



informe

operadores de mercado



Escribe el Lic. Guillermo Pastore

Chairman de Special Division



**La pandemia
desnudó
un mundo
no preparado**

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

La reacción del Seguro y Reaseguro ante un Mundo en Pandemia

Después de 18 meses del impacto del Covid, se puede definir que existió una sobre-reacción por desconocimiento, donde los países ricos actuaron más eficientemente que los pobres, quienes utilizaron más la inteligencia que la ideología salvaron más vidas, y donde la manipulación política de la pandemia fue común denominador. La disímil recuperación económica según cada país y el conteo final de muertes por todas las enfermedades crónicas desatendidas, nos hará reflexionar respecto a qué proceder hubiese sido el más conveniente. Lo más destacado fue la meteórica producción de vacunas, que es la herramienta que salva vidas y permite que la economía empiece a despertarse.



Pastore. «El desarrollo económico define estructuras, capacidades, productos y precios del seguro y reaseguro en el mundo. Éste actuó en forma segmentada según la recuperación de cada país, los productos que se requirieron, la capacidad solicitada, su riesgo crediticio y la posibilidad de un retorno más rápido de la inversión».

Escribe **Lic. Guillermo Pastore**
Chairman de **Special Division**

Mundo en Pandemia

Sin dudas, 2020 ha marcado un antes y un después en la vida del mundo. Desde restricciones a la libertad, fuertes modificaciones en los hábitos de relacionamiento, posicionamiento de la salud como bien prioritario, fuertes retrocesos en la economía. En síntesis, casi todo ha cambiado no siendo una excepción el Seguro y el Reaseguro.

La **pandemia desnudó un mundo no preparado**. Hay indicios que el virus surge de un laboratorio de Wuhan con agresivos vectores de propagación generados en la celebración del año nuevo chino y la semana de la moda de Milán. A partir de la falta de alertas tempranas, amparadas por la OMS y la ignorancia en el tratamiento de la enfermedad, el mundo entra en **shock** observando muertes en ciudades como Milán, Barcelona o Nueva York, para luego extenderse al resto de los continentes.

Esta visión paraliza la economía mundial. **Salvo los productos esenciales, el consumo y la producción se detienen**. Los servicios menguan enormemente generando expectativas de fuertes caídas en las acciones de la mayoría de las compañías. La economía mundial pronostica una caída del producto de más del 10% en abril de 2020 para el año.

Seguro y Reaseguro

Este proceso genera gran reducción en los capitales de las aseguradoras y reaseguradoras, pronósticos de estreñimiento de la producción, mayor exposición en los ramos de vida, salud y accidentes del trabajo e inicio de litigios ➔

R.A.S.A

REASEGURADORES ARGENTINOS S.A.

Haciendo historia en el reaseguro Argentino desde 1992.

EXPERIENCIA
SOLIDEZ Y
RESPALDO
CALIFICACIÓN
AA-

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

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

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

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



ESCUDO SEGUROS
Una buena decisión

NUESTROS PRODUCTOS

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



www.escudoseguros.com.ar

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



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

N° de inscripción en SSN
0746

Atención al asegurado
0800-666-8400

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

SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

PROTAGONISTAS

«LOS PRECIOS TUVIERON UN AUMENTO SELECTIVO RELACIONADO A LA CAPACIDAD DISPONIBLE, TIPO DE NEGOCIO Y SINIESTRALIDAD»



SPECIAL
DIVISION
REINSURANCE BROKERS

economía erosionados por alta inflación, y testeos/seguimientos insuficientes, ostenta alrededor de 114.000 muertes, una caída enorme en el PBI, y profundas demoras en la vacunación por ideologización en la compra de la única herramienta que permitirá volver a una nueva normalidad.

La masificación del trabajo desde el hogar, la utilización de protocolos, la limitación de actividades y libertades afectó menos a los países ricos que, con recursos genuinos, sus economías rebotan con vigor en comparación con otras como la nuestra cuyo crecimiento es tenue, repercutiendo directamente en la producción de seguros, la distribución del negocio, la necesidad de nuevos productos, los precios y el reaseguro. Las renovaciones argentinas más importantes, que son las de Contratos que operan mayoritariamente el 1 de Julio, trascendieron con normalidad, aunque segmentada por aseguradora, tipo de riesgo y cobertura. Los precios tuvieron un aumento selectivo relacionado a la capacidad disponible, tipo de negocio y siniestralidad. En general, *property* tuvo leves aumentos, los riesgos con exposición crediticia ostentaron condiciones más adversas y aeronavegación siguió las tendencias del mercado mundial.

Se cumplen 10 periodos de una discutible decisión en Reaseguros. Se decidió monopolizar en no existentes reaseguradores locales el 100% de la cesión argentina. La norma no tomó en cuenta que habían pasado más de 20 años de un exitoso reaseguro libre desde que se desarticuló en 1990 al Inder, un monopolio estatal insolvente y fuente de corrupción. Al momento de dictarse la resolución en 2011, se creía equivocadamente que salían US 1.000 millones de nuestro país. El desconocimiento olvidó computar el ingreso por siniestros y comisiones que pagan los reaseguradores a las cedentes, transformando ese mentado billón en una expresión equivalente al 15%, en un año normal.

Argentina no experimenta años normales asiduamente, es más, la siniestralidad atípica se empieza a proyectar en lapsos cada vez más cortos, alrededor de 3 periodos actualmente. Lo anterior significa que lejos de una salida de divisas, ingresan muchos más dólares al país que la prima cedida. Esta norma sólo incluyó un operador adicional, que encareció e hizo el proceso más burocrático. No se generó un solo producto nuevo ni tampoco ninguna inversión, porque los reaseguradores locales instalados fueron fondeados en su gran mayoría por compañías aseguradoras argentinas. Esperamos que el actual monopolio del 25% desaparezca, ya tuvieron 10 años para *aggiornarse*. Si un reasegurador local quiere permanecer podría hacerlo, pero compitiendo con las mismas reglas que los admitidos.



En síntesis, ya observamos que los países ricos experimentan mayor crecimiento económico, menor cantidad de muertes por millón por *Covid* y menores índices de crecimiento de la pobreza, como así también mejores indicadores de distribución de la riqueza.

Los pobres ostentan indicadores exactamente contrarios, básicamente debido a cuarentenas eternas, faltas de testeos y seguimientos, importantes demoras en la vacunación, tenues ayudas económicas a personas y sectores reducidos por la inflación.

El corolario a nivel mundial será, cuántas muertes se evitaron por las políticas adoptadas y cuántas se aumentaron por falta de tratamiento de enfermedades crónicas, por empobrecimiento, por desequilibrios mentales y utilización política de la pandemia para modificar centros geopolíticos de poder, solo el tiempo lo dirá. ➔

➔ en la pretensión que la cobertura de todo riesgo cubra pérdida de beneficios por *Covid*. América Latina -con un conocimiento previo de meses- toma según el país diferentes reacciones, siendo en una primera etapa la utilización de la cuarentena como único medio para preparar el sistema de salud y una ayuda económica a personas con escasos recursos y a ciertos sectores que ven detenida su actividad.

El desarrollo económico define estructuras, capacidades, productos y precios del seguro y reaseguro en el mundo. Éste actuó en forma segmentada según la recuperación de cada país, los productos que se requirieron, la capacidad solicitada, su riesgo crediticio y la posibilidad de un retorno más rápido de la inversión.

En EE.UU., existieron aumentos de precios generados por una capacidad algo más limitada por reducción de capitales y por incertidumbre en la decisión de algunos jueces que ampararon la interrupción de negocios por *Covid*, con la cobertura otorgada en *property* a Todo Riesgo.

Lloyd's continúa con presupuestos que, una vez cumplidos, cesa de suscribir, generando en el mercado una merma en la capacidad *per se*, y un modelo para algunos seguidores reduciendo mercados y aumentando precios.

Argentina privilegió una cuarentena estricta, la cual fue cumplida en sus comienzos, y luego los sectores más desprotegidos dejaron de respetarla propagando el virus. Con una política errática, pobres recursos para dinamizar una

Hoy, 18 meses después, se puede definir que existió una sobrerreacción por desconocimiento. Que los países ricos actuaron más eficientemente que los pobres, que quienes utilizaron más la inteligencia que la ideología salvaron más vidas, que la manipulación política de la pandemia fue común denominador. La disímil recuperación económica y el conteo final de muertes por todas las enfermedades crónicas desatendidas, nos hará reflexionar respecto a qué proceder hubiese sido el más conveniente. Lo más destacado fue la meteórica producción de vacunas, que es -en definitiva- la herramienta que salva vidas y permite que la economía empiece a despertarse.

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

TRIUNFO SEGUROS

Sponsor Oficial de
Las Leonas y Los Leones

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



RUS presenta su botón de pago!

Descargá
RUS[®] móvil

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**



▲ Delia Rimada, Directora de Informe Operadores de Mercado, junto al Lic. Guillermo Pastore, Chairman de Special Division

PROTAGONISTAS

Elecciones

En una Argentina en pleno periodo electoral -y como lo han esbozado oficialismo y oposición- se definen dos modelos de país. Sin arbitrar en juicios de valor, el oficialismo propugna, dado que básicamente es lo que ha desarrollado, redistribuir ingresos aumentando la carga impositiva destinándola a subsidios y planes sociales. Creencia que la forma de palear el gasto público es con emisión monetaria y títulos de la deuda en pesos a altas tasas de interés. No se ha pronunciado por reformas estructurales como una profunda reforma laboral, impositiva y previsional. La lucha contra la inflación la instrumenta con controles de precios, cambiarios, de exportaciones e importaciones. Geopolíticamente, se identifica con Venezuela, Rusia, China, etc. En materia de seguridad se privilegia el garantismo.

El modelo que expresa la oposición es generar reformas estructurales, acabar con los controles de precios, cambiarios, a las exportaciones e importaciones. Reducir el déficit fiscal paulatinamente a efectos de reducir la emisión monetaria, según ellos importante causante de la inflación. Geopolíticamente son proclives a EE.UU. y países alineados con un capitalismo más desarrollado. Con respecto a la seguridad, define una política activa e intervención de fuerzas federales en la lucha contra determinados delitos.

Estará en el pueblo argentino elegir el tipo de país donde se profundizará el actual modelo o el cual trate de modificarlo profundamente. 🇲🇦



tpc seguros

¡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

Google play

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

Buscanos en
TPC Seguros

Nº de inscripción en SSN
0741

Atención al asegurado
0800 566 8400

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

SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

informe
operadores de mercado

Publicación especializada de aparición quincenal
AÑO 29 / Nº 698 - Septiembre 2021

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

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

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

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

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

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

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

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

#1
VOS



GRUPO ASEGURADOR
La segunda

LO PRIMERO SOS VOS

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

Atención al asegurado
0800-666-8400

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

SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

Metodologías Ágiles y *Design Thinking* en la creación de Nuevos Productos

Analizamos el proceso de creación de nuevos productos, su duración, sus etapas y las metodologías para su diseño e implementación en el mercado, junto a Fernando Fazioli, Jefe Desarrollo de Productos y Soluciones GIS del Grupo Asegurador La Segunda; Roxana Reynoso, Gerente de Planificación y Desarrollo Comercial de Seguros Rivadavia; Horacio Santcovsky, Director General Comercial de Orbis; y Valeria Hernández, Gerente del área Estrategia Comercial y Producto de Orígenes Seguros.



Escribe Lic. Aníbal Cejas

Cuando hablamos de la creación de un nuevo producto de seguros, o bien de la actualización de uno existente, el tiempo de su implementación depende de numerosas variables. De acuerdo al testimonio de Roxana Reynoso, Gerente de Planificación y Desarrollo Comercial de Seguros Rivadavia, el tiempo depende de «las necesidades técnicas y comerciales, del relevamiento e interacción con clientes y productores, las expectativas de posicionamiento en el mercado, el contexto actual, la región especificada para su comercialización, definiciones de planificación estratégica, temas formales y de autorización, aspectos operativos y de sistemas para lograr su desarrollo, y activación y lanzamiento, entre otras».

Y sumó: «Podemos simplificar este proceso, indicando que, si la aseguradora decide presentar un nuevo producto, el tiempo será

mucho mayor que si desea realizar algún ajuste o actualización de un seguro existente, como incorporar una nueva cobertura, modificar alguna suma, límite, franquicia o pauta de suscripción vigente. Los plazos dependerán de la dimensión del producto o cambio a realizar, la metodología elegida para su implementación, de un sistema que acompañe su desarrollo y de numerosos recursos, tanto materiales como humanos, invertidos en cada proyecto. Puede demorar días, meses o quizás más tiempo. Aquí

es muy importante destacar que la transformación digital en el negocio asegurador viene acompañada de cambios sustanciales en las modalidades de trabajo para reducir los tiempos y optimizar el trabajo».

Para Horacio Santcovsky, Director General Comercial de Orbis, «la organización y realización de un producto totalmente nuevo, puede llevar entre su desarrollo e implementación, incluida la fase de conexiones Web para su proceso de venta digital y testing, un máximo de 3 meses».

«Un ajuste sobre un producto existente no lleva más de una semana», concluyó.

En la misma sintonía, Fernando Fazioli, Jefe Desarrollo de Productos y Soluciones GIS del Grupo Asegurador La Segunda, comentó: «Ajustar un producto existente cuando los cambios no afectan sus elementos técnicos contractuales es, por lo general, una tarea expeditiva».

Sin embargo, el desarrollo integral de un nuevo producto puede insumir 240 días hábiles, en promedio. El tiempo que conlleva la investigación y desarrollo (I+D) depende del objetivo inicial que se pretende alcanzar. Registramos investigaciones específicas que insumen más de 60 días hábiles y otras que son resueltas en menos de 40 días hábiles.

La fase de desarrollo de un nuevo producto incluye tareas como el diseño de las condiciones específicas, formularios y tarifas, y puede demandar otros 60 días hábiles. La tercera fase se vincula al trámite de autorizaciones ante SSN, quien debe disponer la aprobación particular de los nuevos elementos técnicos-contractuales dentro de los noventa (90) días corridos de formalizada la presentación pertinente. Si pasado ese término, la SSN no formula observación alguna, se entiende que han sido tácitamente aprobadas. Sin embargo, las observaciones emitidas por el organismo de control pueden renovar este plazo. Finalmente, con el producto aprobado, en la fase operatividad, comercialización y comunicaciones de MKT, la administración debe preparar los sistemas informáticos, capacitar a la estructura de ventas y desplegar una estrategia de comunicación, entre otras importantes actividades, como la colocación del reaseguro, si el producto lo requiere (50 días hábiles promedio)».

www.segurometal.com

Nueva App

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

SEGUROMETAL
COOPERATIVA DE SEGUROS LTDA.

60 AÑOS

Nº de inscripción en SSN 0286 | Atención al asegurado 0800-666-6400 | Organismo de control www.argentina.gob.ar/ssn | SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

LIDERES EN SEGUROS DE CAUCIÓN

NUESTRO ESTILO



ADAPTABILIDAD

CREATIVIDAD

TRABAJO EN EQUIPO

COMPROMISO



Fianzas y Crédito
S.A. Compañía de Seguros

→ Por su parte, **Valeria Hernández, Gerente del área Estrategia Comercial y Producto de Orígenes Seguros**, explicó que en su compañía «somos muy versátiles a las necesidades de nuestros clientes y productores, por eso trabajamos en lanzamientos o relanzamientos en forma activa y dinámica». «Un ejemplo de ello -continuó- fue el producto **‘Certus Vida’**, que surgió con las resoluciones impositivas, y en pocos meses diseñamos e implementamos un producto simple para el productor y asegurado, con el enfoque en la deducción impositiva.

Otro ejemplo son los productos patrimoniales. Nos aprobaron como compañía de seguros generales a partir de enero 2017 y en 4 años tenemos a la venta productos de Robo, Hogar, Mascotas, Desempleo, Compra Protegida, Ticket Protegido, Garantía Extendida, RC, y Caución. La implementación de nuevos productos puede variar según si es un ramo nuevo en la compañía, situación que termina siendo bastante común en la nuestra y en tiempo récord según el canal de distribución».

Desarrollo

A través del desarrollo de un nuevo producto las compañías de seguros intentan encontrar nuevas formas de resolver problemas de los clientes y crear experiencias más satisfactorias mediante los mismos.

Este proceso en **La Segunda** «se realiza a través de las siguientes fases:

- Fase 1: Investigación específica (40 días hábiles promedio).
- Fase 2: Desarrollo (60 días hábiles promedio).
- Fase 3: Autorizaciones (90 días corridos).
- Fase 4: Operatividad, comercialización y comunicaciones de marketing (50 días hábiles promedio).
- Fase 5: Plan Piloto.
- Fase 6: Satisfacción del cliente y mejora continua», precisó **Fazioli**.



▲ Roxana Reynoso, Gerente de Planificación y Desarrollo Comercial de Seg. Rivadavia

Luego, **Reynoso** contó sobre cómo se lleva a cabo este proceso en **Seguros Rivadavia**: «Una vez seleccionado el producto a desarrollar, previo relevamiento del mercado, planificación y priorización de los seguros definidos por la empresa, análisis y definición de condiciones y su presentación ante nuestro organismo de contralor para su aprobación, se elige la metodología a ser aplicada al proyecto.

Citando, como ejemplo, una metodología ágil para trabajar, es muy importante crear un equipo desde el inicio del proyecto, con la participación de las áreas de negocio y de servicio. La coordinación estará a cargo de un sponsor y de un líder de proyecto, elegidos al momento de la puesta en marcha. El proyecto de un producto nuevo podría resumirse en las siguientes etapas:

- Inicio (definición y análisis de requisitos y necesidades).
- Desarrollo y diseño.
- Testeo.
- Implementación del proyecto.

La etapa inicial es de entendimiento y definición de la metodología del trabajo. Consiste en trabajar para crear una primera versión del producto seleccionado, a través de la definición de lo que será el producto mínimo viable (MVP), de manera tal que, una vez lanzado, permita al asegurado interactuar con la aseguradora y retroalimentar el proceso de su desarrollo. De este modo, se define un modelo integrado por funcionalidades básicas del producto planificado, describiendo cómo se interrelacionan e integran los procesos de las diferentes áreas involucradas, conformándose así el alcance del proyecto.

El nuevo producto se lleva a cabo en distintas etapas temporales planificadas (sprint). En cada una se desarrollan las →



▲ Horacio Santeovsky, Director General Comercial de Orbis Seguros

LPS LA PERSEVERANCIA SEGUROS

APP LPS PRODUCTORES

Cotizá y emití.

Sumate a la innovación. Descargala y gestiona todo más rápido y fácil desde tu celular.



¿Cómo funciona la App?

Escanea el código QR

DESCARGA LA APP DESDE LOS CÓDIGOS QR

Consíguela en el App Store

DISPONIBLE EN Google Play



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

INNOVACIÓN



▲ Fernando Fazioli, Jefe Desarrollo de Productos del Grupo Aseg. La Segunda

► funcionalidades, a través de historias de usuario, que buscan la optimización del producto. Simultáneamente con el desarrollo de las funcionalidades, se realizan pruebas y se definen los plazos de entrega.

Es importante la rapidez en el desarrollo de las funcionalidades básicas definidas, coordinando las mismas con el tiempo estimado de lanzamiento del producto, junto a todos los participantes que intervienen en su desarrollo en cada etapa de avance. Cuando se aprueba el producto proyectado como MVP, se realiza su lanzamiento en el mercado, su difusión comercial en medios y redes sociales.

EL NORTE
COMPAÑIA DE SEGUROS

ACCIDENTES PERSONALES | AUTOMOTORES | INCENDIOS | 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 - Bahía - Rosario - Buenos Aires - Tucumán - Junín - Resistencia
...y una extensa Red Comercial.

www.elnorte.com.ar

Nº de inscripción en SSN: 148 | Atención al asegurado: 0800-666-8400 | www.argentina.gob.ar/ssn



El desarrollo de un producto es un proceso de mejora continua. Existen versiones complementarias que permitirán ajustar el producto según el comportamiento del cliente ante ese producto mínimo, su interacción con el mercado y el relevamiento realizado».

La secuencia es bastante parecida en **Orígenes**, remarcó **Hernández**: «Siempre que hablamos de desarrollar nuevos productos lo primero que surge es el análisis de mercado, de la competencia. Para nosotros es igual o más importante poder entender el interés del cliente para diseñar algo que compita mejor, con características diferenciales. Nos focalizamos también en conocer las oportunidades comerciales y, principalmente, detectar los canales de distribución para dichos productos; si no, la inversión puede quedar en el intento. Es necesario tener presente y evaluar el soporte interno necesario para la puesta en marcha y nunca olvidarse de contemplar en el producto lo que rige el plan en la SSN».

Para cerrar la rueda **Santcovsky** señaló que en **Orbis** también cuentan con varios pasos internos: «En primer lugar, realizamos un Comité de Producto, donde se reúnen todas las áreas involucradas. Si el producto ya existe en el mercado, se realiza una investigación para ver cómo está la competencia en materia de costos, beneficios y cobertura. Luego, el Sector Técnico arma una propuesta y si es aceptada por Comercial, se comienza a trabajar junto a Marketing y Sistemas en el lanzamiento».

Metodología

Más adelante, consultamos a los ejecutivos sobre las metodologías utilizadas para el diseño de productos.

En primer término, **Reynoso** explicó qué son las «metodologías ágiles» y el **Design Thinking**: «Las metodologías ágiles permiten adaptar la forma o métodos de trabajo para el desarrollo de un proyecto, brindando flexibilidad e inmediatez. En

la actividad aseguradora, el uso de estas metodologías facilita la creación de productos de forma eficaz, reduciendo los costos, aumentando la productividad e impulsando el trabajo colaborativo. La gestión ágil elimina prácticamente la posibilidad de fracaso, ya que los errores se van identificando a lo largo del desarrollo del proyecto, en lugar de esperar a que finalice el mismo».

Y agregó: «El lanzamiento de un producto mínimo viable, es decir, una versión del producto resumida a una solución mínima, permite satisfacer las necesidades básicas del cliente en una primera etapa. Posibilita recepcionar rápidamente la respuesta del mercado y, de ser necesario, corregirlo y alinearlos según el feedback recibido, logrando una versión final mejorada del mismo».

Luego, sobre **Design Thinking**, afirmó: «Es una metodología basada en el pensamiento del diseño que busca también ofrecer soluciones en los negocios mediante la multidisciplinariedad, la colaboración y la concreción de pensamientos y procesos aplicados a un producto. Tiene como objetivo conocer al cliente bajo sus tres conceptos fundamentales (quién es el cliente, qué necesidades tiene y qué siente el mismo a nivel expectativas), busca poner las necesidades del cliente como eje del proyecto para lograr que sea deseable, técnicamente posible y económicamente rentable».

Una aseguradora puede usar Design Thinking para crear un producto o combinar metodologías ágiles diferentes, haciendo foco en el cliente, comprometiendo al mismo en todo el proceso, con el fin de recibir su experiencia y conocimiento y lo que necesita de ese producto».



▲ Valeria Hernández, Gerente Estrategia Comercial y Producto de Orígenes Seguros

colonseguros

Conocé el seguro de robo de moto más completo para tus clientes.

Pérdida parcial y total por incendio sin franquicia.
 Robo o hurto parcial al amparo del total sin franquicia.
 Daños por granizo.
 Servicio de gestión gratuito en caso de robo o pérdida total de la unidad.

Para más información sobre el Seguro de Robo para Moto, comunicate 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
COMPAÑIA DE SEGUROS

COLÓN
ASISTENCIAS

📍 Alicia Moreau de Justo 170 C-1107AAD - CABA - Argentina | ✉ comercialpas@colonseguros.com.ar | 🌐 www.colonseguros.com.ar

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



➔ Más adelante, **Reynoso** indicó que, actualmente, en **Seguros Rivadavia** están trabajando en un importante proyecto interdisciplinario de cambio de Core: «Este trabajo se lleva a cabo con equipos de trabajo que operan también desde el exterior, haciendo foco en el desarrollo de las metodologías ágiles aplicadas al proyecto, para disponer de un sistema completo



Ayudámonos mutuamente a tener éxito.

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

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



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

GRUPO
SAN
CRISTÓBAL

INNOVACIÓN

ajustado a nuestras necesidades, las de los PAS y los clientes, que nos permita disponer de autonomía, inmediatez, sencillez y de herramientas esenciales para alinearnos a las nuevas tecnologías de un mercado dinámico requeridas por el negocio».

Sobre la misma cuestión, **Santcovsky** apuntó que ellos también trabajan con equipos multidisciplinares que siguen una dinámica similar a la metodología **Ágile**: «Cuando surge la necesidad de crear un nuevo producto, en Orbis convocamos a los expertos de cada área para comenzar a trabajar en los pasos de su lanzamiento. Se planifica una calendarización con las tareas y cada área se hace responsable de su labor, mientras que un coordinador del Comité otorga tiempos de cumplimiento para concretar el lanzamiento».

A su vez, **Hernández** destacó que hace un tiempo comenzaron a contar con un ámbito y metodologías ágiles para la co-creación y desarrollo de productos y negocios: «Esto permite la coordinación de equipos multidisciplinares que llamamos 'mesas', para poder alcanzar los objetivos propuestos. Entendemos que la metodología es un cambio cultural, por eso lo fuimos implementando paulatinamente de a grupos pequeños, logrando muy buenos avances en la manera de trabajar y siempre con vista en el cliente».

Por último, **Fazioli** manifestó que su compañía cuenta con una célula profesional interdisciplinaria enfocada en tramitar el desarrollo de nuevos seguros Patrimoniales y Personales. «La planificación representa la clave que reúne a todas las partes involucradas en el proceso de diseño de nuevos productos. La dinámica que propone la metodología de gestión permite que la innovación fluya en forma transversal dentro de la Organización, aprovechando las capacidades de nuestros equipos», marcó.

El rol de los PAS

¿Cuál es la función de los productores asesores de seguros en el diseño de nuevos productos? Al respecto, todos los ejecutivos coincidieron en el rol fundamental de los mismos sobre esta cuestión.

«En **Orbis**, los Productores nos retroalimentan constantemente en materia de productos, servicios y beneficios -piso de relieve **Santcovsky**-. Mensualmente realizamos encuestas para relevar sus necesidades y las del mercado. Muchos de los nuevos productos y mejoras de los vigentes surgen de los aportes de nuestros PAS. Además, contamos con nuestros equipos comerciales que están en constante contacto con ellos, consultándoles cómo viven la experiencia **Orbis Seguros**».

Seguidamente, **Fazioli** expresó: «Tanto la opinión de nuestros clientes como la de los PAS, resultan fundamentales para el diseño de un nuevo seguro. El test de producto es una técnica que utilizamos durante la investigación de mercado para identificar insights y estimar propensión de compra frente a la propuesta de aseguramiento. La visión comercial está presente desde el inicio del proceso, representada por Productores, Gerentes zonales o colaboradores especializados en comercialización de seguros».

De igual manera, **Reynoso** declaró: «Los productores asesores de seguros cumplen un rol muy importante y son protagonistas activos en las diversas etapas del desarrollo de un producto. Desde el primer momento, cuando se plantea la necesidad de comercializar un nuevo seguro, aportando información relevante sobre clientes, productos que se demandan, conocimiento sobre el asegurado, sus gustos, deseos, expectativas y necesidades, para allanarles el camino en pos de desarrollar sus actividades, tanto en el plano laboral como en el personal. También es relevante su participación en el testeo del mismo, para contar con su opinión y devolución, a fin de determinar si el producto es accesible, de ágil contratación y llegada a los clientes tipo para los cuáles fue definido el mismo».

Finalmente, **Hernández** concluyó: «En **Orígenes Seguros** lanzamos el canal PAS hace casi 3 años y desde entonces los Productores pasaron a ser el referente más destacado a la hora de diseñar y modificar productos. Valoramos mucho la opinión y aporte de cada productor, y entendemos que escuchando y estando abierto al cambio es como todos salimos favorecidos. Porque un muy buen producto hoy, puede no serlo mañana y el punto es poder escuchar cuándo es el momento de cambiarlo y tener la flexibilidad para hacerlo».



GALENO

TODAS LAS COBERTURAS
EN PLANES MÉDICOS Y EN SEGUROS
QUE TUS CLIENTES NECESITAN

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

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

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



www.galenoseguros.com.ar / www.galeno.com.ar

Servicios al Productor:
0800-333-7784

«Puertas Abiertas», nuevo ciclo de Experta Seguros

En diálogo con Informe, Gonzalo García, Director Comercial de Experta Seguros, brindó detalles sobre «Puertas Abiertas», el nuevo ciclo de la Compañía para mejorar y potenciar el canal de comunicación con Productores y Brokers. Además, el ejecutivo conversó sobre la actualidad, los proyectos y los desafíos de Experta.

Por la Dra. Gabriela Álvarez

Puertas Abiertas es el nuevo ciclo de encuentros desarrollado por EXPERTA SEGUROS, cuyo objetivo principal se orienta a mejorar y potenciar el canal de diálogo de la compañía con sus productores asesores de seguros y brokers. Contando con una amplia trayectoria en el mercado, la Aseguradora lleva a cabo esta innovadora iniciativa con el fin de continuar proyectando la escucha activa de quienes día a día actúan como canal de intermediación entre la compañía y sus asegurados, trabajando en forma conjunta en el desarrollo de nuevos y mejores productos, encaminado hacia el desarrollo de un servicio diferencial a la medida de las necesidades de sus clientes, con mayor agilidad, rapidez y fluidez. Se trata, en definitiva, de generar un proyecto que brinde la posibilidad de compartir las proyecciones e ideas a futuro con sus principales socios de negocio.

En virtud de ello, y a efectos de conocer este nuevo proyecto por dentro, entrevistamos a **Gonzalo García, Director Comercial de Experta Seguros**, quien nos brindó un panorama más amplio de las bases de este nuevo ciclo, a la vez que nos ubicó actualmente en la situación de la compañía, nos comentó cómo atravesaron la pandemia y en qué tipo de negocios está proyectando hacer foco a futuro.

¿Qué situaciones los motivaron a desarrollar este ciclo «Puertas Abiertas» y cuál es su principal objetivo?

- En Experta Seguros estamos en constante búsqueda de innovar en todos nuestros procesos, ampliando la red de asesores y servicios. Los Productores Asesores son parte fundamental de nuestra compañía y queremos que tengan en ella un rol protagonista. Un ejemplo de ello es el ciclo «Puerta Abiertas», ya que su principal objetivo es poder dialogar e intercambiar ideas junto a los productores para que podamos encontrar las mejores respuestas y descubrir oportunidades de forma conjunta.



¿En qué consiste el ciclo Puertas Abiertas lanzado recientemente por la Aseguradora?

- El nuevo ciclo de encuentros está destinado a potenciar el canal de diálogo con los Productores Asesores de Seguros y Brokers. A partir de esta iniciativa, desde la compañía buscamos seguir desarrollando una escucha activa y un nuevo canal de diálogo para trabajar de manera conjunta en mejores productos y así continuar el proceso de evolución hacia un servicio cada vez más diferencial y a la medida del cliente. Además, este proyecto brinda la posibilidad de compartir proyecciones e ideas con nuestros socios para ampliar sus negocios.

¿Qué recepción tuvieron por parte de los productores asesores de seguros?

- Los productores de seguros se encuentran muy interesados en participar y nos comunican su agradecimiento por el apoyo que les brindamos como compañía para el crecimiento de sus negocios.

¿Cuáles son al día de hoy sus principales canales de comercialización?

- Nuestro principal canal de comercialización son los Productores y Brokers. Son el eslabón más importante de nuestra cadena de valor y agregarles valor es uno de nuestros objetivos más importantes.

Teniendo en cuenta la trayectoria de la compañía y su importancia dentro del mercado de seguros, ¿en qué tipo de coberturas está focalizada actualmente Experta?

- Nuestro objetivo como compañía es brindar soluciones

integrales para el segmento individuos a través de la cobertura de autos y hogar; y al segmento de las empresas, a través de la cobertura de ART, vida colectivo e integral de comercio.

- Haciendo referencia a la época de la cuarentena más dura, ¿de qué forma y qué métodos implementó la compañía para sobrellevar dicho periodo?

- Adaptamos de manera rápida y ágil nuestra forma de trabajar a través del proyecto **Trabajo Conectado Remoto (TCR)**. Nos apoyamos en herramientas que nos permitieran tender un puente de comunicación fluido con los empleados, estableciendo como prioridad la prevención y el cuidado de la salud de nuestros colaboradores. A través de capacitaciones, reuniones de acompañamiento de líderes, talleres de apoyo y contención y el acceso a un canal exclusivo de contacto con infectólogos, entre otros, brindamos soporte para poder transitar este desafío.

Para estar cerca de nuestros socios estratégicos, realizamos distintos **Webinars** y creamos un sitio específico con información, material y novedades.

Nuestra prioridad fue siempre estar junto a nuestros colaboradores, socios estratégicos y junto al mercado.

¿Cómo fue el proceso de transformación de la compañía, de ser una aseguradora de nicho a convertirse en una compañía multiproducto?

- **Uno de nuestros valores es la innovación**, que unida a nuestra sólida trayectoria en ART hizo que nuestra transición hacia una empresa de seguros generales sea una evolución natural. Nuestro objetivo es generar una **propuesta integral de cobertura para nuestros intermediarios y clientes**, para que puedan tener todo el respaldo que necesiten, en una misma compañía.

¿Cuáles son los proyectos y desafíos de la aseguradora de cara al futuro, marcado claramente por las consecuencias de la pandemia y posibles rebrotes que surjan en lo sucesivo?

- Sabemos que una crisis trae consigo nuevas oportunidades, en ese transcurso relanzamos nuestro seguro de hogar, ahora a medida y seguimos incorporando nuevas coberturas bajo la mejor ecuación precio - calidad.

En este sentido, estamos en constante búsqueda de ofrecer nuevos productos e innovaciones. Es así que en este nuevo periodo estaremos mejorando nuestros productos ya existentes y seguiremos ofreciendo soluciones integrales acordes a cada negocio. Paralelamente, lanzaremos nuevas coberturas como **Flota e Integral de comercio** y estamos trabajando en el proceso de expansión regional. 🌐



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



Nuestra misión:
Proteger al equipo de salud.
Uno de cada dos médicos está cubierto por Seguros Médicos.

SEGUROS MEDICOS
Su compañía, su seguridad

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

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

SSN SUPERINTENDENCIA DE
SEGUROS DE LA NACIÓN

Utilización de drones en la industria aseguradora



El uso de drones en la industria aseguradora cumple una doble función. Por un lado, actúa como herramienta de suma utilidad para el desarrollo de la actividad, en lo que hace a la peritación de siniestros en grandes catástrofes, incendios e incluso en coberturas relativas a la agricultura y ganadería. Y por otro lado, a nivel civil y comercial trae aparejado para las aseguradoras un nuevo nicho de negocio de enormes dimensiones, como es la obligatoriedad de contratar un seguro para su utilización, que cubra los requerimientos que la autoridad de aplicación estableció para el uso de este tipo de vehículos.

Escribe **Dra. Gabriela Álvarez**

Uso de drones en las diferentes industrias

El uso de la tecnología avanza a pasos agigantados inmerso en el marco de una sociedad que requiere cada vez más velocidad, precisión y respuesta a los problemas de la vida cotidiana. La tecnología llegó para dar respuesta a estas problemáticas, a la vez que acelera el ritmo de vida de las poblaciones generando expectativas cada vez más elevadas de inmediatez, facilidad y precisión. Con sus ventajas y desventajas, los avances tecnológicos definitivamente llegaron para quedarse.

El arribo de la pandemia impactó fuertemente en el desarrollo de la tecnología, acelerando muchos procesos que se pensaba que llevarían años y, sin darnos cuenta, estaban a la vuelta de la esquina. La necesidad de resolver diferentes situaciones desde el interior de los hogares, generó la necesidad de desarrollos tecnológicos y de logística tendientes a dar respuesta a este nuevo e imprevisible requerimiento. Las

compras por internet y redes sociales, los servicios de mensajería y *delivery*, las plataformas para llevar a cabo reuniones laborales y educativas incluso de los niños en edad escolar, el desarrollo y mejora de las plataformas de las empresas al ver que muchas de sus compras se volcaron a la virtualidad, son sólo algunos ejemplos de cómo **la pandemia aceleró los procesos de actualización digital**.

El desarrollo de la inteligencia artificial que se ha venido dando en los últimos tiempos, ha hecho posible situaciones que antes creíamos imposibles. Y dentro de esta definición, no podemos dejar de mencionar como capítulo aparte el desarrollo de lo que habitualmente y en la jerga diaria conocemos como **DRONES**. También llamado **VANT**, siglas de **vehículo aéreo no tripulado**, se trata de un vehículo que no requiere tripulación, capaz de mantener de manera autónoma un nivel de vuelo controlado y sostenido durante un período de tiempo, propulsado por un motor de explosión, eléctrico o de reacción. En cuanto a su diseño, cuentan con una amplia variedad de formas, tamaños y características, tendiendo actualmente a ser cada vez más pequeños, dependiendo del uso al que esté destinado, habiendo surgido como consecuencia de ello **microdrones** que caben incluso en la palma de una mano.

Si bien históricamente, los drones surgieron como un elemento de utilización netamente militar, empleados en su momento para efectuar bombardeos, realizar operaciones de vigilancia y reconocimiento o como elemento de protección y proyección de los cazas avanzados, actualmente el desarrollo de su uso civil y comercial ha tenido un gran avance, potenciado por su bajo costo y su facilidad de utilización.

En lo que respecta a la industria aseguradora, el uso de drones cumple una doble función. Por un lado actúa como herramienta de suma utilidad para el desarrollo de la actividad, sobre todo en lo que hace a la **peritación de siniestros en grandes catástrofes, incendios e incluso en coberturas relativas a la agricultura y ganadería**, puesto que permite el acceso, la inspección y la delimitación de zonas que resultan de suma dificultad para el ser humano, sin mencionar la altísima precisión que arrojan sus resultados. Pero por otro lado, la utilización de drones a nivel civil y comercial

por un número cada vez más grande de empresas y para los usos más variados, trae aparejado para las aseguradoras un nuevo nicho de negocio de enormes dimensiones, **la obligatoriedad de contratar un seguro para su utilización**, ha obligado a las compañías de seguros a desarrollar productos que cubran los requerimientos que la autoridad de aplicación estableció para el uso de este tipo de vehículos.

En nuestro país, este nicho es incipiente y requiere un gran desarrollo aún, principalmente debido a la complejidad que acarrea el desconocimiento del alcance de los daños que este tipo de vehículos pueden ocasionar. Ello actúa como una de las principales limitantes que provoca que las compañías de seguros se encuentren aún reticentes a asegurarlos.

Principales usos de los drones

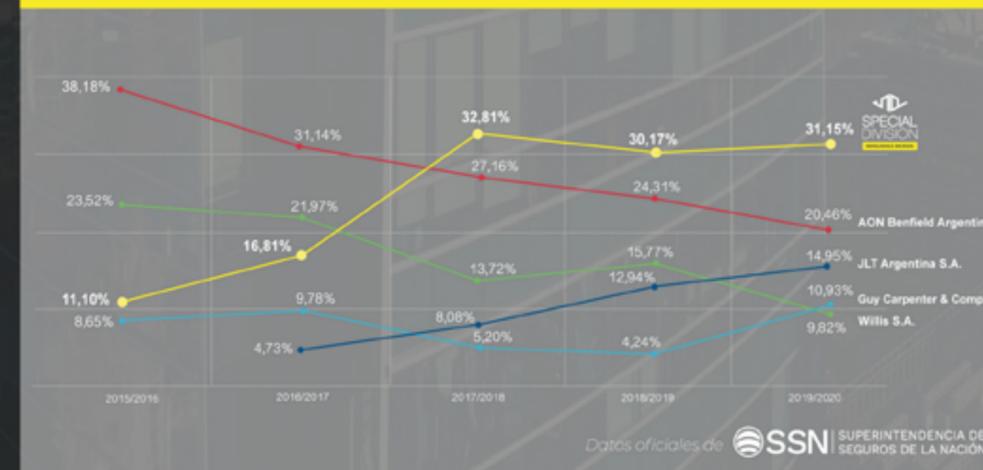
Históricamente los drones, como mencionamos anteriormente, surgieron ligados exclusivamente a tareas militares, en cuyo campo debido a su gran recorrido temporal y su inigualable utilidad, continuará desarrollándose en el futuro, principalmente en tareas de vigilancia e inteligencia.

Sin embargo, **el desarrollo y crecimiento de los drones, hoy en día, parece ir de la mano de los usos civiles y** ->



EL BROKER DE REASEGUROS INDEPENDIENTE

1 EN PRIMA INTERMEDIADA



www.specialdivisionre.com

info@specialdivisionre.com

TECNOLOGÍA

→ **comerciales.** Si bien en muchas industrias ya se utilizan este tipo de mecanismos, aún existen otras en vías de análisis. Entre estos principales usos podemos citar:

- **Asistencia en servicios de emergencia y control de fronteras:** los drones pueden ser utilizados para la realización del control de fronteras como lleva a cabo Estados Unidos, o bien en la asistencia ante situaciones de emergencia, grandes catástrofes, incendios, entre otras, permitiendo el ingreso a rincones vedados para el ser humano, como así también realizar un reconocimiento y evaluación del estado de las estructuras, servicios de búsqueda y rescate de personas mediante la incorporación de cámaras de video e infrarrojas, las que permiten de esta manera llegar a zonas poco accesibles o incluso de gran peligro, sin poner en riesgo vidas humanas.

- **Agricultura y ganadería:** es una de las industrias en la cual la utilización de drones surte más efectividad y resulta más útil, ya que permite estudiar el rendimiento de los cultivos, las características topográficas de los terrenos, supervisar y controlar el estado de los cultivos y las cosechas,



conocer la salud de las plantas, adaptar el uso de pesticidas, herbicidas y fertilizantes a zonas específicas de los cultivos, optimizar el uso de materia prima y gestión del personal. Todo ello redundará en un mejor aprovechamiento de las cosechas, la mitigación de gran cantidad de riesgos y por ende también un abaratamiento de los costos.

- **Servicios de logística y mensajería:** la utilización de los servicios tradicionales de mensajería ha crecido exponencialmente con la llegada de la pandemia. Sin embargo, la utilización de los drones para servicios de logística y mensajería tiene ya en el mercado internacional un gran desarrollo en todo lo que hace a la entrega de paquetes de todo tipo, mejora de los procesos de distribución y almacenamiento, entre otros. Lo cierto es que el uso de drones para logística es cada vez más común sobre todo en los sectores de *retail* y compra y venta. La demanda exige el desarrollo de un dispositivo que permita transportar productos de manera sencilla, rápida y segura. Asimismo, la utilización de esta tecnología permite realizar los envíos de forma más ágil, y menos costosa a los destinos frecuentes, como así también a lugares de difícil acceso, optimizando de esta manera la cadena de suministro. A su vez, dentro de este rubro, también son de gran utilidad en:

- * **Operaciones de inventario:** sobre todo en lo relativo al control y búsqueda de referencias en las estanterías.
- * **Movilización y reacomodamiento de artículos:** los drones son capaces de realizar movimientos de mercadería, siempre y cuando se respete su límite de peso y carga.
- * **Vigilancia de las instalaciones:** también cumplen funciones relativas al control de seguridad y vigilancia de las instalaciones, evitando de esta manera robos a través del ingreso de delincuentes a la planta.
- * **Preparación de pedidos:** la utilización de estos dispositivos, al permitir el transporte de mercaderías de un lugar a otro, agiliza los procesos de preparación de pedidos y aporta eficacia y rapidez en los diferentes procesos.

Dentro de los principales beneficios que podemos encontrar en el uso de drones orientado a la actividad logística podemos destacar:

- * **Reducción de costos de los repartos diarios.**
- * **Menor aglomeración de tráfico** al utilizar espacios aéreos, lo que genera un transporte más ágil, sencillo y ecológico.
- * **Acceso a mayor población,** puesto que permiten el acceso a zonas peligrosas o rurales donde no se podría acceder de otra forma.
- * **Reducción de emisiones CO₂,** el reemplazo del uso del transporte por vía terrestre con todos los daños que produce la contaminación, se ve enormemente reducida con la utilización de estos dispositivos.

- **Protección de la fauna:** a través de la observación de las especies protegidas mediante las imágenes recolectadas por los drones y de la detección de la existencia de caza furtiva.

- **Servicios de comunicación e industria cinematográfica:** la utilización de drones permite brindar noticias con una mayor amplitud de cobertura, al permitir un informe más detallado y preciso de la situación del tráfico o seguimiento de manifestaciones. Asimismo, en la industria del cine permite el rodaje de escenas con imágenes aéreas y la obtención de panorámicas. →

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



Más Herramientas. Mejor Servicio

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



FEDERACION PATRONAL
SEGUROS S.A.

www.fedpat.com.ar





• **Investigación y ciencia:** los drones permiten la recolección de información *in situ* y análisis de zonas de difícil acceso, mediante cámaras de alta resolución. Pueden emplearse para actividades de ingeniería civil, cartografía, navegación y transporte, protección de la caza y la pesca, controles de contaminación, estado de los espacios verdes y, en lo relativo a meteorología, para conocer la condición de huracanes y tormentas.

Utilización de drones en la Industria Aseguradora

La utilización de estos dispositivos merece un capítulo aparte si consideramos las enormes ventajas e incluso la posibilidad de evaluar y analizar la toma de nuevos riesgos que antes parecían impensados.

Por un lado, en lo que hace a la actividad de peritación, la utilización de estos dispositivos permite, como dijimos anteriormente, el ingreso a zonas de difícil acceso para los seres humanos, zonas peligrosas, campos de gran extensión, zonas devastadas por desastres naturales, huracanes, incendios y obtener de esa forma información precisa y rápida en tiempo real, que permite la elaboración de informes periciales con una consecuente valoración de los daños causados. Pero también cumple una tarea fundamental a la hora de contratar el seguro, como método de inspección previa, lo que da lugar a conocer con mayor amplitud y detalle el riesgo que se está asegurando, permitiendo de esa forma establecer primas y medidas de seguridad más acordes al objeto del seguro.

Por otro lado en lo que respecta a la evaluación de los daños, permite obtener resultados mucho más precisos y ágiles, tanto de lugares que han sufrido incendios o huracanes -como ocurrió en Estados Unidos- como de zonas expuestas a altos niveles de contaminación, daños provocados por grandes tormentas, entre otras. Pero también, puede ser una herramienta de gran ayuda a la hora de evaluar las consecuencias de los accidentes de tránsito, tanto la cuantificación de los daños materiales sufridos por los diferentes vehículos, como así también en actividades de despeje de la zona afectada por la colisión.

Todos estos usos mencionados, sin olvidarnos del interés creciente en la sociedad por la adquisición de estos dispositivos para actividades de uso personal y de recreación y ocio, está sujeto al respeto de las normas establecidas por la autoridad regulatoria, en cuanto a las **garantías de seguridad requeridas en la utilización del espacio aéreo, la privacidad de la información personal en lo que hace a imágenes y videos recogidos por las cámaras de los drones, los requisitos de su uso y de quien lo controla.** Asimismo, **la contratación de un seguro de responsabilidad civil resulta de suma importancia, debido a los daños incipientes que este tipo de dispositivos puede generar a terceros.** En nuestro país, hay varias compañías que ofrecen este tipo de seguros, siendo la principal cobertura la responsabilidad civil por daños a terceros.

Experiencia internacional en la utilización de drones

A los fines de conocer hacia dónde se dirige el uso de estos dispositivos, resulta de suma utilidad investigar acerca de qué usos le están brindando aquéllos países con niveles tecnológicos más avanzados.

• **ESTADOS UNIDOS**

Ya por el año 2015, la aseguradora AIG fue autorizada para operar con pequeños vehículos aéreos no tripulados con el objetivo de realizar una serie de investigaciones destinadas a facilitar la evaluación y gestión de los riesgos, control de las pérdidas y el rendimiento de sus asegurados en ese país.

La Aseguradora USAA utilizó drones para evaluar, peritar y cuantificar los daños provocados por el huracán Harvey que afectó a Texas en agosto de 2017. Para los peritos que utilizan esta tecnología, la misma resulta de suma utilidad atento que brinda una mayor eficiencia y aprovechamiento del capital humano, eliminación de los problemas de seguridad sobre todo cuando se deben hacer revisiones en altura con condiciones climáticas adversas, comunicar la información al experto o analista en tiempo real, lo que permite una evaluación de los daños y la elaboración de informe de medición preciso.

Asimismo, la aplicación *Verifly* aparece en el mercado como una solución puntual para las aseguradoras, al permitir mediante una aplicación móvil la contratación de seguros para drones por hora, como una solución para que los clientes contraten la cobertura cuando saben que van a utilizarla.

Asimismo, la firma UPS puso a prueba los drones utilizados en el reparto diario, instalando los mismos en los techos de las furgonetas, los cuales fueron lanzados por el conductor para entregar paquetes de manera autónoma, volviendo luego al vehículo sin que el conductor tuviese que cambiar su ruta hacia la próxima entrega. La batería del dron se recarga cuando está en el camión y permite una autonomía de 30 minutos para ir y volver.

• **MÉXICO**

En este país los drones están siendo utilizados para la inspección de obras y daños provocados por eventos catastróficos, sobre todo debido al ahorro que supone para la compañía, así como la agilización de los trámites de inspección y pago de los siniestros.

• **COLOMBIA**

A través del uso de drones, ha logrado encontrar la solución para optimizar el déficit de agentes de tráfico que tiene la ciudad de Medellín, atento que su utilización contribuye a despejar rápidamente las calles cuando se produce accidentes de tránsito.

• **CHINA**

Yendo ya un paso más allá, en China los drones han comenzado a utilizarse como un prototipo de dron de pasajeros o taxi sin conductor, capaz de transportar una persona durante 23 minutos a altitudes de 3500 metros y a una velocidad máxima de 100 km/h. El viajero sólo debe indicar su destino en el tablero de instrumentos para que el dron se dirija hacia allí.

Perspectivas del Mercado de Seguros

El mercado asegurador se orienta a incrementar la utilización de estos dispositivos en lo que hace al uso profesional, civil y de entretenimiento, considerando su uso como una **herramienta de suma utilidad para la peritación y valoración de los daños en los diferentes siniestros de daños**, como así también una enorme oportunidad para el mercado de **generar un nuevo tipo de cobertura para estos bienes teniendo en cuenta los riesgos que genera su utilización.**



aacms
ASOCIACION ARGENTINA DE COOPERATIVAS
Y MUTUALIDADES DE SEGUROS

stop loss
bureau de reaseguros s.a.

rasa
Reaseguradores Argentinos SA

FINALLOSS S.A.
de Mandatos y Servicios

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

LA NUEVA
Cooperativa de Seguros Limitada

DESDE 1933
Honestidad para asegurar
Solvencia para responder

Contratá On Line tu seguro automotor ingresando a nuestra web

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

Disponible en App Store Google Play

MEDIOS DE PAGO

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

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

Libra Seguros, la compañía N° 1 en crecimiento interanual en Automotores

© Dentro del ranking de crecimiento en el ramo automotor, **Libra Seguros** se posiciona como la empresa de mayor crecimiento interanual con un 148%. «Estamos realmente muy satisfechos con nuestro desarrollo en el ramo automotor, hemos superado los objetivos propuestos en nuestro plan de negocios. Diversos factores han aportado a este crecimiento, pero fundamentalmente nuestro producto **Orange Time**, un seguro alineado a las tendencias internacionales donde el asegurado paga por tiempo de uso pudiendo obtener un importante ahorro», puntualizó **Juan Ignacio Perucchi, Gerente General de Libra Seguros**.

«No quisiera dejar de resaltar el acompañamiento de los PAS a nuestra metodología de trabajo, a nuestra propuesta en términos de productos diferenciales y a un modelo de atención donde el foco está puesto en las necesidades y escucha de nuestros PAS, en estos pilares se sustenta nuestro éxito. Nosotros tenemos claramente definida nuestra política comercial, donde el Productor es el protagonista principal de nuestro modelo de negocios», concluyó **Juan Ignacio Perucchi**.

Colón lanza Hogar Premium, un nuevo Seguro de Combinado Familiar

© Se trata de un **seguro de hogar integral** con más coberturas y beneficios para sus asegurados. **Colón Compañía de Seguros** acaba de lanzar su nuevo seguro de **Hogar Premium**, una opción integral que suma nuevas coberturas y más beneficios, adaptados a las necesidades del mercado y los asegurados. El **Seguro de Hogar Premium** protege desde objetos específicos que se encuentren fuera de casa, como la bicicleta y el monopatin -resguardando de robo o incendio-, hasta una cobertura de Responsabilidad Civil a terceros -incluyendo perros peligrosos- una condición obligatoria en la Ciudad de Buenos Aires.

Además, al **Servicio de Asistencias para el Hogar** ofrece un **Servicio de Asistencias para Mascotas** que brinda la posibilidad de solicitar un veterinario a domicilio en caso de emergencia o cubrir las primeras vacunas y desparasitado, entre otras prestaciones. Un dato para tener en cuenta es que los asegurados que elijan esta nueva opción se convertirán de forma inmediata y automática en miembros del exclusivo **Club de Beneficios de Colón**, que les permitirá acceder a miles de descuentos en las mejores marcas nacionales de los rubros de gastronomía, entretenimiento, cursos de formación académica y muchas secciones más.

© Se trata de un **seguro de hogar integral** con más coberturas y beneficios para sus asegurados. **Colón Compañía de Seguros** acaba de lanzar su nuevo seguro de **Hogar Premium**, una opción integral que suma nuevas coberturas y más beneficios, adaptados a las necesidades del mercado y los asegurados. El **Seguro de Hogar Premium** protege desde objetos específicos que se encuentren fuera de casa, como la bicicleta y el monopatin -resguardando de robo o incendio-, hasta una cobertura de Responsabilidad Civil a terceros -incluyendo perros peligrosos- una condición obligatoria en la Ciudad de Buenos Aires.

Coberturas del nuevo Seguro de Hogar Premium:

- Daños materiales en el Edificio y contenido a consecuencia de Granizo, Huracán, Vendaval, Ciclón y Tornado (full value).
- Robo, hurto o accidente de equipos electrodomésticos en el domicilio.
- Responsabilidad Civil hechos privados, incluye razas peligrosas de perros.
- Seguro contra robo e incendio de objetos específicos fuera del domicilio, como bicicletas y monopatin eléctrico.
- Extensión de cobertura a vivienda de vacaciones.
- Accidentes Personales para el personal doméstico.

«Colón Compañía de Seguros sigue en la vanguardia del mercado teniendo como objetivo satisfacer las necesidades de quienes la eligen y confían la protección de sus bienes personales. Teniendo en cuenta las realidades actuales y buscando la innovación en cada paso, el nuevo **Seguro de Hogar Premium se adapta a los cambios y a los nuevos estilos de vida**», expresó **Marcelo Acame, Gerente Comercial y Marketing de Colón Compañía de Seguros**. Más información: www.colonseguros.com.ar

Comprometido con la integración social. Grupo San Cristóbal presenta su primer folleto en Sistema Braille

© La acción se enmarca en el «Programa Bienestar» que tiene como objetivo incorporar mejores prácticas. **Asociart**, la aseguradora de riesgos del trabajo de **Grupo San Cristóbal**, presentó su primer folleto en **Sistema Braille** sobre prevención de riesgos laborales en oficinas, que incluye desde recomendaciones para adoptar buenas posturas frente a la computadora hasta planes de contingencia y evacuación en los establecimientos. Teniendo en cuenta que en Argentina casi 900.000 personas tienen algún grado de discapacidad visual -según datos del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (Indec)- la aseguradora de riesgos de trabajo desarrolló este material como parte de la estrategia de inclusión que viene llevando a cabo. Mediante el «Programa Bienestar», **Grupo San Cristóbal** refuerza el compromiso de lograr integridad hacia sus clientes, sus colaboradores y productores asesores de seguros (PAS), como así también mantiene su premisa de brindar tranquilidad para promover una mejor vida en comunidad.



Breves de Informe

Confianza en el futuro. SANCOR SEGUROS Brasil publica su Cuarto Reporte de Sustentabilidad



© A través de este documento, la aseguradora profundiza su compromiso con la sociedad y el desarrollo sostenible, aun en tiempos desafiantes presenta una rendición de cuentas más exhaustiva, orientándose hacia una continuidad del negocio con foco en la sustentabilidad. Ante un escenario global y local complejo y sin precedentes, **SANCOR SEGUROS Brasil** manifiesta su fuerte compromiso con el futuro y presenta su **cuarto Reporte de Sustentabilidad**, correspondiente al año 2020, a través del cual la firma rinde cuentas de su accionar y muestra, hoy más que nunca, su compromiso con un futuro más sostenible.

«La Agenda 2030 es el camino hacia la sustentabilidad que debemos seguir. Algunos **Objetivos de Desarrollo Sostenible** han cobrado mayor relevancia a partir de la pandemia y hacia allí debemos apuntar desde todos los sectores, públicos y privados. Una de las oportunidades que surgen de esta crisis es que contribuye a que se ponga en el centro a la **estrategia de sustentabilidad de las empresas**, visibilizando la necesaria alineación intrínseca que tiene con el negocio y su continuidad», comentó **Fernando Alloatti, Director General de SANCOR SEGUROS Brasil**.

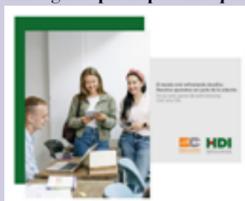
En este informe se muestran los resultados de un nuevo análisis de materialidad, con la mención de temas estratégicos que fueron actualizados en respuesta a los cambios permanentes del contexto mundial y local, así como a las tendencias para la industria.

SANCOR SEGUROS Brasil revisó cuáles son las temáticas claves que deben guiar la gestión de sustentabilidad, considerando que ante el escenario actual es indispensable esta **actualización de Temas Materiales** para responder con responsabilidad a las necesidades que surjan durante y luego de la crisis.

Para la elaboración del Reporte se siguieron iniciativas y estándares internacionales de sustentabilidad como los **Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS)** y su herramienta **SDG Compass**, los lineamientos de **Global Reporting Initiative (Estándares GRI)**, la **Norma Internacional de Responsabilidad Social ISO 26000** de Responsabilidad Social y los **10 Principios del Pacto Global de Naciones Unidas**, los **Principios de Empoderamiento de las Mujeres (ONU Woman)** y la **Serie AA1000** de AccountAbility.

Para más información y para conocer este Reporte de Sustentabilidad: <https://www.sancorseguros.com.br/RSE>
La empresa los invita a dejar su opinión y sugerencias para hacer de este Proceso un canal de doble vía y de mejora continua, a través del siguiente contacto: rse@grupossancorseguros.com

HDI Seguros participó como sponsor de Bootcamp Trama



© **HDI Seguros** se sumó como **sponsor de Club Trama Emprendedores** de ITBA. El encuentro virtual, que tuvo lugar del 22 al 30 de agosto, reunió a 80 participantes de Argentina y América Latina con el objetivo de motivarlos a emprender y desarrollar proyectos de impacto.

La dinámica consiste en la selección de estudiantes universitarios o recientemente graduados (18 a 26 años), de distintas carreras con un perfil proactivo, con el objetivo de formar parte de la experiencia de manera libre y gratuita. El equipo organizador selecciona y agrupa a los participantes según sus intereses y perfiles para lograr formar grupos interdisciplinarios. La 9ª edición contó con 2 categorías: Desarrollo Sustentable (Energías renovables, movilidad, cambio climático) y Social (**EdTech, Health Tech** e inclusión financiera). Además, se incluye la tecnología como herramienta transversal a ambas categorías. Año tras año se intentan abarcar las principales problemáticas que la sociedad y el mundo están enfrentando en la actualidad y el surgimiento de proyectos de impacto que intenten mejorar estas situaciones.

Auspiciando el evento, **HDI Seguros** deja plasmado su propósito «**Together**». Juntos respondimos ante lo inesperado y promovemos las iniciativas personales.

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.

La Escuela de Caución de Afianzadora sigue creciendo



© La **Escuela de Caución** se renueva y lanza su nueva programación 2021/2022 con nuevos contenidos y temáticas internacionales. Esta iniciativa académica, de acceso totalmente libre, **cumple 8 años en el mercado argentino**, buscando una mayor difusión del seguro de caución a través de la capacitación de los principales interlocutores del ramo de las fianzas. Productores Asesores de Seguros, sus colaboradores, **Risk Manager** y funcionarios de la administración pública, entre otros, han sido parte de los **más de 4000 asistentes que transitaban exitosamente los 5 módulos del programa**.

Cada uno de estos segmentos **son dictados por referentes de la materia**, en pos de una capacitación vivencial que se acerque al máximo a la realidad del ramo, las necesidades de los clientes y el estratégico rol del PAS en el desarrollo del negocio. Con una duración de 90 minutos, cada módulo transita las principales aristas de un nicho con potenciales resultados en la cartera del Productor Asesor de Seguros. «Introducción y Comercialización», «Suscripción», «Cobranzas», «Garantías Judiciales» y «Siniestros» son los títulos de esta experiencia de aprendizaje. Los asistentes toman un nuevo protagonismo en el mundo de las garantías, adquiriendo habilidades para saber dónde detectar nuevos intereses asegurables, cómo asesorar al cliente; aprender a presentar de forma exitosa un negocio en las compañías; incorporar técnicas para una correcta administración de la cobranza y analizar eficazmente Garantías Judiciales.

Como novedad, **se suman a La Escuela referentes internacionales del mundo reasegurador, quienes nos aportarán una visión global de este apasionante segmento**. Los interesados pueden encontrar más información en www.afianzadora.com.ar o bien, escribir a escuela@afianzadora.com.ar para obtener una plaza que seguramente potenciará las posibilidades de hacer negocios tanto en caución como en otros riesgos.

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

Asociart ART brinda mejora continua en el servicio a sus clientes



© **Asociart ART** continúa invirtiendo en tecnología y brindando una cobertura integral en materia de accidentes del trabajo y enfermedades profesionales. **Asociart ART** es una de las aseguradoras pioneras en el **servicio de telemedicina**: a través de este canal se gestionaron los casos de pacientes con **Covid-19** desde el comienzo de la pandemia y en la actualidad continúa formando parte de su transformación digital y constante búsqueda de brindar servicios de vanguardia. A través de este nuevo servicio, **se gestionó adecuadamente el 95% de los casos de pacientes que debían guardar aislamiento domiciliario**, mientras que se pudieron tomar **decisiones diagnósticas y terapéuticas inmediatas en el 5% de casos que requirieron el envío de ambulancias con médico a domicilio**, la realización de exámenes complementarios y el traslado de pacientes a centros asistenciales, efectuando paralelamente el acompañamiento de los pacientes tanto en su domicilio como durante la internación.

«La telemedicina nos permitió continuar brindando las prestaciones médicas, con la excelencia y dedicación que nos caracteriza, en un nuevo escenario de pandemia. **Habilitamos un canal digital de consultas médicas, facilitando el cumplimiento de las medidas de aislamiento y distanciamiento social y proporcionando una alternativa concreta para la descongestión de los centros asistenciales**», destacó **Claudio Taboadela, Gerente Médico de Asociart ART**. En esta misma línea, la compañía recientemente presentó **Trabajador +**, una aplicación totalmente renovada para que los trabajadores asegurados puedan realizar el seguimiento de sus gestiones habituales de manera directa, simple y rápida. Entre los servicios y beneficios se destacan: disponer de la credencial digital en el momento en que se la necesita; cargar, acceder y recibir toda la información de pagos; y comunicarse a través del canal de contacto de preferencia: *email*, formulario de contacto o *Whatsapp*.

«Hoy, más que nunca, sentimos la necesidad de acompañar a nuestros asegurados con productos y servicios acordes a sus requerimientos. **Entendemos que es clave actuar rápido y ofrecer alternativas que puedan agregar valor usando los medios digitales y las capacidades con las que contamos**», finalizó **Taboadela**.

Asociart ART 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 de los servicios de salud que ofrece en el marco del sistema de riesgos del trabajo.

Crecimiento con sustentabilidad marcan la agenda del sector asegurador según ADIRA



© Los máximos referentes del mundo del seguro se reúnen del 20 al 24 de septiembre en la **I Cumbre Iberoamericana** que busca reponsar el seguro para implementar los **17 Objetivos de Desarrollo Sostenible de la ONU** en el sector. **ADIRA** participará del evento y comparte su compromiso con la sustentabilidad.

La **I Cumbre Iberoamericana «El seguro en la agenda 2030»** será una oportunidad única para impulsar la **Alianza del Seguro**, un nuevo foro -del que **ADIRA** forma parte- que busca repensar el seguro para implementar los **17 Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS)** de la Organización de Naciones Unidas (ONU) en el sector asegurador.

Los máximos referentes del mundo del seguro se reúnen del 20 al 24 de septiembre en la **I Cumbre Iberoamericana** y la cámara «**Aseguradoras del Interior de la República Argentina» (ADIRA)** formará parte del encuentro organizado por la **Alianza del Seguro** que tiene como lema «*Por una sociedad saludable, justa y sostenible*».

El propósito de la **Alianza del Seguro** es impulsar la integración de los **Objetivos de Desarrollo Sostenible de la ONU** en las estrategias del sector asegurador y co-crear, debatir y definir cómo dar respuesta al cumplimiento de dichos objetivos, postulando al seguro como el garante de un futuro mejor.

Juan Carlos Mosquera, Presidente de ADIRA, resaltó que las pequeñas acciones como apagar la luz de la oficina antes de salir son importantes para contribuir con el desarrollo sostenible y destacó el compromiso de la industria aseguradora en sumarse a los objetivos de desarrollo sustentable impulsados por la ONU. Iniciativas que ayudan en el presente a pensar un futuro mejor.

«Este es un viaje largo, pero el mundo no nos espera más. El hombre todo poderoso cree que maneja los tiempos pero el mundo nos está diciendo que cada vez hay menos tiempo: empiecen a hacer algo, reaccionen! Es muy importante que cada uno desde su lugar comience a generar una contribución y es excelente que el seguro se acople a ser sostenible y sustentable, es una causa súper noble y nuestros nietos nos van agradecer que hayamos tomado esta decisión», subrayó **Mosquera**.

Los líderes mundiales que integran la ONU adoptaron un conjunto de objetivos globales para erradicar la pobreza, proteger el planeta y asegurar la prosperidad para todos como parte de una nueva agenda de desarrollo sostenible de cara al 2030. Cada objetivo tiene metas específicas y para alcanzar estos objetivos «*todo el mundo tiene que hacer su parte*»: los gobiernos, el sector privado, la sociedad civil y las personas.

Los **17 Objetivos de Desarrollo Sostenible** definidos por la ONU en 2015 son el punto de partida de **La Alianza del Seguro**, que se constituye, en realidad, en base del objetivo 17, que postula la creación de alianzas para lograr las metas de la agenda 2030. En el caso de **La Alianza del Seguro** se trata de aunar esfuerzos para que este sector no sólo siga siendo un buen compañero de viaje de los ciudadanos, sino para que también se convierta en un garante de un futuro mejor para todos ellos.

El objetivo más inmediato de **La Alianza del Seguro** -que será eje del congreso- es convocar a todos los actores económicos, gubernamentales, educativos y del tercer sector para debatir el futuro y sus urgencias, evidencias e implicancias, poniendo el foco en el valor de la previsión y la prevención. También se trabajará en *definir, desarrollar e implementar una cultura aseguradora que tenga implicaciones reales en aspectos sociales, económicos y filosóficos* y en ampliar el concepto del seguro como herramienta necesaria para lograr un mayor equilibrio y justicia social, a la vez que busca mitigar, pero también prevenir, daños y catástrofes.

Hay una amplia representación del sector asegurador de la Argentina en el **Consejo Iberoamericano de la Alianza**, del que ya forman parte más de sesenta entidades, organizaciones y empresas vinculadas al mundo asegurador de Iberoamérica, entre las que se encuentra **ADIRA**.

Sobre ADIRA
Aseguradoras del Interior de la República Argentina (ADI-RA) fue creada en 1981 por un pequeño grupo de aseguradoras del interior del país para contribuir con el desarrollo del sector asegurador en particular y de la sociedad en general a través del diálogo, el consenso y el trabajo en equipo. En el año de su 40º aniversario sigue vigente su legado, y a través de la cámara se busca fortalecer al sector asegurador en general con una perspectiva federal y desde su sede en Rosario, provincia de Santa Fe.

Las empresas asociadas a **ADIRA** representan **más del 25% de la producción del mercado argentino y el 60% del seguro agrícola**. Sus socios son **Grupo Asegurador Sancor, Grupo Asegurador La Segunda, Grupo Asegurador San Cristóbal, Cooperación Seguros, Previnca SA, Asociación Mutual Dan, NSA y Segurometal**.

Breves de Informe

Libra Seguros: Nueva alianza con Renault Castrol Team. Sube la adrenalina, crece la Actitud



© **Libra Seguros** es el nuevo **Sponsor oficial** del **Renault Castrol Team** en el **Súper TC2000**, y realizó su presentación este último fin de semana en los 200kmBA, en el autódromo de Buenos Aires. Es el equipo más ganador del Súper TC2000, 3 Campeonatos de Pilotos, 5 Campeonatos de Equipos, 4 Campeonatos de Marcas y 32 victorias (un total de 108 triunfos sumando el periodo de TC2000).

«La decisión de ser **Sponsor** de **Renault Castrol Team** se fundamenta por un lado en que el **automovilismo** es **adrenalina pura**, para los pilotos, sus equipos y espectadores, y a nuestro entender es lo que nutre la **Actitud**, es la pasión de estar un paso más allá, de poder manejar responsablemente las vicisitudes, de tener los reflejos necesarios para adaptarse a distintos momentos, es por todo esto que nos parece muy importante esta alianza y así visibilizar aún más la **Actitud Libra**», cerró **Gabriel Bussola, Presidente de Libra Seguros**.

«**A Libra Seguros** la define la **Actitud**, y es en el deporte y en la vida misma donde claramente se percibe. El **automovilismo** es **adrenalina pura**, para los pilotos, sus equipos y espectadores, y a nuestro entender es lo que nutre la **Actitud**, es la pasión de estar un paso más allá, de poder manejar responsablemente las vicisitudes, de tener los reflejos necesarios para adaptarse a distintos momentos, es por todo esto que nos parece muy importante esta alianza y así visibilizar aún más la **Actitud Libra**», cerró **Gabriel Bussola**.

AOSS realizó acciones solidarias en el Mes de las Infancias

© La **Asociación de Organizadores de Sancor Seguros (AOSS)** se sumó al **Mes de las Infancias** con una serie de iniciativas solidarias. En primer término, llevó a cabo una donación monetaria a la **Fundación Hospital de Niños Santa Fe**, para contribuir así con los objetivos vinculados al funcionamiento de la entidad. Por otra parte, en sus redes sociales, **impulsó el concurso «Conexión Solidaria»**, a través del cual se invitó a los seguidores a mencionar a una institución de su ciudad que trabaje en favor de la niñez. Entre todos los participantes, se realizó un sorteo para definir las tres instituciones favorecidas (cada una de las cuales recibió una donación de parte de AOSS), mientras que las personas que las propusieron ganaron premios individuales.

Las instituciones beneficiarias podían ser de cualquier parte del país, reflejando así el carácter federal de **AOSS**, y solo debían acreditar su carácter de persona jurídica con validez legal para su funcionamiento. Cabe recordar que AOSS inauguró sus espacios propios en algunas de las principales redes sociales a comienzos de 2020, con presencia en Facebook, Instagram y LinkedIn. Creada en 1963, la Asociación nuclea a los **Organizadores del Grupo Sancor Seguros**, es decir, a aquellas Organizaciones de Productores Asesores que integran su cuerpo de ventas. «*No solo nos abocamos a darles apoyo y respaldo en su actividad, sino que nos preocupamos por ofrecerles medios de asistencia y beneficios sociales, que también incluyen a su núcleo familiar. Esta esencia de ayudar al otro se refleja también en las acciones que llevamos adelante durante agosto*», concluyó **Lucas Mantini, Presidente de la entidad**.

Allianz donó equipos de computación para reciclar a la Fundación Equidad



© En el marco del programa de Responsabilidad Social Empresarial de la compañía, **Allianz Argentina** realizó una **donación de 184 equipos de computación** -entre ellos *desktops*, monitores, impresoras y servers- a la **Fundación Equidad**. Bajo el lema «*Las computadoras que para vos son parte del pasado, para otras personas son una oportunidad*», la **Fundación Equidad** se encarga de transformar computadoras en desuso en equipos listos para ser donados a escuelas, hospitales e instituciones del país. En su taller, la fundación recibe computadoras en desuso de empresas, particulares y organismos del Estado; y allí las reciclan y donan a organizaciones, comedores y escuelas que las precisan para concretar sus proyectos. Diariamente reciben aproximadamente una tonelada de computadoras y equipos electrónicos, **logrando reciclar y donar al año entre 2.000 y 3.000 equipos**.

Con esta donación, **Allianz** junto a **Fundación Equidad** cumple con su doble objetivo de reducir la brecha digital en la sociedad y mitigar el impacto ambiental de los residuos electrónicos. Para conocer más sobre la Fundación Equidad ingresar en: www.equidad.org/la-fundacion
Para más información sobre la compañía, ingresar en: <https://www.allianz.com.ar>

Fundación Grupo Sancor Seguros lanzó el programa «Formador de Formadores» en educación vial en Córdoba



© **Fundación Grupo Sancor Seguros**, en forma conjunta con la Municipalidad de Córdoba, la Secretaría de Educación y la Secretaría de Movilidad Urbana de la mencionada ciudad, comenzó a dictar una nueva edición de «**Formador de Formadores**», el **programa de educación y concientización vial orientado a docentes**.

El acto de lanzamiento y primera jornada educativa se llevó a cabo en instalaciones de la Subsecretaría de Movilidad Sustentable y Educación de la capital cordobesa, donde el **especialista en Educación Vial, Dr. Horacio Botta Bernaus**, desarrolló la actividad inicial pedagógica de este curso.

Estuvieron presentes, como anfitriones, **Marcelo Mansilla**, Secretario de Movilidad Urbana; **Horacio Ferreyra**, Secretario de Educación; **Alicia Olmos**, Directora de Aprendizaje y Desarrollo Profesional; y **José Antonio Mortero**, Subdirector de Movilidad Sustentable y Educación Vial, todos ellos de Córdoba; en tanto que, por parte del **Grupo Sancor Seguros**, participó el **Consejero Miguel Zazú**; y de la Fundación, estuvieron presentes **Javier Di Biase**, Gerente de la misma y **Mariano Avenatti**, Coordinador de los Programas de Educación Vial.

«Desde nuestra **Institución valoramos la actitud de Córdoba en favor de la enseñanza en materia de educación vial, y felicitamos a los docentes que hoy decidieron sumarse a esta formación, porque ellos constituyen el motor de estas iniciativas**», comentaron desde **Fundación Grupo Sancor Seguros**.

Este Programa tiene como objetivo brindar información y contenidos sustanciosos que permitan **promover la toma de conciencia sobre las consecuencias de los siniestros de tránsito** y de la existencia de medidas eficientes para evitarlos o disminuir sus consecuencias; así como también intenta desarrollar la educación vial como un contenido transversal a través de la metodología de aprendizaje por roles en la vía pública.

Esta nueva edición se llevará a cabo de manera semipresencial, desarrollándose en tres (3) encuentros de presencialidad cuidada, dos (2) sincrónicos virtuales y un encuentro presencial opcional de cierre, presentación y selección de proyectos finales. Al mismo tiempo, se pondrán a disposición de los asistentes, tutorías virtuales para la elaboración de los proyectos a presentar.

La **enriquecedora** experiencia recogida de los cursos de **Formador de Formadores** dictados en distintas provincias de la República Argentina, en Chile, Uruguay y este mes de septiembre nuevamente en Córdoba y en Panamá, impulsan a la **Fundación Grupo Sancor Seguros** a continuar por el camino de la formación y la prevención

Zurich resignifica el tiempo con su nueva campaña «Tus días valen»



© **Zurich** presenta su nueva campaña de comunicación «**Tus días valen**», a través de la cual busca revalorizar eso que a veces se nos olvida: que los días valen mucho. Bajo esta premisa, y con la creatividad de la consultora **Camping Is The New Picnic**, los spots contienen diferentes imprevistos en la vida de una persona: el auto no arranca, el robo de algún objeto del bolso o la rotura del parabrisas. Las personas que cuenten con la protección de **Zurich**, si alguno de estos sucesos ocurre, evitan que se les arruine el día. La campaña tiene spots de 15, 20 y 30 segundos en TV, radio y medios digitales, y está dirigida a los segmentos Auto, Hogar y Objetos Personales.

«*En Zurich creemos que el rol del seguro está relacionado con proteger aquello que las personas han construido a lo largo de su vida. Con «Tus días valen» queremos contar de qué manera esta protección nos conecta con el disfrute de aquello que nos hace bien*», explicó **Mauro Zoladz, Head of Customer Proposition de Zurich Argentina**.

«*En pandemia entendimos el valor de muchas cosas, que sabíamos que eran importantes, sin embargo, no teníamos tan presente. Una de ellas es la resignificación de la importancia del tiempo. Algo que si perdés, no recuperás. Zurich demuestra entender el entorno, el momento y las emociones, dándole valor no solo a lo tangible sino también a lo intangible: el valor del tiempo*», agregó **Diego Luque, Chief Strategy Officer de Camping Is The New Picnic. Ver Spot**

BBVA y La Caja alcanzan una alianza estratégica para desarrollar e innovar los seguros en Argentina



BBVA y La Caja firman una **alianza estratégica en Argentina** por 10 años para **desarrollar, innovar y comercializar conjuntamente una oferta de seguros omnicanal con más coberturas y servicios**. Esta alianza con foco en la tecnología e innovación, integra a dos compañías innovadoras y líderes internacionales, con prioridades estratégicas comunes. Asimismo, combina el conocimiento de una compañía que tiene por objetivo simplificar el mundo del seguro para sus clientes, con una sólida posición de liderazgo en el mercado asegurador argentino, como es **La Caja**, con el conocimiento de cliente y la red de distribución de **BBVA**, para ofrecer a sus clientes soluciones y productos destinados a mejorar su salud financiera y la de sus negocios.

«La alianza estratégica con **La Caja** profundiza la relación entre ambas compañías y refuerza la estrategia de **BBVA Seguros**, en línea con una de nuestras prioridades: mejorar la salud financiera de nuestros clientes. El acuerdo permitirá ofrecer a los clientes de BBVA una oferta de productos más amplia e innovadora, personalizada y omnicanal como así también reforzar desde **BBVA Seguros** nuestra presencia en el mercado brindando la mejor atención a nuestros asegurados», señala **Gastón Schisano, Gerente General de BBVA Seguros en Argentina**.

«Para BBVA este acuerdo integral de coseguro es muy relevante, representa una significativa inversión en tecnología, innovación, mejora de productos y experiencia al cliente, mejora en los circuitos de siniestros y un acompañamiento personalizado en el servicing con el cliente en toda la operativa y en la postventa. Apoyándonos con estas nuevas capacidades en todos nuestros Productores Asesores de Seguros para continuar trabajando juntos como hasta ahora», agrega **Gastón Schisano**.

El objetivo principal del acuerdo es la excelencia en el servicio, con elevados niveles de calidad en la asistencia y en cada contacto con los clientes, tanto en los canales digitales como en los canales presenciales. En una primera etapa, ambas compañías desarrollarán conjuntamente Seguros de Auto, Hogar, Salud, SMEs, Mascotas, Ciberseguros, Movilidad en Bicicletas y Monopatines.

«Que una compañía como BBVA se una a La Caja como partner no hace más que incrementar las sinergias para brindar el mejor servicio a nuestros clientes. Alentamos y apostamos a que cada vez más personas contraten nuestras pólizas y que cuenten con productos que se adapten a sus necesidades», dice **Gastón Hani, Gerente de Área de Canales Indirectos y Proyectos Comerciales de La Caja**.

La innovación jugará un papel fundamental en la consecución de los objetivos marcados, entendiendo ésta como un compromiso por ambas partes, que se traducirá en la mejora continua tanto de productos como de servicios, ofreciendo a los clientes de BBVA una oferta amplia, personalizada y competitiva de seguros.

Los clientes de BBVA tendrán a su disposición a partir de ahora la oferta de seguros de La Caja, disponible en las 247 sucursales del banco y en los canales digitales.

«Para **La Caja** es central simplificar el mundo del seguro, la experiencia de usuario y los canales de acceso a la compañía; por eso, un acuerdo de esta magnitud se vuelve fundamental para seguir recorriendo este camino. Nuestro foco está en seguir trabajando con socios estratégicos con el objetivo de mejorar y simplificar la experiencia del cliente. Nuestra filosofía de trabajo es **anteponer siempre las buenas relaciones, estar presentes y demostrar nuestro compromiso**. Este tipo de alianzas son un claro reflejo, queremos convertirnos en socios de por vida de nuestros clientes», concluye **Gastón Hani, Gerente de Área de Canales Indirectos y Proyectos Comerciales de La Caja**.

Provincia ART suma capacitaciones enfocadas en la docencia

Provincia ART, la aseguradora de riesgos de Grupo Provincia, confirmó su **cronograma de capacitaciones** para el noveno mes del año con una **oferta formativa que se centra en trabajadoras y trabajadores de la educación**. En esta oportunidad, la cartilla de cursos incorpora encuentros específicos para docentes, en sintonía con la conmemoración del Día del Maestro, el 11 de septiembre. Así, **Provincia ART** incorpora la propuesta específica de «Uso y Cuidado de la Voz», que se dictará el viernes 10, de 11 a 12.30 horas. A su vez, la ART N° 1 en cÁPitas a nivel país reedita sus capacitaciones de: «Prevención de COVID-19 en ámbitos laborales» y «Reanimación Cardio Pulmonar». Cabe destacar, además, que se abren nuevos cupos para los cursos de «Comunicación asertiva y empática»; «Primeros Auxilios»; y «Acoso Laboral: Qué es y cómo lo identifico».

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

Breves de Informe

HDI Seguros relanza su producto de Hogar Cerrado



HDI Seguros relanza su producto de **Hogar Cerrado** con la incorporación de nuevas coberturas y más beneficios. Con el fin de ofrecer las más completas soluciones en materia de seguro para la vivienda, el producto contempla coberturas: de robo en lockers, gastos de hospedaje y de reposición de documentos por robo e incendio en la República Argentina, robo de llaves también dentro del país, de mochilas escolares, de bienes de uso en vehículos, coberturas para notebook y cámaras fotográficas, entre otros. El producto **incluye servicio de asistencia las 24h todos los días del año**, para que un imprevisto o una emergencia no encuentren desprevención a la familia. Entre ellos se destacan los relacionados con: **Handyman, Llamado al doctor**, asistencia tecnológica, cerrajería, seguridad y vigilancia, cuidado de animales domésticos, cuidado de ancianos discapacitados y niños, reparación de desperfectos eléctricos, traslado y guardería de muebles.

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.

AVIRA anunció a los ganadores de su 7mo Concurso de Creatividad “Generando Conciencia Aseguradora”

1er. premio Categoría Gráfica: **Nunca podés estar seguro** – Agustín Daniel Isola (UAJ).
1er. premio Categoría Audiovisual: **No es cuestión de suerte** – José Rizzo (Universidad Empresarial Siglo 21).
Premio Categoría Instagram: **Reel de Hugo Rafael Muñoz Barrantes**.



AVIRA, Asociación Civil de Aseguradores de Vida y Retiro de la República Argentina, entregó los premios a los ganadores del 7mo Concurso de Creatividad «Generando Conciencia Aseguradora», dando a conocer las piezas seleccionadas entre las casi 300 recibidas. En una gala virtual, transmitida en directo a través de las redes sociales de la Cámara, se reunieron los participantes, sus familias, autoridades de AVIRA, de la SSN, miembros del jurado y medios de prensa, que compartieron momentos de emoción y gran expectativa!

Ganadores:

GRAFICA:

1er Puesto – **Nunca podés estar seguro** – Agustín Daniel Isola (Universidad Abierta Interamericana) Recibe \$47.000.

2do Puesto – **El Tiempo** – María Florencia Espinola (Universidad Abierta Interamericana) Recibe \$34.000.

3er Puesto – **Lo Irreemplazable** – Nicole Frias – (Universidad Abierta Interamericana) Recibe \$22.000.

AUDIOVISUAL:

1er Puesto – **No es cuestión de suerte** – José Rizzo (Universidad Empresarial Siglo 21, Córdoba) Recibe \$72.000
<https://www.facebook.com/watch/?v=155373863343970>

2do Puesto – **Es Ahora** – Melina Gadea (Santa Fe) Recibe \$47.000
<https://www.facebook.com/watch/?v=333017479476283>

3er Puesto – **Abri tu Paracaídas** – Pilar Indurain Moneo Recibe \$26.000
<https://www.facebook.com/watch/?v=91253379266878>

INSTAGRAM:

Reel – **Hugo Rafael Muñoz Barrantes** - Recibe Smart TV.

También recibieron menciones las piezas gráficas de José Rizzo (La red más importante), Sabrina Hernández (Liberate de preocupaciones), Anael Testi (Protegiendo) y Martín Marchi (Legado + Futuro). En la categoría audiovisual, las menciones fueron para Paula Alfaro (Consejos de vida) y Lucas Bernaldo de Quirós (Asegurando futuro). Por último, Rizzo también recibió una mención especial por su pieza de reel.

Por su parte, la **Universidad Abierta Interamericana** fue la institución educativa que presentó la mayor cantidad de alumnos participantes, 102 en total, por lo que recibió un cañón proyector.

Desde **AVIRA** y los miembros del jurado agradecen a las autoridades de la Superintendencia de Seguros de la Nación por su apoyo a esta iniciativa, así como a los participantes y sus familias por involucrarse en el proyecto de construir una sociedad más previsora e inclusiva.

Economía, BCRA, CNV y la SSN firmaron acuerdo para impulsar el desarrollo de las finanzas sostenibles en Argentina



El **Ministro de Economía, Martín Guzmán**, junto al **presidente del BCRA, Miguel Pesce**, el **titular de la Comisión Nacional de Valores, Adrián Cosentino**, y la **superintendente de Seguros de la Nación, Adriana Guida**, firmaron el martes 7 de septiembre una declaración conjunta que apunta a **impulsar el desarrollo de las finanzas sostenibles en Argentina**.

El acuerdo tiene por objetivo generar las condiciones para que el sector financiero pueda atraer inversiones públicas y privadas que contribuyan a alcanzar objetivos económicos, ambientales y sociales, en el marco de los **Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS)** y, a la vez, dar respuesta al cambio climático a través del financiamiento de estrategias de mitigación y adaptación. La declaración conjunta de las entidades reguladoras del sector bancario, de seguros y del mercado de capitales se enmarca en el trabajo de la **Mesa Técnica de Finanzas Sostenibles** creada en 2020 y liderada por el Ministerio de Economía, con apoyo del Banco Interamericano de Desarrollo (BID). En este marco, **Guzmán** sostuvo que «esta declaración conjunta para fomentar el desarrollo de las finanzas sostenibles en Argentina es un paso para avanzar, también, en un crecimiento sustentable». En esta línea, el ministro hizo hincapié en que «tenemos el desafío de diseñar y promover instrumentos económicos y financieros que faciliten las inversiones públicas y privadas hacia iniciativas que promuevan el desarrollo sostenible, porque la transformación productiva para la sustentabilidad ambiental no es solo una cuestión de desarrollo, sino también de estabilidad macroeconómica».

Por su parte, **Pesce** afirmó que los organismos están «encarando a partir de esta firma un trabajo conjunto en términos de incorporación y gestión de riesgos ambientales, sociales y climáticos, desde una perspectiva micro y macroprudencial, clave para el desarrollo de un sistema financiero resiliente y estable». «Celebro este compromiso conjunto de impulsar el desarrollo de las finanzas sostenibles, que promuevan la participación de los distintos actores del sistema financiero, con el fin de canalizar recursos e inversiones hacia proyectos y actividades verdes, ambientales y sociales», agregó.

A su turno, **Cosentino** señaló que «para la CNV y el mercado de capitales representa un nuevo hito y un desafío renovado» ya que se puso a «la sostenibilidad en nuestra agenda estratégica de prioridades creando instrumentos específicos, capacitándonos y ampliando el enfoque a los objetivos ambientales, sociales y de gobernanza, e integrarlos en las decisiones de inversión». «Creamos productos financieros capaces de atraer capital para financiar proyectos con impacto ambiental social positivo y promovemos herramientas que permitan familiarizarse con su incorporación en las decisiones corporativas y de inversión», añadió Cosentino.

En tanto, **Guida** resaltó que «el seguro forma parte de un rol clave en la transición hacia un modelo económico sustentable a través de la promoción de la inclusión financiera, contribuyendo a la construcción de un mundo social y ambientalmente capaz de adaptarse a los cambios positivos para las generaciones venideras».

En este sentido, la declaración conjunta busca promover una adecuada incorporación, gestión, regulación y supervisión de los riesgos asociados a las criterios sociales, ambientales y de gobernanza (ASG), incluidos los riesgos financieros y de balanza de pagos vinculados al clima, con el objeto de diseñar políticas que contribuyan al fortalecimiento, el desarrollo y la estabilidad del sistema financiero argentino. Asimismo, las partes se comprometieron a elaborar una agenda conjunta de largo plazo que permita a las entidades bajo su supervisión desarrollar las capacidades necesarias para identificar, gestionar e incorporar los criterios ASG en sus estrategias de negocio. En esta línea, se avanzará en la evaluación de los potenciales riesgos a la estabilidad del sistema financiero y de la balanza de pagos, vinculados a los factores ASG, incluidos los riesgos financieros asociados al clima y a la transición hacia una economía baja en carbono y, de ser necesario, se definirán acciones de supervisión y/o regulación para mitigar sus impactos.

El acuerdo apunta a promover canales de comunicación, mecanismos de trabajo conjunto y espacios de coordinación entre el sector público y privado, que permitan avanzar en la incorporación de los criterios relacionados a las finanzas sostenibles como un elemento clave en la estrategia de desarrollo de largo plazo del sistema financiero argentino. El acuerdo suscripto contribuirá, además, al **diseño de una Estrategia Nacional para el desarrollo de las finanzas sostenibles en Argentina**, y a continuar sensibilizando y concientizando a los diferentes actores del sector bancario, de seguros y del mercado de capitales argentino sobre estos riesgos para que las entidades bajo su regulación y supervisión comiencen a identificarlos, a gestionarlos adecuadamente y a incorporarlos en sus decisiones de gestión e inversión. Durante la firma también estuvieron presentes el **secretario de Finanzas, Rafael Brigo**, y la **titular de la Unidad de Asuntos Internacionales del Palacio de Hacienda, Maia Colodenco**.

La **Mesa Técnica de Finanzas Sostenibles** es una instancia permanente para el intercambio de información, discusión, coordinación y evaluación de acciones de política pública, estrategias y actividades, con el objetivo de desarrollar y fortalecer las finanzas sostenibles en Argentina. Está liderada por el Ministerio de Economía y son integrantes permanentes la CNV, la SSN, el Banco Central, el Banco de la Nación Argentina, el Banco de Inversión y Comercio Exterior (BICE), la Secretaría de Asuntos Estratégicos -Presidencia de la Nación-, el Ministerio de Desarrollo Productivo, el FGS y el Ministerio de Ambiente y Desarrollo Sostenible de la Nación.



GOURMEND



profile profile

CLUB DE LA BIRRA

Especialistas en cerveza artesanal



Historia **Club de la Birra** nació en el 2015, en las redes sociales, como una **fanpage** ideada para compartir e intercambiar información acerca del **mundo de la cerveza artesanal** -cuando el auge todavía no había llegado- y donde formaron una comunidad con más de 30 mil seguidores. Meses más tarde, mientras la industria cervecera crecía, sus creadores -**Iván Edelstein, Lisandro de la Torre** y **Gastón Morgan**- decidieron incursionar en la venta **online** de latas y botellas de cerveza artesanal, ofreciendo cervezas de micro-productores del país y bajo el formato de suscripción con entrega a domicilio. Dos años más tarde, tras una encuesta realizada a su comunidad en redes sociales, decidieron alquilar un espacio en la avenida Pedro Goyena en

Caballito, donde **Club de la Birra** pasó de ser un espacio virtual a un negocio físico, y logró convertirse en referente de la noche porteña. En julio de 2020, en plena pandemia, este trío de socios continuaron su expansión y abrieron una **dark kitchen** en Belgrano, ampliando de esta manera la cobertura del **delivery** y **take away**, y enfocándose nuevamente en las ventas online.



En febrero de 2021, dieron otro paso agigantado con la apertura de un imponente local en Recoleta, uno de los barrios más emblemáticos de Buenos Aires, donde funcionó durante décadas **La Munich**, un restaurante clásico con más de 60 años de historia.

Arquitectura & Decoración

El local de Recoleta cuenta con una vereda al aire libre de 200m² revestida de árboles frondosos y uno de los más antiguos de la ciudad: el famoso gomero. Además, el lugar se encuentra equipado con todo lo necesario para que los comensales disfruten en cualquier época del año, donde dos toldos grandes cubren todo el espacio y lo protegen de las lluvias y el área también cuenta con calefacción eléctrica, lo que permite mantener cálido el ambiente, mientras que el interior se mantiene a temperaturas templadas gracias al aire acondicionado. Con respecto a su decoración, este local está revestido de paredes de ladrillo a la vista y

una imponente barra de hormigón, madera y plantas colgantes, que da la bienvenida al lugar e invita a realizar los pedidos en caja. Entretanto, la cervecería dispone de mesas y sillas para todos los gustos: altas, bajas, banquetas y sofás, también mesas comunitarias ideales para grupos grandes, así como también mesas para dos personas.

Público

Lo frecuentan jóvenes, vecinos del barrio, turistas y los fanáticos de las cervezas.

Gastronomía

Su pizarra cervecera **ofrece 20 estilos bien diferentes** y de los mejores productos del país como **Bierhaus, Grunge, Río, Minga, Mur, Suburbier** y **Peñón del Águila**. Una cuidadosa selección que conforma el equilibrio perfecto para satisfacer todos los gustos, encontrando variedades como **Golden, Lager,**



Scottish, IPA, Red IPA, Black IPA, NEIPA, Session IPA Maracuyá, cervezas ácidas, **Porter, Stout** y **Hefeweizen**. Además, ofrecen cerveza en lata para llevar.

Por su parte, los amantes de los **cócteles** también tienen su espacio en esta cervecería, y es que **Club de la Birra** ideó una carta donde se lucen cócteles de autor, algunos a base de cerveza, como su famosa **Caipibirra** (Absolut vodka, limas en cubo, azúcar

ficha técnica

NOMBRE	CLUB DE LA BIRRA Recoleta
DOMICILIO	Pres. Roberto M. Ortiz 1871, Recoleta Ciudad Autónoma de Buenos Aires
CONTACTO	info@clubdelabirra.com.ar
ESPECIALIDAD	Hamburguesas / Ribs / Finger Food
VARIOS	Recoleta, Caballito & Belgrano Caballito: Av. Pedro Goyena 60 Belgrano: Vuelta de Obligado 2613 (Sólo Delivery & Take Away). Pedidos, menú e info: linktr.ee/clubdelabirra
HORARIOS	Lunes a Jueves de 18 a 0.30 hs. Viernes, Sábados y Domingos: 12 al cierre



y splash de cerveza APA) y Beer Lemonade (bourbon, limas en cubo, almíbar y cerveza Honey), además de cócteles como **Summer Tonic** (Absolut Mango, gin, pomelo en cubos, azúcar y agua tónica), **Caipiroska** (vodka, limas en cubo y azúcar), **Gin Tonic** tirado y cócteles clásicos.



Su **carta de comidas** está pensada para satisfacer todos los gustos y maridar a la perfección su propuesta de cervezas y cócteles, ofreciendo una amplia variedad de jugosas hamburguesas, sándwiches, **ribs, finger food**, ensaladas, propuestas **veggies**, veganas y deliciosos postres. ➔



Gastronomía casera para maridar cervezas y cócteles



braseadas durante 6 horas, tan tiernas que se desprenden del hueso por sí solas y se acompañan con *dip* de *coleslaw*. Entre las variedades ofrecen las *BBQ Ribs clásicas* (bañadas en salsa barbacoa casera), *Ribs Garlic Jalapeños* (bañadas en salsa barbacoa con jalapeños picante y un poquito de ajo), *Ribs Jack Daniel's* (bañadas en salsa barbacoa Jack Daniel's) y *Ribs Pineapple* (bañadas en salsa barbacoa con ananá). Cabe destacar que todas las opciones de *burgers*, *sandwiches*, *wraps* y *ribs* se acompañan con una porción de papas rústicas de triple cocción, muy crocantes por fuera y blanditas por dentro.

Por su parte, como opciones más livianas, ofrecen diversas *Ensaladas* como la *Ensalada Club* (lechuga francesa, pollo rebozado en avena y panko, tomates cherry, zanahoria, cebolla morada, queso mozzarella en cubos



chocolate semi amargo), *Cheesecake con salsa de frutos rojos* y la *Chocotorta* (torta a base de galletitas Chocolinas bañadas con dulce de leche y queso crema).

Las propuestas están disponibles para degustar en sus imponentes locales de Caballito y Recoleta o pedir con entrega a domicilio a través de: <https://pedidos.clubdelabirra.com.ar/>.

Negocio

Iván Edelstein destacó que *«en 2022 vamos a comenzar con el camino de franquicias. Tenemos muchísimas consultas del interior del país y también de GBA (zona sur y zona oeste). También tenemos interesados en otros países de LATAM.*

La verdad es que Recoleta nos recibió de manera increíble. Más allá de que hay bastante

→ Fanáticos de la calidad y del detalle, **Club de la Birra** se encarga de producir artesanalmente todos los productos que luce su carta como, por ejemplo, toda la panificación utilizada en su sección de entre panes o las papas naturales que llevan un proceso de triple cocción dejándolas crocantes por fuera y blanditas por dentro.

Las protagonistas son, sin duda, sus contundentes y jugosas *Hamburguesas*, donde se destacan la *Burger Homenaje Doble 1/4* (doble carne *smash*, doble *cheddar*, salsa del cuarto y pan con sésamo), la *Jack BBQ* (doble carne *smash*, doble *cheddar*, panceta, cebolla *crispy*, barbacoa *Jack Daniel's* y pan con parmesano), la *Doble Cheeseburger* (doble carne *smash*, doble *cheddar* y pan con sésamo) y la *Burger Oklahoma* (doble carne *smasheada* en cebolla, doble *cheddar*, pepinillos y *honey mustard*).

También ofrecen un *Sándwich de Bondiola* braseada durante 4 horas y desmenuzada en salsa barbacoa casera, acompañado con *dip* de *coleslaw* y papas triple cocción; *Wrap de Pollo* (queso crema, lechuga francesa, zanahoria en láminas, repollo, tomates cherry, aceite de oliva y pollo rebozado) y *Wrap de Bondiola*.

Otro de los protagonistas de su carta son sus famosas *BBQ Ribs*: costillas de cerdo



lechuga, tomate, queso vegano, cebolla *crispy*, alioli de morrones a base de *NotMayo* y pan vegano), la *Burger Veggie* (medallón de lentejas, lechuga, tomate, queso y alioli de berenjenas), el *Wrap Veggie* (queso crema, lechuga francesa, zanahoria en láminas, repollo, tomates cherry y aceite de oliva) y la *Ensalada Vegana* (mix de hojas verdes, palta, tomates cherry, quínoa, hongos champiñones, pepino fresco, castañas de cajú y vinagreta casera).

Si la idea es 'picotear', se pueden optar por las *Empanadas tucumanas* (tres empanadas de *roastbeef* con *dip* de salsa criolla casera y rodaja de limón); *Chicken fingers* (tiritas de pollo rebozadas en avena y panko, con *dip* de barbacoa y *honey mustard*); las *papas pulled pork* (papas rústicas triple cocción, con *bondiola* desmenuzada en salsa barbacoa casera) y *bastones de muzzarellitas* (bastones de mozzarella rebozados en pan rallado, con *dip* de salsa picante y *chutney* de tomate agridulce).

Para completar la experiencia, su carta también luce *propuestas dulces* como el *Volcán de Chocolate* (volcán de chocolate con bocha de helado de crema y salsa de frutos rojos), *Franui* (frambuesas bañadas en chocolate blanco y chocolate con leche) y *frambuesas bañadas en chocolate blanco y*



competencia, desde el primer mes el local está lleno y creo que eso es por la marca que venimos construyendo.

Nos posicionamos como un híbrido entre cervecería y restaurante donde el diferencial está en la comida y el ambiente.

En el Club se puede comer increíble además de encontrar una pizarra de cervezas bárbara y tragos excelentes».



Cumplimos 25 años cuidando a tu gente, 25 años cuidando a tu empresa.

Prevención ART 25 de SANCOR SEGUROS 25 AÑOS





TU TRANQUILIDAD CRECE.

www.galenoseguros.com.ar

informe

operadores de mercado



TU TRANQUILIDAD CRECE.

www.galenoseguros.com.ar

Franco Sanna

Casado - 39 Años - 1 Hijo del corazón, Bautista - Signo Leo (06-08-1982)

Jefe de Siniestros Automotor Asegurados de Orbis Seguros

● **UN HOBBY**

La mecánica y todo lo referido a autos

● **LA JUSTICIA**

Deja mucho que desear, lamentablemente hay mucha injusticia, se deberían hacer muchas cosas con ideas para mejorarla

● **SU MAYOR VIRTUD**

Ser positivo

● **LA SEGURIDAD**

Un punto muy débil en este país, debe mejorarse urgentemente

● **AVIÓN O BARCO**

Avión para llegar rápido, barco para disfrutar del viaje

● **VESTIMENTA FORMAL O INFORMAL**

La que más me guste dependiendo la situación

● **UN SER QUERIDO**

Mi Papá

● **ACTOR Y ACTRIZ**

Leonardo DiCaprio y Katheryn Winnick

● **UNA ASIGNATURA PENDIENTE**

Trabajar y vivir en otro país

● **LA MENTIRA MÁS GRANDE**

Si te digo te miento...

● **NO PUEDO DEJAR DE TENER...**

Perfumes

● **UN RIESGO NO CUBIERTO**

Tsunami

● **LA MUERTE**

Algo inevitable, parte del ciclo de la vida

● **EL DÓLAR**

Una moneda mundial

● **UN SECRETO**

Algo que muere conmigo

● **EL PASADO**

La experiencia para el presente y el futuro

● **EL MATRIMONIO**

La unión de 2 personas para apoyarse mutuamente por el resto de los días

● **LE TENGO MIEDO A...**

No tener el tiempo suficiente para hacer todo lo que deseo

● **SU RESTAURANTE FAVORITO PARA CENAR**

Josefina (Ciudad de Mendoza)

● **ME ARREPIENTO DE**

No haber expresado todo lo que sentía en algún momento mi vida

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

En el que no me dé confianza de poder generar una ganancia

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

La primera vez que fui a bailar

● **LA INFLACIÓN**

Un pésimo manejo de quienes nos gobiernan

● **TENGO UN COMPROMISO CON...**

El cuidado del medio ambiente

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

Para nada, sí opino que hay tareas específicas que pueden realizarse con más facilidad para un hombre o viceversa, aunque ambos podrían realizarlas

● **LA CORRUPCIÓN**

Lo que define a mi país

● **LA INFIDELIDAD**

Algo que puede pasar y tiene perdón



● **EL FIN DEL MUNDO**

Algo que veo muy lejano, la humanidad tiene mucho por aprender

● **UN PERSONAJE HISTÓRICO**

Juan Manuel Fangio

● **EN COMIDAS PREFIERO...**

Cualquiera que maride con una buena bebida

● **¿QUÉ COSA NO PERDONARÍA NUNCA?**

Aprendí a perdonar/soltar

● **DIOS**

Alguien en quien creo

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

Sacarme la piel de los labios

● **EL LUGAR DESEADO PARA VIAJAR**

Bora Bora - Polinesia Francesa

● **ESCRITOR FAVORITO**

No tengo

● **EN TEATRO**

Me gustan las obras de humor o stand up, detesto los musicales

● **UN PROYECTO A FUTURO**

Terminar de armar mi camioneta

● **PROGRAMA PREFERIDO DE TV / CABLE**

Todos los de Discovery Turbo

● **UNA CANCIÓN**

Wish you were here, Pink Floyd

● **ESTAR ENAMORADO ES...**

Una hermosa experiencia que deseo todos puedan vivir

● **PSICOANÁLISIS**

Una herramienta para ayudar a las personas a mejorar

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

Las historias y anécdotas vividas

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

Motores, autos y sueños, Oreste Berta

● **LA TRAICIÓN**

Un acto desleal

● **SU BEBIDA PREFERIDA**

Un buen Malbec

● **UN FIN DE SEMANA EN...**

El Caribe

● **EL AUTO DESEADO**

Pagani Huayra BC Roadster

● **MEJOR Y PEOR PELÍCULA QUE VIO ÚLTIMAMENTE**

Mejor: El inocente; Peor: Disomnía

● **LA MUJER IDEAL**

La que elegí para compartir mis días

● **RED SOCIAL PREFERIDA**

Instagram

CARA a CARA

● **MI MÚSICO PREFERIDO ES...**

Nacional: Gustavo Cerati, Internacional: David Gilmour / Roger Waters

● **EL CLUB DE SUS AMORES**

Boca Juniors

● **EL PERFUME**

Burberry Brit Rhythm for Him

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

Su cara

● **MI MODELO PREFERIDO ES**

Horacio Pagani (Diseñador de Autos)

● **LA CULPA ES DE...**

No hay culpables, solo responsables

● **SI VOLVIERA A NACER, SERÍA**

Un águila

● **UN MAESTRO**

Juan María Traverso

● **EN DEPORTES PREFIERO...**

El automovilismo

● **UNA CONFESIÓN**

Soy fanático de los autos, por si no se nota

● **EL GRAN AUSENTE**

Un ex amigo

● **NO PUEDO**

Comer carne jugosa, todo bien cocido (seco)

● **MI PEOR DEFECTO ES**

Me cuesta ser empático

● **MARKETING**

La mejor estrategia para vender un producto o servicio

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

Algo que quiera comprarme y no pueda

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

Lavar el auto o salir a correr

● **DE NO VIVIR EN ARGENTINA...**

¿QUÉ LUGAR DEL MUNDO ELEGIRÍA?

Italia

BBVA Seguros

En ese living la viste crecer, aseguralo

Cada parte de tu hogar tiene una historia

Nuestro Seguro de Hogar se adapta a vos. bbvaseguros.com.ar

