seremos testigos de muchísimas historias en las que el movimiento cooperativo ayuda a las comunidades a ser más fuertes en el mundo de después de la pandemia», declaró el director general de la Alianza Cooperativa Internacional (ACI), Bruno Roelants.

Descargar las bases y condiciones.

Breves de Informe

Provincia ART y el Centro de Estudios Metropolitanos, unidos por la prevención en municipios bonaerenses



© Provincia ART, la aseguradora de riesgos del trabajo de Grupo Provincia, selló un convenio con el Centro de Estudios Metropolitanos (CEM) para desarrollar acciones que contribuyan a la prevención de accidentes de trabajo en municipios de la provincia de Buenos Aires.

En el encuentro, que se llevó adelante en Banco Provincia, participaron el presidente de Banco Provincia y Grupo Provincia, Juan Cuattromo; el presidente de Provincia ART, Fernando Zack; el vicepresidente de Grupo Provincia, Ariel Lieutier; y el director de Grupo Provincia, Nicolás Segal. Por parte del Centro de Estudios Metropolitanos asistieron su director, Matías Barroetaveña; el coordinador de área Trabajo y Producción, Darío Romano; la rectora Cecilia Cross (UMET); y los rectores Ernesto Villanueva (UNAJ) y Walter Wallace (UNAHUR).

«En este caso, desde Banco Provincia y Grupo Provincia avanzamos en una iniciativa para encontrar nuestro rol político, un rol que creemos tienen que tener las empresas del Grupo, en especial, Provincia ART, que es promotor acciones de prevención», señaló Cuattromo. En ese sentido, añadió: «Más allá del perfil asegurador, parte de este proyecto surge para encontrar una aproximación distinta, cómo seguir de cerca las consecuencias de la pandemia, cuál va a ser el costo. Esa responsabilidad se nos plantea y es un desafío que tenemos por delante. Sabemos que es un camino no tan inexplorado que debemos afrontar y encararlo es parte de la definición política de nuestro gobernador, Axel Kicilloff».

En la misma línea, Zack expresó: «Nos interesa mucho, desde Provincia ART, poder poner énfasis en generar mejores condiciones de trabajo, más seguras. Trabajamos mucho sobre la salud e higiene, que es nuestro objetivo principal, más allá de las cuestiones técnicas de regulación. Tenemos objetivos políticos que tienen que ver con pertenecer a un grupo de empresas cuyo lógica es generar beneficios para la sociedad». Y agregó: «Pertenecer a un grupo de empresas encabezado por Banco Provincia nos permite interactuar con organizaciones y juntos entender dónde poner las energías para trabajar como aseguradora de riesgos de trabajo, más allá de las prestaciones básicas y de COVID-19».

Por su parte, Barroetaveña destacó: «Para el CEM es una muy buena noticia poder articular con Grupo Provincia y que sea en beneficio de mejorar las condiciones de trabajo, la seguridad laboral y la salud de los trabajadores municipales. Estamos realizando una investigación que va a ser un insumo para la implementación de políticas que mejoren las condiciones de trabajo de los trabajadores y que baje la inestabilidad laboral. Estamos cumpliendo con nuestros objetivos como universidades públicas de sumar conocimientos técnicos para la mejora de la calidad y condiciones de vida para los trabajadores y la población en general».



Los accidentes y las enfermedades profesionales representan uno de los principales problemas en salud laboral en el mundo. Según la Organización Internacional de Trabajo (OIT), cada día se producen 7.600 muertes por estas causas y ocurren, en este ámbito, más de 374 millones de siniestros al año, muchos de éstos con baja.

El objetivo de este convenio sellado entre la aseguradora líder en cápitales a nivel país y el consorcio conformado por la Universidad Nacional Arturo Jauretche, la Universidad Nacional de Hurlingham y la Universidad Metropolitana para la Educación y el Trabajo, es realizar estudios contextuales y cualitativos sobre los factores que inciden en la salud de quienes trabajan en Pilar, Hurlingham, San Martín, Florencio Varela y Avellaneda.

Cabe destacar, además, que como parte del protocolo para que los eventos presenciales se realicen con todas las medidas de protección sanitaria, se utilizó un medidor de dióxido de carbono creado por la Universidad Nacional de Hurlingham, se trata de un indicador de ventilación para que en los lugares de espacios comunes se controle si hay suficiente renovación de aire.

25 años de la creación del Sistema de Riesgos del Trabajo



© A tan solo 25 años de vigencia de la Ley N° 24.557, desde la Superintendencia de Riesgos del Trabajo (SRT) ratifican el compromiso de continuar impulsando políticas públicas que preserven la salud y seguridad de los trabajadores y trabajadoras del país. Desde la puesta en funcionamiento de la Ley, que creó las condiciones para el surgimiento del Sistema de Riesgos del Trabajo en Argentina, la SRT como organismo de control y regulación, tiene como eje fundamental garantizar el cumplimiento del derecho a la salud y seguridad de las y los trabajadores en su ámbito laboral. Bajo esta premisa, el sistema de riesgos del trabajo como componente del sistema de seguridad social incorporó criterios de organización centrados en tres propósitos: la prevención de los riesgos laborales, la reparación de los daños, recalcificación y/o reubicación ocasionados por el trabajo y promover el diálogo social tripartito entre los actores que lo componen para propiciar mejoras en las medidas preventivas.

Las políticas y sus consecuentes acciones de prevención fueron monitorizadas por el Estado a través de la SRT mediante programas de fiscalización, a fin de verificar el efectivo cumplimiento de los empleadores sobre la normativa en materia de salud y seguridad y controlar las acciones de seguimiento y asesoramiento que las Aseguradoras de Riesgos del Trabajo (ART) deben realizar.

Ello se refleja en el índice de incidencia global que pasó de 84,3 trabajadores accidentados cada mil trabajadores cubiertos en 1996 a 37 trabajadores accidentados cada mil trabajadores cubiertos para 2020. Esto representa una disminución del 56%.

Si se excluyen los accidentes en itinere, el índice de incidencia sólo para accidentes de trabajo (AT) y enfermedades profesionales (EP) pasó de 82,2 a 26 cada mil trabajadores cubiertos entre los mismos periodos, es decir, un 68,3% menos. Aún queda mucho por hacer respecto de los accidentes en itinere que crecieron de manera exponencial durante el periodo de pandemia, lo que obliga a repensar estrategias de manera transversal, abarcando la temática desde diferentes áreas del Estado.

La irrupción de la pandemia desatada por el Covid-19, exigió al Estado respuestas y acciones inmediatas en el campo de la salud y la seguridad laboral, lo que impulsó que el presidente, Alberto Fernández, firmara el Decreto N° 367/20, que declaró al covid-19 como enfermedad profesional no listada, para proteger a las y los trabajadores que debían continuar sus laborales de manera presencial. Dada la necesidad de la reapertura de las actividades económicas para reactivar la economía y producto del trabajo conjunto entre los representantes sindicales de las diferentes actividades, empleadores, los Ministerios nacionales y provinciales, la SRT y las ART, y en consulta permanente con el Ministerio de Salud de la Nación, se elaboraron al día de hoy 74 protocolos para diferentes actividades económicas, las cuales desarrollan sus tareas bajo estrictas medidas de prevención y seguridad.

«Transitados los 25 años logramos diseñar e implementar mejoras en las condiciones de salud y seguridad, generar una previsibilidad del sistema con la disminución de la litigiosidad laboral, aplicar tecnología de punta que permita iniciar trámites de manera virtual para garantizar el servicio del organismo y duplicar la cantidad de sedes en el término de 5 años pasando de 35 a 80. Pero aún debemos seguir disminuyendo los índices de siniestralidad laboral, incorporar a nuevos colectivos aún no cubiertos y mejorar la calidad de las prestaciones dinerarias y en especie para brindar una justa reparación».

Programa de Formación en Seguros: La Perseverancia Seguros llevó a cabo un taller de «Técnicas de ventas en la era digital»

© Continuos con el Programa de Formación en Seguros, el jueves 15 de julio se llevó a cabo el quinto encuentro enfocado en marketing digital destinado a Productores y personal de compañías de Seguros. La Perseverancia Seguros -compañía líder en el país, con más de 115 años de trayectoria- continuando con el Programa de Formación en Seguros, el jueves 15 de Julio llevó a cabo el quinto encuentro titulado «Técnicas de ventas en la era digital».

La capacitación estuvo a cargo del Dr. Daniel Casais, PhD y Master en Administración de Negocios, Profesor Universitario, Consultor de empresas, Conferencista y autor de 5 libros sobre marketing y neuromarketing.

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 en las capacitaciones es necesario inscribirse y completar el formulario de inscripción en www.ips.com.ar/capacitacion.



profile
profile

ESTANCIA LA CANDELARIA

Un lugar mágico y encantador



Estancia La Candelaria, Hotel y Polo Club, es una Casa de Campo ubicada en Lobos, provincia de Buenos Aires, a sólo 90 minutos de CABA. Con 180 años de historia en la Pampa Argentina, alberga un Castillo que data del 1900. Ideal para una escapada fuera del estrés urbano, ofrece actividades todos los días y, además de hospedaje en alguna de sus increíbles habitaciones, brinda la posibilidad de disfrutar de un **Día de Campo** o planificar algún Evento en alguno de sus siete salones de diferentes estilos, equipados y modulables.



Historia

Según refiere la historia, la venta de tierras estaba prohibida en todo el Estado pero, desde enero de 1827, Bernardino Rivadavia hizo que fuera posible el alquiler de tierras por **Enfiteusis** a razón de un costo del 4 y 8% (anual) del valor de la tierra y en función del uso que se daría, es decir, productos de primera necesidad o materia prima.

Un año después, el sector dominante en la Legislatura de «terratenientes» modifica la **Ley de Enfiteusis** para conseguir aún más campo, lo que provoca que la concentración de las tierras entre 1822 a 1830 -8 millones de hectáreas- beneficiara a alrededor de 500 legisladores o asociados, entre quienes estaban los Anchorena, Díaz Vélez, Escalada, Otamendi,

Sáenz Valiente, Bernal entre otros. Como lamentable resultado, la ley de Enfiteusis -y su propósito- sólo benefició al sector mencionado. Por el año 1840, cuando el Partido de Lobos, Provincia de Buenos Aires, era apenas el linde del área alcanzada por la civilización, **Don Orestes Piñeiro**, médico farmacéutico, y su hermano José, comenzaron a adquirir los primeros lotes de campo por esta zona. En ese entonces, la lana aumentó fuertemente su cotización a nivel mundial, lo que motiva a Don Orestes Piñeiro y su esposa, **Candelaria del Mármol**, a iniciar actividades comerciales con la compra de tierras en la localidad de Lobos. Se presume que tuvo un total de 800 hectáreas en el cuartel 6° «Salvador María» construyendo un Casco de estilo colonial español y fundándolo con el

nombre de **Estancia La Candelaria**, para la producción ovina, actividad que en los años venideros les brinda estabilidad y mucho progreso. El modelo de trabajo por aquellos años estaba fuertemente basado en la cría de ovinos y bovinos.

Nombre

La denominación **Estancia La Candelaria** es en homenaje a Candelaria del Mármol, esposa de Orestes Piñeiro.

Arquitectura y decoración

El Casco original de **Estancia La Candelaria** está constituido por edificios de estilo colonial español. Rebeca Piñeiro -hija del matrimonio fundador- contrae nupcias con **Manuel Fraga**, hijo de la familia Fraga



ficha técnica

NOMBRE	ESTANCIA LA CANDELARIA
DOMICILIO	Ruta N° 205 Km 114,5 Lobos, Provincia de Buenos Aires
TELÉFONO	(+54-2227) 494473
ESPECIALIDAD	Estancia, Castillo, Hotel, Polo Club
HOTELERÍA	Sector Colonial: 10 Habitaciones Sector Castillo: 13 Habitaciones (3 Suites) Suite Molino. 2 Bungalows.
VIARIOS	Día de Campo. Eventos Sociales y Empresariales. Múltiples Actividades.
RESERVAS	info@estanciacandelaria.com diadecampo@estanciacandelaria.com reservascastillo@estanciacandelaria.com

Calveiro oriunda de Entre Ríos, para años después erigir el nuevo casco de Estancia **El Castillo**. Así, al fallecimiento de Don Orestes, el establecimiento prosigue con unidad de métodos. Y cuando en el año 1906 fallece Doña Candelaria del Mármol, su hijo político, asume la dirección íntegramente. Resuelve intensificar la difusión de los beneficios de alta selección y mestización de los productos, para contribuir al progreso de las industrias pecuarias del país. Manuel Fraga modernizó «**La Candelaria**». De refinados gustos, profundo conocedor de estética urbanística y rural, diseñó planes y confió a arquitectos de nota su desarrollo y construcción. Edificios, parques, lagos, jardines, florestas, surgen a su conjunto y actividad. Consagra toda su vida a consolidar el prestigio de «**La Candelaria**» y a difundir sus métodos y experiencias para el progreso de las cabañas del país.

La arquitectura empleada en aquellos años, tuvo su base en estilos clásicos europeos, empleando principalmente para el Castillo los estilos Normando, Barroco y Gótico. En cuanto a los interiores, las posibilidades eran mayores, ya que se acostumbraba el empleo de diversos estilos presentes en cada detalle como molduras, rosetas, luminaria, *boiseries*, casetones y mucho más. La incorporación de mobiliario era una tarea importante ya que enfatizaba la adquisición de

profile
profile

ESTANCIA LA CANDELARIA, HOTEL Y POLO CLUB



piezas antiguas y originales, aportando así un alto contenido temático al edificio.

El comedor principal posee un estilo renacentista italiano, las sillas tienen un toque de Luis X por el uso del cuero repujado como tapizado, mientras que los muebles llamados *credenzones* son renacentistas florentinos.

El desayunador -que antiguamente era la sala de juegos- cuenta con un trabajo en el cielo raso de encacetonado de Luis XIV/ Luis XV en donde está presente el dorado a la hoja.

El juego de living original de Luis XV está dispuesto en diferentes áreas del castillo. Mientras que los juegos actuales de living en la Planta Baja son *Chippendale*.

Originalmente, la capilla estaba en el interior del recinto. En la actualidad, se conserva un mueble de sacristía y un sillón de decisiones de tres cuerpos. También se conservaron dos sillas góticas antiguas, símil rey y reina.

Las paredes están recubiertas de brocado de seda italiana, ideal para mantener los ambientes, ya que contiene una especie de lana que actúa como aislante.

La mayoría de las camas han sido cambiadas, aunque se conserva en la *Suite Real* una cama de Luis XV. Los roperos son en su mayoría originales de Luis XV y poseen marquetería fina.

En la *Suite Candelaria* hay un juego de dormitorio Rococó, mientras que en la *Suite Real* se conserva un Buró/Secreter francés.

Habitaciones

Estancia La Candelaria, Hotel y Polo Club, cuenta con habitaciones clásicas, coloniales, suites y bungalows. Cada una de



dos ambientes más baño; y Tordo, dos ambientes más baño.

Sector Castillo

De inspiración francesa y romántica con mobiliario de época -y el **Molino Holandés**, de estilo campestre chic- son ideales para parejas y personas en búsqueda de un sector más elegante y privado. El Sector Castillo posee 13 habitaciones. Tres *Suites* dentro del castillo (*Suite Real*, dos ambientes más baño con hidromasaje, en el primer piso; *Suite Candelaria*, dos ambientes más baño con hidromasaje, en la planta baja; y *Suite Ceibo*, monoambiente más baño, con un balcón con vista al Parque). Y además, posee *Habitaciones Clásicas* (*Nogal*, 2 ambientes; *Casuarina*; *Paraíso*; *Álamo*; *Ciprés*, en planta baja; y *Araucaria*; todas con baño privado).

A 100 metros del Castillo, la *Suite Molino* tiene un pequeño recibidor en la planta baja, un baño pequeño con hidromasaje y un dormitorio en el primer piso por escalera caracol. Además, la Estancia posee dos



Bungalows en el bosque. Son dos habitaciones a principio del bosque cercano a la piscina, cada una de las cuales son monoambientes con baño, para quienes desean disfrutar del contacto con la naturaleza.

Restaurantes

El Privé, **5° Chuckker** en sector Colonial y **La Caballeriza Bar** son las opciones gastronómicas que ofrece **La Candelaria**.

El restaurant **El Privé** se encuentra en el castillo y ofrece un menú por pasos con cocina de autor. **5° Chuckker** tiene un estilo *country chic* cálido, ideal para encuentros con amigos o familias y ofrece un menú variado. Mientras que **La Caballeriza Bar** ofrece picadas y tragos.

5° Chuckker

Con temática de polo y campo argentino, ofrece una carta variada, con platos ricos y abundantes elaborados con ingredientes de producción regional. En **5° Chuckker**, los huéspedes pueden disfrutar de un menú a la carta, lo cual marca un diferencial respecto al resto de las estancias. Pero además, se trata de un restaurant abierto al público, para que las personas de la zona puedan almorzar y disfrutar del lugar.

La cocina es argentina tradicional, pero incorpora algunos toques modernos. Se basa en el concepto 'Kilómetro 0', una tendencia de cocina consciente, donde la idea es volver a las raíces, a lo autóctono y a lo regional, utilizando productos de la zona para incentivar la economía de los productores cercanos, potenciando la economía regional. ➔



sus habitaciones posee un estilo propio y se encuentran ubicadas en dos sectores: el del **Castillo** y el **Colonial**, ya sea en plan romántico en una habitación de estilo francés en el Castillo o familiar con todas las comodidades y estilo acogedor en el sector Colonial.

Sector Colonial

De estilo tradicional y campestre, cuenta con habitaciones cálidas y confortables. Los **Bungalows del Bosque**, de similar estilo, ofrecen tranquilidad. Estas habitaciones son ideales para familias, grupos y personas que busquen la calidez del campo argentino. El Sector Colonial posee 10 habitaciones. Cuatro de ellas comparten un living (*Benteveo*, monoambiente más baño; *Zorzal*, monoambiente más baño; *Maca*, monoambiente más baño; *Nandú*, dos ambientes más baño). Las seis restantes están dispuestas en dos edificios -3 habitaciones cada edificio, todas con puerta a jardines- y son: *Chajá*, monoambiente más baño; *Jilguero*, dos ambientes más baño; *Calandria*, dos ambientes más baño; *Taguato*, dos ambientes más baño; *Tacuaita*,



El mundo del Campo y del Polo en un lugar único



La carta cambia cada tres o seis meses como máximo, precisamente para ofrecer platos elaborados con productos de estación. El Chef de 5° **Chukker** es **Dario Díaz** y el Chef asesor y ejecutivo es **Emanuel Zarlenga**, donde la experiencia culinaria es un punto importante para el disfrute de sus huéspedes.

La Caballeriza Bar

Abierto los jueves, viernes y sábados, de 19 a 24 horas, es el espacio ideal para compartir con amigos tragos, picadas y buena música. Su decoración es cálida y también tiene al polo como temática. Ubicado en la antigua caballeriza de la Estancia, cuenta con

tres espacios. Uno con sillones tipo *lounge*, otro con mesas estilo *pulpería chic* y el exterior con bancos, guirnaldas de luces y un fogón que nunca se apaga.

La Caballeriza Bar está emplazado en una caballeriza real, la cual sigue en funcionamiento. De un lado están los boxes de caballos de polo, y al frente el bar. Además, cuenta con un anexo donde está ubicado el almacén de productos regionales elaborados por productores locales y también indumentaria.

Aquí el huésped puede tomar tragos autóctonos como, por ejemplo, con yerba mate. A las 19.30, en su exterior se prende un fogón para disfrutar del *happy hour* de tragos, pedir una picada antes de la cena, o incluso un café o té luego de la misma.

gastronómicas-, aniversarios, cumpleaños de 15 o *Bar Mitzvá*; hasta eventos corporativos como *Team Building*, Lanzamientos y Retiros, ya que cuenta con 23 habitaciones, 6 salones con capacidad de hasta 700 personas, bosque de 40 hectáreas para actividades *outdoor*, servicio de traslados y *Programas Wellness* para reducir el estrés y aumentar la productividad.

Actividades

Estancia La Candelaria ofrece la posibilidad de disfrutar de un *Día de Campo*, cuyo concepto es conectar con la naturaleza, respirar aire puro y conocer la tradición del campo argentino. Consiste en disfrutar los servicios y actividades de la Estancia, show folclórico, charla histórica en el Castillo, clase de empanadas



Eventos

La Candelaria ofrece el espacio ideal para eventos sociales o empresariales, e incluso filmaciones o producciones publicitarias. Con siete salones de diferentes estilos, equipados y modulables, posee Internet Wi-Fi, pantallas, cocina, sonido y todo lo necesario para que cualquier evento sea un éxito.

Desde bodas -cuenta con salones de distintos estilos y escalas, alojamiento, una capilla bellísima con *vitreaux* y capacidad para 200 personas sentadas, así como instalaciones

argentinas y mucho más. La estancia cuenta con actividades todos los días de la semana: tenis en canchas de polvo de ladrillo, fútbol, vóley, sala de juegos, paseos por el bosque, cabalgatas y bicicletas (con costo adicional para *Día de Campo*); a las cuales se suman actividades especiales como Meditación, Relajación con cuencos, Charla histórica, Tour Botánico, Paseo en tractor & cría Angus, Clase de Yoga, Caballos & Sulki, Clases de Polo, entre otras, algunas de las cuales son aranceladas.



estamos

compartiendo la **alegría**
de **todo un país.**

¡Gracias, campeones!

SANCOR SEGUROS 75 AÑOS

Sponsor Oficial de la Selección Argentina. AFA



TU TRANQUILIDAD CRECE.

www.galenoseguros.com.ar

infor29e

operadores de mercado



TU TRANQUILIDAD CRECE.

www.galenoseguros.com.ar

Myriam Rojas Restrepo

Soltera (feliz) - 52 Años - Signo Piscis (09-03-1969)

Capacitadora Senior Swiss Medical Seguros División Vida y Retiro

● **UN HOBBY**

Bailar tango

● **LA JUSTICIA**

Muy débil en este País

● **SU MAYOR VIRTUD**

Mi creatividad

● **LA SEGURIDAD**

Más débil que la Justicia

● **AVIÓN O BARCO**

En ese orden

● **VESTIMENTA FORMAL O INFORMAL**

De acuerdo a la ocasión (primero muerta que sencilla) pero siempre cómoda

● **UN SER QUERIDO**

Mi Hijo

● **ACTOR Y ACTRIZ**

Federico D'Elía - Julieta Díaz

● **UNA ASIGNATURA PENDIENTE**

Aprender a tocar guitarra

● **LA MENTIRA MÁS GRANDE**

La que me dijeron mis padres respecto de los reyes magos, qué decepción!

● **NO PUEDO DEJAR DE TENER...**

Los lentes en la cabeza

● **UN RIESGO NO CUBIERTO**

El seguro de mi mascota, próxima compra

● **LA MUERTE**

De lo que no se habla, hasta que las balas pasan cerca

● **EL MATRIMONIO**

Un Apostolado

● **EL DÓLAR**

¿Cuál de tantos? Blue, social, turismo, ahorro, tarjeta, minorista, mayorista...

Y sigue la lista, un delirio

● **UN SECRETO**

Me lo llevaré a la tumba

● **TENGO UN COMPROMISO CON...**

Las personas que han depositado su confianza en mí

● **ME ARREPIENTO DE**

No haber sido más audaz

● **SU RESTAURANTE FAVORITO PARA CENAR**

Los Laureles

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

En el que haya mucho riesgo

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

Uf! tengo para hacer dulce, pero las tardes de pastelería con mi abuela!!!

● **LE TENGO MIEDO A...**

Las Mariposas (qué bicho más espantoso)

● **EL PASADO**

No se borra, ni se edita, ni se cambia

● **LA INFLACIÓN**

Ah, esta es la respuesta a la 'Mentira más Grande', cuando prometieron valores de un dígito

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

En estos tiempos esa frase suena muy discriminadora

● **EL FIN DEL MUNDO**

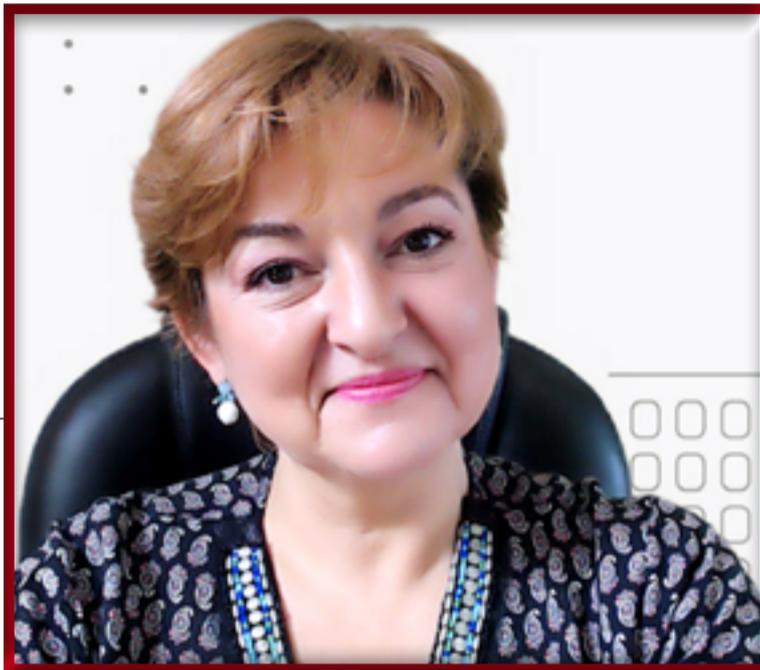
La frase del cartel en Ushuaia

● **UN PERSONAJE HISTÓRICO**

Bolívar

● **¿QUÉ COSA NO PERDONARÍA NUNCA?**

La infidelidad



● **EN COMIDAS PREFIERO...**

Salado antes que Dulce

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

Fumar

● **EL LUGAR DESEADO PARA VIAJAR**

Croacia

● **DIOS**

Creo y es cuestión de Fe

● **EN TEATRO**

Los musicales (Comedia, Drama, Revista, Zarzuela)

● **LA CORRUPCIÓN**

Una asignatura en la que muchos políticos han sacado sobresaliente!

● **LA INFIDELIDAD**

Lo que nunca perdonaría

● **PROGRAMA PREFERIDO DE TV / CABLE**

Del canal de Home & Health todos los programas de remodelación

● **ESCRITOR FAVORITO**

Fernando Vallejo

● **EL CLUB DE SUS AMORES**

Boquita!!!

● **ESTAR ENAMORADO ES...**

Una de las definiciones de Felicidad

● **LA TRAICIÓN**

El puñal de la confianza

● **UNA CANCIÓN**

«Buscándote» de Eduardo Scalise interpretada por la Orquesta de Fresedo

● **SU BEBIDA PREFERIDA**

Vino tinto

● **UN FIN DE SEMANA EN...**

Cartagena!

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

«Ponerse en marcha» de Maxi Hapes

● **MEJOR Y PEOR PELÍCULA**

Series (ya no veo pelis). Mejor: Ozark.

Peor: La serpiente

● **EL AUTO DESEADO**

Un Ford T de 1908 Rojo con sillitas de cuero negro para salir a pasear por las callecitas de Buenos Aires

● **PSICOANÁLISIS**

A algunas personas les parece bueno, a mí no

● **UN PROYECTO A FUTURO**

Viajar, Viajar y Viajar

● **MI MÚSICO PREFERIDO ES...**

No tengo uno en especial

● **EL HOMBRE IDEAL**

No existe

● **EL PERFUME**

Incanto de Ferragamo

● **RED SOCIAL PREFERIDA**

Instagram y LinkedIn



● **MI MODELO PREFERIDO ES**

No podría elegir uno en particular, pero últimamente admiro a Mateo Salvatto

● **LA CULPA ES DE...**

«La Vaca»

● **MI PEOR DEFECTO ES**

Tomarme las cosas de manera personal cuando no lo son

● **SI VOLVIERA A NACER, SERÍA MÁS AUDAZ**

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

De los que SON Amigos que están cuando los necesito

● **UN MAESTRO**

Mi padre

● **MI DEPORTE PREFERIDO...**

Tenis

● **UNA CONFESIÓN**

Está dentro de los sacramentos y es Secreto!

● **NO PUEDO**

Muchísimas cosas no puedo, para eso está Mastercard!

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

La boca y en particular los dientes (como una hipóloga)

● **EL GRAN AUSENTE**

La coherencia de muchos dirigentes políticos de este País

● **MARKETING**

Una herramienta necesaria para generar valor

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

Me encanta recibir regalos, que sean pensados para mí

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

Tejer

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

Una isla en el Caribe



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

