



informe

operadores de mercado



Boston se renueva

1000 millones de pesos de inversión y nueva identidad



BOSTON

SEGUROS

Entrevista a Gonzalo Campici
Presidente de Boston Seguros

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

Boston Seguros, el sueño cumplido y la «nave insignia» del Grupo Campici

Con un evento realizado en el Yacht Club Puerto Madero el jueves 18 de noviembre, Grupo Campici concretó el relanzamiento de su «nave insignia», Boston Seguros, una compañía casi centenaria, con una gran penetración y prestigio en el mercado, y operatoria en todos los ramos. A través de una fuerte capitalización de los primeros mil millones de pesos en septiembre de este año y la presentación de una nueva imagen, ha llevado a cabo la adecuación de sus inversiones, la optimización del Reaseguro y la tramitación de nuevos planes y productos, mientras avanza con la constitución de Boston ART -ya en trámite- y Boston Retiro -en gestación-.



Campici. «La presentación de su nueva imagen refleja el vínculo entre lo mejor del pasado y las grandes expectativas de futuro. Con la certeza ya anticipada de un fuerte aporte de capital, mientras avanzamos con la constitución de Boston ART y de Boston Retiro. Esto nos permitirá desde nuestro Grupo, dar debida respuesta a nuestros PAS en todas las coberturas en las que operan».

Gonzalo Campici, **Presidente de Boston Seguros**, reflexiona sobre la actualidad del **Grupo Campici** y el renovado presente de la Aseguradora.

- ¿Cuál es el presente y la proyección del Grupo Campici?

- Actualmente, el Grupo Campici tiene presencia en el mercado financiero y de inversiones -mercado que es su origen- a través de la **Holding** y de la **Bursátil**. Y también una fuerte actividad en el mercado de Seguros.

Sin descuidar nuestro pasado y experiencia, a través de **Boston Seguros**, nuestra «nave insignia», estamos dedicados totalmente a consolidar nuestras nuevas empresas de **Patrimoniales** y **Vida**. Boston Seguros es una compañía casi centenaria que hemos logrado sacar del letargo y nuestra nueva imagen es una de las evidencias de esta nueva etapa, de muchos proyectos y actividad sostenida. Estamos trabajando en el armado integral de nuestra propia **ART** y también en nuestra **Aseguradora de Retiro**.

Operamos en TPC, NRE y CESCE. En la primera de ellas con gran presencia en el mercado para sus coberturas de **Responsabilidad Civil**, **Praxis Médica** y todo tipo de coberturas patrimoniales y de personas. En tanto, para las dos segundas estamos trabajando y estructurando programas de negocio a medida, relacionados con las coberturas de **Daños**, de **Caución** y de **Crédito**. También participamos activamente en asociación estratégica en el mercado de **Sistemas**, y contamos con una **Constructora** dedicada exclusivamente a obra privada.

Nuestro presente se construye activamente en el día a día, asumiendo nuevos desafíos y concretando los desarrollos planificados. Hoy nuestros equipos de evaluación de mercado y de búsqueda de alternativas están trabajando sobre propuestas para operar **Brokers de Seguros** en **USA** y en la **Unión Europea** desde España. ➔

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 | Nº de inscripción 846



ESCUDO SEGUROS
Una buena decisión

NUESTROS PRODUCTOS

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



www.escudoseguros.com.ar

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



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

Nº de inscripción en SSN 0746

Atención al asegurado 0800-666-8400

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





→ ¿Cuál es la filosofía empresarial del Grupo y cuáles son hoy las empresas que integran el Holding?

- La filosofía del Grupo es la del trabajo. Que no es otra que la heredad de mis mayores, la filosofía de la familia Campici: una cultura del trabajo, esfuerzo, dedicación, el compromiso y la responsabilidad de la palabra dada.

En cuanto a nuestra actividad en Seguros, y a partir de nuestra experiencia previa, llegamos con una participación importante a **TPC Seguros S.A.**, una entidad con una situación deficitaria en su Cobertura y que resolvimos tomando luego el control integral. Hemos posicionado a la compañía no solo en la cobertura de praxis médica -que ya lideraba en alguna medida- sino también hemos concretado ingentes aportes de Capital. Junto con una fuerte reestructuración patrimonial para operar en nuevos ramos y un exitoso programa de nuevos negocios que ya está en curso.

Luego surgieron para mis equipos conversaciones con el Gobierno del Reino de España. **TPC Seguros S.A.** compró el paquete accionario de **CESCE** Compañía Española de Seguros de Crédito a la Exportación S.A. (hoy **Soberana Seguros S.A.** por reforma de Estatutos en trámite de inscripción) cumpliendo sus estrategias de inversión.

Esta es una compañía constituida en su origen para esa cobertura por todas las aseguradoras locales. Para esta entidad estamos armando un fuerte plan de negocios, sujeto por supuesto a las políticas relacionadas.

Finalmente, **TPC Seguros S.A.** adquiere una fuerte participación adicional en **NRE Compañía de Seguros S.A.**

con la cual totaliza el 80% del paquete accionario, una sociedad donde ya tenía participación. Y estamos expectantes por la consolidación de un interesante Plan de Negocios recientemente puesto en marcha.

Por último, en el mercado de seguros el logro de nuestros objetivos se concreta con la compra, en dos etapas, del ciento por ciento del paquete accionario de **Boston Compañía Argentina de Seguros S.A.** Una compañía casi centenaria, con una gran penetración y prestigio en el mercado.

Y un excepcional grupo de recursos humanos con décadas de experiencia en la operatoria en todos los ramos y en la gestión del negocio. Recursos humanos valiosos que, por su propia actitud y aptitud, han logrado mantener la impronta de la aseguradora, superando la propia dinámica y visión de negocios de los anteriores.

Y la presentación de su nueva imagen refleja este vínculo entre lo mejor del pasado y las grandes expectativas de futuro. Con la certeza ya anticipada de un fuerte aporte de capital, mientras avanzamos con la constitución de **Boston ART** y de **Boston Retiro**. Esto nos permitirá desde nuestro Grupo, dar debida respuesta a nuestros PAS en todas las coberturas en las que operan.

En lo financiero y bursátil contamos con **Nativa Capital**, con alta especialidad en FCI y Administración de Patrimonios. Mientras en Sistemas, en un marco de asociación estratégica con SAP, operamos con **CMO Consulting**. En tanto, **Cinor** es una Constructora con amplio desarrollo a nivel de obra privada con excelentes antecedentes en la actividad.

PROTAGONISTAS

- Además de la Industria del Seguro, ¿proyecta incursionar en otros mercados y negocios?

- En el negocio financiero e inmobiliario vamos diversificando inversiones y optando por alternativas. Siempre atentos a la evolución del mercado local e internacional.

- Como especialista en el área financiera, ¿cómo analiza en general los resultados financieros del mercado de seguros y cómo evalúa la actualidad económica del país?

- Para poder opinar con razonable credibilidad sobre los resultados financieros del mercado de seguros -y agregado de reaseguros- deberíamos poder descontaminar los resultados expuestos de partidas que los integran y que son totalmente coyunturales. →

Evento de relanzamiento de Boston Seguros en el Yacht Club Puerto Madero

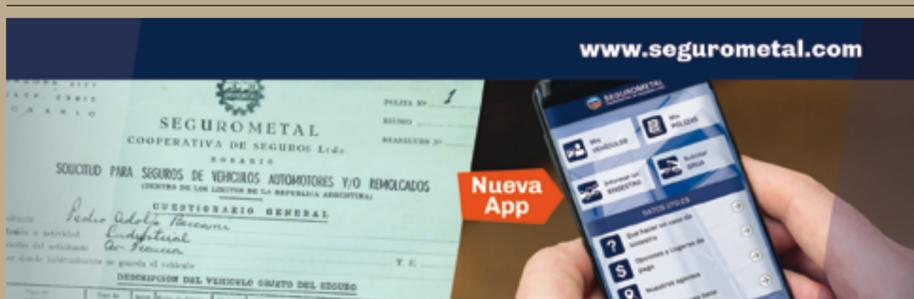


Cuando te sumás a nuestra red de Productores, te sumás a más.

Contactanos y sumate a más!

quieroserpas@integrityseguros.com.ar
integrityseguros.com.ar/productores

INTĒGRITY
SEGUROS



En 60 años cambiaron muchas cosas.

Pero el valor de la palabra sigue siendo el mismo de siempre.

SEGUROMETAL
COOPERATIVA DE SEGUROS LTDA.

60
AÑOS

Nº de inscripción en SSN
0286

Atención al asegurado
0800-666-8400

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

SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

Nº de inscripción en SSN
720

Atención al asegurado
0800-666-8400

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

SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

PROTAGONISTAS

→ El resultado financiero contiene partidas que son consecuencia de la valuación de Títulos Públicos de Renta y Obligaciones Negociables, diferentes a su real valor de cotización. También al tratarse de Estados Contables Ajustados por Inflación a Moneda Constante, con algunas metodologías provisionales de exposición, integran el RECPAM dentro del resultado financiero, lo cual nos impide visualizar el mismo. Entiéndase por RECPAM el Resultado por Exposición en los Cambios en el Poder Adquisitivo de la Moneda. Y es una cuenta resumen del neto de todos los ajustes inflacionarios, incluido el de preservar el Patrimonio Neto al inicio. Y brevemente sobre este tema, las tasas de Plazo Fijo han sido negativas y las restantes inversiones tuvieron gran volatilidad.

- **¿Cuáles son hoy las oportunidades y desafíos para Boston en este mundo globalizado y en Pandemia?**
- Luego de nuestra experiencia y primera incursión en el mundo del Seguro, **para el Grupo Campici el llegar a**



Boston Seguros fue un sueño cumplido. Y el encontrarse con un grata realidad: una compañía con fuerte posicionamiento en el mercado; operatoria en todos los ramos; una estructura operativa -si bien obsoleta- con buena separación de funciones; excelente recursos humanos y una estructura edilicia propia que requería su puesta en valor. Y un anacronismo en Sistemas que, si bien brindaba respuesta razonable a las necesidades operativas en la instancia inicial, no nos convencía para los planes a futuro y al momento de tomar decisiones, decidimos avanzar con su reemplazo.

Con el apoyo de los Recursos Humanos la nueva etapa está en marcha, los cambios iniciales encarados en Sistemas han permitido superar la etapa crítica de la pandemia. Una etapa durante la cual, aún con todo los recursos humanos en *home office* pero altamente comprometidos, nos permitió poner en valor la funcionalidad operativa de todas y cada una de las oficinas. Inclusive las que están a disposición de nuestros grandes aliados, los Productores Asesores de Seguros.

Por supuesto, también **hemos encarado la fuerte capitalización de la Compañía, habiendo capitalizado los primeros mil millones de pesos en septiembre de este año.** Hemos concretado la adecuación de sus inversiones, la optimización del Reaseguro y la tramitación de nuevos Planes y Productos frente a la actual realidad de mercado. Así como todo lo necesario para fortalecer el posicionamiento y rol en el mercado que merece Boston Compañía Argentina →

tpcseguros

¡Conocé
TPC App!



Ahora tenemos servicios más eficientes y rápidos para nuestros clientes.

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

¡Y más!

TPC Productores
DISPONIBLE EN



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

Buscanos en
TPC Seguros

Nº de inscripción en SSN
0741

Atención al asegurado
0800 566 8400

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

SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

informe
operadores de mercado

Publicación especializada de aparición quincenal
AÑO 29 / Nº 703 - Noviembre 2021

REDACCIÓN, PUBLICIDAD Y SUSCRIPCIONES

Tucumán 1946, Piso 3º, Oficina "B" (C1050AAN), CABA, Argentina
Tel. (54 11) 7534 9090 / 7533 0316 - <https://twitter.com/InformeOperador>
www.informeoperadores.com.ar

DIRECTORA

Delia Rimada
delia.rimada@moez.com.ar

DISEÑO & DIAGRAMACIÓN

Analia Aita / analia.aita@moez.com.ar

ADMINISTRACIÓN, SUSCRIPCIÓN & PUBLICIDAD

Rosa Asta / rosa.asta@moez.com.ar

ADMINISTRACIÓN, FACTURACIÓN & CONTABILIDAD

Elizabeth Domenech / elizabeth.domenech@moez.com.ar

CONSEJO DE REDACCIÓN

Néstor Abatidaga, Oscar Díaz, Antonio García Vilariño, Raúl Herrera,
Juan Pablo Chevallier-Boutell, Walter Wörmer.

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

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

#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

PROTAGONISTAS

de Seguros, lo cual se verá potenciado con el inicio de operaciones para **Boston ART**, ya en trámite, y **Boston Retiro** en gestación.

- **¿Cómo se posiciona la Compañía frente a la innovación tecnológica, de qué manera y con qué herramientas transita el camino a la transformación digital?**

- Sería muy extenso comentar todo lo hecho en **Boston Seguros**, desde nuestra llegada a la fecha. Ha sido una experiencia totalmente diferente a la aplicada en nuestra etapa anterior. En Boston nos encontramos con sistemas operativos, pero una vez superados los primeros momentos y hechos los relevamientos necesarios, analizamos, decidimos y pudimos encarar la transformación. Y nos encontramos a las puertas de iniciar un nuevo gran proceso.



¡ÉXITO ROTUNDO!

OrangeTime



Contratá On Line tu seguro automotor ingresando a nuestra web

DESDE 1933
Honestidad para asegurar
Solvencia para responder

PORTAL ASEGURADOS

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

MEDIOS DE PAGO

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

Nº de inscripción en SSN 0163

Atención al asegurado 0600-666-8400

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

SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

Como ya mencioné, el Grupo Campici tiene su propia empresa de tecnología, **CMO Consulting**, asociada con SAP para dotar de adecuada tecnología a todas y cada una de nuestras Empresas. **Boston Compañía Argentina de Seguros** no ha sido la excepción en recibir tales beneficios, siendo hoy nuestra máxima prioridad y desafío.

- **¿Qué importancia asignan a la figura del Productor Asesor de Seguros y cuáles son las políticas, servicios y acciones que la Compañía realiza hacia el PAS?**

- Si bien el Asegurado es la prioridad y debe ser siempre privilegiado, sin descartar la atención del tercero asegurado, para **Boston Seguros**, el **Grupo Campici**, y todas y cada una de sus compañías, el **Productor Asesor de Seguros es sin lugar a duda la figura central del sistema**. No existe seguro si no logramos fidelizar al Productor Asesor de Seguros que es el nexo con la gente, con el asegurado. Es el oferente del producto y la contención ante el siniestro. Nos encontramos ante un rol invalorable e ineludable. **Son nuestros socios estratégicos.**

Por supuesto, en tiempos de alta tecnología y comunicación virtual, no descartamos ninguno de esos canales, pero prioritariamente hemos trabajado para adecuar la relación de nuestros PAS con esos canales, dándoles nuevas herramientas y mejorando la conectividad.

- **¿Qué mercado de seguros avizora postpandemia y de qué manera se inserta Boston Compañía Argentina de Seguros S.A. en este contexto?**

- La realidad es que el **Grupo Campici** llegó a **Boston Seguros** casi en forma contemporánea con la pandemia y no dudó en encarar el desafío, superando la prueba. Durante la pandemia no solo trabajamos con la propia inercia que tenía la Compañía, sino que **fuiamos aprovechando para maximizar las fortalezas y virtudes que ya tenía**. Y corrigiendo aquello que consideramos necesario, tratando de hacerlo en la forma menos traumática posible. El contar con Recursos Humanos con tantos años de fidelidad y compromiso nos facilitó la gestión, y la postpandemia nos encuentra en lo edilicio con nuevos espacios readecuados a las reales necesidades operativas de hoy. Y aptas para el gran crecimiento y desarrollo proyectado y presupuestado.

También **nos encuentra con fuertes indicadores patrimoniales, de solvencia y financieros, con mejores alternativas de reaseguros y también con nuevos planes y programas de seguros**, tanto para Patrimoniales como para Personas. Y con las nuevas herramientas necesarias para responder a Asegurados, PAS y asegurables, con **Boston ART** ya en trámite y **Boston Retiro** en gestación.

Como Grupo Financiero queremos desarrollar todos los negocios y generar oportunidades en el nuevo horizonte que se avizora para Argentina. Ya estamos evaluando abrir el Capital Social a los potenciales inversores ávidos de ello, pero a través de la cotización bursátil. Un camino que ya **Boston Compañía de Seguros S.A.** recorrió durante muchos años y al cual esperamos regresar muy pronto.

50%
de nuestra cartera de PAS ya emite pólizas OT

120%
se incrementó el índice de retención de asegurados

26%
es el ahorro promedio de los asegurados

Vos lo sabés, cuando la **promesa** del producto **se cumple**, el nivel de **satisfacción** de los asegurados es **muy alto**. **Sumate a OrangeTime**. Somos Libra, más oportunidades, mejores negocios.

Somos **actitud que avanza**.
libraseguros.com.ar

Cada vez hay más Insurtechs y oportunidades en Seguros

Presentamos un informe dedicado a las Insurtech de Federico Bengolea, Co-Founder and CEO de Woocar; Sebastián Anselmi, CEO & Co-Founder de Leverbox; Federico Storni, Head of Growth & New Biz de Drixit Technologies; Daniel Gabas, CEO y Co-Founder de Fraud Keeper; Martín Centeno, Co-Funder de AutoReclamo; y, Jonathan Rodríguez Brun, Director General de Cover Tech, quienes nos darán un panorama sobre las nuevas oportunidades que pueden aportar sus compañías al mercado asegurador.

Escribe Lic. Aníbal Cejas

El mapa insurtech de la Argentina crece semana a semana. La consultora **Digital Insurance LATAM**, liderada por **Hugues Bertin**, y en la cual **Gonzalo Delger** es COO, calcula que a julio 2021 **había 71 startups vinculadas al seguro**.

En su categorización de las empresas innovadoras, distribuyen las iniciativas en tres grupos:

- Nuevos modelos de negocio.
- Distribución.
- Servicios a aseguradores e intermediarios.

En este artículo, conoceremos a seis de estas empresas. Algunas ya tienen una 'larga' tradición en el mercado local. Entrecorramos la palabra 'larga' porque algunas empresas llevan casi 10 años de desarrollo, pero claramente se trata de un sector innovador, cuyas empresas llevan poco tiempo en operaciones.

Hablaremos de las siguientes empresas, mencionando su ubicación en el «**mapa insurtech**» según la clasificación de la mencionada consultora **Digital Insurance Latam**:



- **Woocar**: Seguros on demand.
- **Leverbox**: Reclamos.
- **Drixit**: Internet de las cosas.
- **Fraud Keeper**: Control de fraude.
- **AutoReclamo**: Reclamos.
- **Covery**: Insurance as a service.

En esta primera parte -la segunda se publicará en la próxima edición- dialogaremos con: **Federico Bengolea, Co-Founder**

and CEO de Woocar; Federico Storni, Head of Growth & New Biz de Drixit Technologies; Martín Centeno, Co-Funder de AutoReclamo.

La digitalización del mercado

El obligado confinamiento por la cuarentena aceleró un proceso de digitalización del mercado que se venía dando desde al menos los años 2017/2018.

Pero con la pandemia, y las medidas de aislamiento, muchas empresas, de las más diversas actividades económicas, entendieron que habían surgido nuevas formas de relacionarse con proveedores y clientes, y nuevas formas de comunicarse. Y el sector asegurador no fue una excepción.

En este sentido, Bengolea, Storni y Centeno, pusieron de relieve aquellos conceptos que hoy ordenan gran parte de las decisiones de las aseguradoras en cuanto a creación de productos y servicios, nuevas formas de prevención y mejoras de la productividad.

En primer lugar, **Federico Bengolea, Co-Founder and CEO de Woocar**, tomó la palabra y destacó a la venta *on line*, y un valor agregado como servicio de prevención. «Es decir, es importante no sólo el seguro como algo que aparece a la hora de solucionar un siniestro, sino una herramienta que ayude a prevenir el siniestro, a que no ocurra. En el caso del seguro Automotor y ART para viajes in itinere y equipos de trabajo móviles, se trabaja sobre la prevención activa».

En sintonía, **Federico Storni, Head of Growth & New Biz de Drixit Technologies**, dijo: «Creo que hoy en día lo interesante es ofrecer seguros que estén bien adaptados a las necesidades reales de sus clientes, que sean tailor-made. En concreto, las propuestas más interesantes creo que son aquellas de 'pay per use', 'pay as you use', etc., donde el cliente paga de forma 'customizada', según cómo y cuándo use el servicio. Hoy la tecnología y los distintos avances permiten ese tipo de soluciones, y son una propuesta muy interesante para que las aseguradoras ofrezcan».

Por otro lado, **Martín Centeno, Co-Funder de AutoReclamo**, hizo foco en la automatización de procesos ➡



COMPROMISO PYME.

Nuevos planes y condiciones especiales para mejorar tu propuesta comercial.

Porque sin importar el lugar y el momento, nuestro compromiso es acompañar a las PYMES que generan trabajo y son el motor de la economía de nuestro país. Siempre estuvimos a su lado y hoy más que nunca.

Si necesitás saber más, comunicate con tu ejecutivo/a de cuentas o escribí a comercial@provar.com.ar.

Centro de Atención al Cliente
0800-333-1278
Lunes a Viernes de 8 a 20.



INVAI ES EL BROKER QUE ESTABAS ESPERANDO.
SI SOS PRODUCTOR ASESOR DE SEGUROS DESARROLLA TODO TU POTENCIAL CON EL **POWER INVAI.**

CONOCE MÁS EN WWW.INVAI.COM.AR
¡JUNTOS SOMOS INVAI!

SARMIENTO 930 STO.C - CABA / TEL. 5219-6440

Nº de inscripción en SSN 88.209 | Atención al asegurado 0800-466-8400 | Organismo de control | www.argentina.gob.ar/ssn | **SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN**



INNOVACIÓN



▲ Federico Bengolea, Co-Founder and CEO de Woocar

→ impulsada por el uso de inteligencia artificial y aprendizaje automático: «Considero que representará un papel clave en la transformación de la industria de seguros. Si bien, en la actualidad algunas aseguradoras están en una etapa temprana en cuanto a la adopción de estas tecnologías, serán aquellas que puedan implementar estas capacidades las que obtendrán una ventaja significativa sobre sus competidores».

Todo por hacer

¿Cuáles son las oportunidades para las Insurtech en el mercado? Al respecto, Bengolea dijo que las Insurtech entran en múltiples aspectos y posiblemente no van a quedar espacios de la cadena de valor sin ser ampliamente potenciados por la tecnología. «En el caso de Woocar, nos integramos como herramienta de prevención y evaluación de riesgos en la conducción. Tanto para flotas, trabajando con ProvART y Sura en Chile, como para clientes finales con nuestro challenge de buenos conductores en Panamá», destacó.

Para Storni una de las grandes oportunidades es ofrecer soluciones en las que el cliente paga el seguro únicamente al momento de necesitarlo. «Hay un gran potencial para lograr trabajadores más seguros incorporando tecnología, sobre todo para aquellos que aún no se encuentran digitalizados (por ejemplo, los trabajadores industriales). Esto permite escenarios beneficiosos para todos los involucrados: trabajadores más seguros, aseguradoras con menos costos por cliente y compañías con un ratio de accidentes menor y menos costo por operario», enfatizó.

« Una de las grandes oportunidades es ofrecer soluciones en las que el cliente paga el seguro únicamente al momento de necesitarlo »

Por otra parte, Centeno señaló que, si bien el mercado de seguros ya había comenzado a transitar un proceso de transformación, la pandemia potenció la demanda de soluciones digitales que se adapten a las exigencias de la llamada nueva normalidad. «En ese sentido, creo que la oportunidad para la industria está dada en trabajar conjuntamente con las nuevas Insurtech para desarrollar estándares comunes, revisar aspectos técnicos o regulatorios, que permitan acelerar sus procesos de transformación y beneficiarse del valor tecnológico que éstas naturalmente pueden aportar», enfatizó.

Vanguardia

Cada una de las empresas consultadas para esta nota posee innovación en algunos productos o servicios, es por ello que haremos un repaso de lo más destacado de cada una.

Por ejemplo, Centeno distinguió que AutoReclamo es una startup dedicada al desarrollo de tecnología con foco en la operatoria de siniestros con terceros: «Tiene como objetivo principal conectar de manera cien por ciento digital a todas →

Más Herramientas. Mejor Servicio

Cambiamos el modo, pero no el Compromiso con nuestros PRODUCTORES



FEDERACION PATRONAL SEGUROS S.A.

www.fedpat.com.ar



Tus desafíos, nuestro propósito

Este es un tiempo extraordinario para todos.

Los desafíos son grandes, pero también las posibilidades. El futuro del trabajo, la resiliencia climática, la disrupción digital, el bienestar y la salud mental.

Te acompañamos por más de 60 años, navegando la incertidumbre y descubriendo oportunidades en las áreas de riesgo, estrategia y personas.

Y mientras encaramos juntos este nuevo mundo, hay algo que no va a cambiar.

En Marsh, estaremos siempre junto a vos en los momentos que importan.



▲ Federico Storni, Head of Growth & New Biz de Drixit Technologies

→ las partes involucradas en el proceso de reclamo, mejorando la experiencia y ofreciendo soluciones ágiles, transparentes y seguras. Nuestra plataforma utiliza procesos automatizados, inteligencia artificial y aprendizaje automático, para hacer más eficiente la gestión del reclamo y disminuir datos falsos o alterados».

Bengolea resaltó que **Woocar** posee innovación en Telemetría Mobile hecha simple: «Utilizamos los sensores del celular, sin necesidad de agregar hardware ni de intervenir la instalación eléctrica del vehículo. Funcionamos con flotas en más de 40 países del mundo, incluyendo autos livianos, camiones y motos. Combinamos el mundo del b2b con el b2c, o b2b2c, utilizando la misma app, la cual es configurable según las necesidades de la flota, o bien de la aseguradora que promueve la descarga de la app **Woocar** en las zonas y demografías de su interés, para luego ofrecer beneficios y valor a quienes manejen de manera más segura y racional.

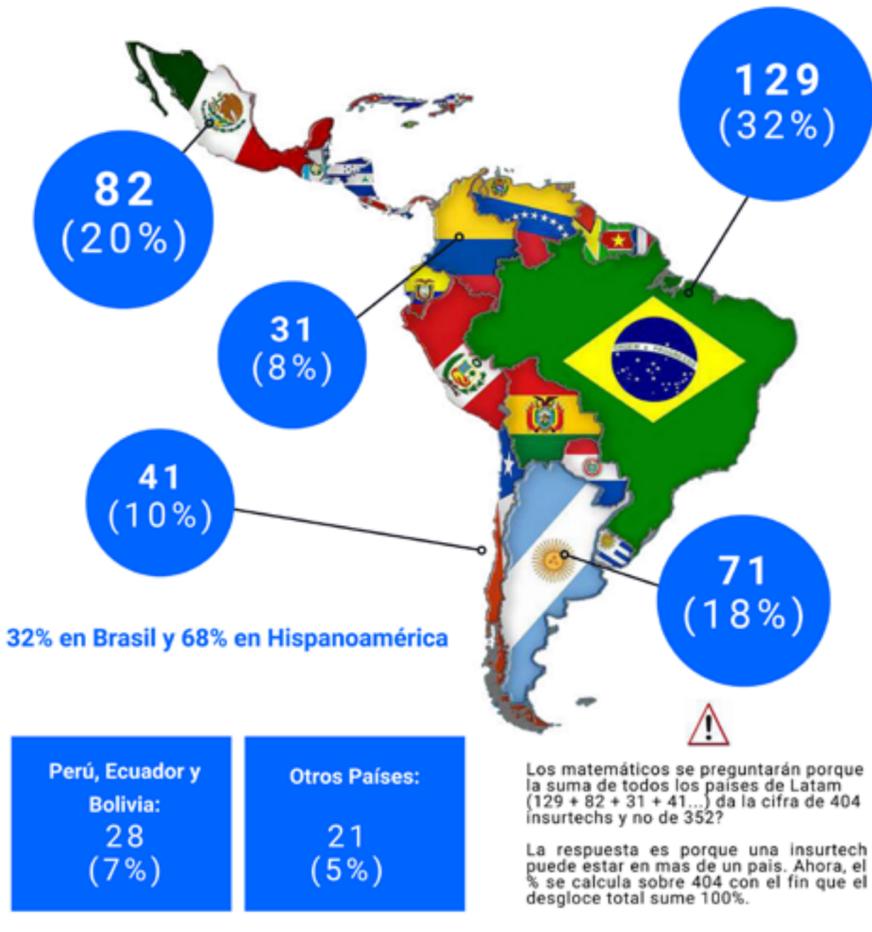
Al mismo tiempo, hemos lanzado nuevos features como alertas por audio preventivas, cuando ingresamos en zonas de velocidad controlada, guía auditiva para realizar las entregas en flotas de última milla y media distancia, y el lanzamiento del SDK que permite incorporar el motor cerebral de **Woocar** en cualquier app».

Después, **Storni** remarcó que en **Drixit Technologies** «desarrollamos el primer EPP (Elemento de Protección Personal) digital, que previene y mitiga accidentes laborales y ofrece visibilidad a un mundo que hoy es invisible: el de los trabajadores industriales. Nuestra solución, que consiste en un dispositivo ligero llamado Drixit Tag que los trabajadores portan y está conectado a una plataforma digital, tiene grandes beneficios en cuanto a seguridad ya que detecta y notifica de forma inmediata caídas, golpes fuertes y hombre inmóvil, alerta frente a trabajo en altura, distancias riesgosas y entrada y salida de zonas delimitadas; y posee botón anti pánico. Además, recolecta los datos de la operación en tiempo real, en zonas indoor y outdoor, ofreciendo visibilidad total y permitiendo de esa forma la mejora proactiva de los →»

III. ¿CUÁNTAS INSURTECHS HAY?

A la fecha, hay 352 insurtechs en América Latina

O sea representa el 7% del ecosistema insurtech mundial sabiendo que tiene 3 años de atraso en su madurez si comparamos a otros mercados (US o Europa).



▲ Fuente: Latam Insurtech Journey de Digital Insurance LatAm (Julio 2021)

A julio 2021, había 352 insurtechs en América Latina (32% Brasil y 68% Latam sin Brasil). El ecosistema crece un +25% anual.

A este ritmo, podríamos tener más de 1000 insurtechs en 2025.

En Argentina, el ecosistema insurtech es altamente colaborativo, con el 51% de las insurtech dedicadas a los servicios a las aseguradoras.



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

Nº de inscripción en SSN
0878

Atención al asegurado
0800-666-8400

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



Estamos donde tus proyectos nos necesitan

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

Seguros en

Inscripción en SSN | Atención al Asegurado | Organismo de Control
Nº 0329 | 0800-666-8400 | www.argentina.gob.ar/ssn | SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN



→ procesos de seguridad. También permite automatizar y mejorar los simulacros y procesos reales de evacuación, entre otras funcionalidades.

Lo innovador es cómo se combina la tecnología para dar seguridad y visibilidad a los trabajadores industriales, que estaban relegados en lo que se refiere a digitalización. Mejora en gran medida las áreas de seguridad, operaciones y recursos humanos. Además, al disminuir accidentes laborales, reduce enormemente los costos indirectos asociados a los mismos, además de potenciar la eficiencia de los recursos. En relación al mundo insurtech, al lograr entornos laborales más seguros, permite disminuir el precio y los costos de primas de seguros. Hoy estamos en conversaciones con ARTs locales y brokers internacionales, analizando las distintas formas de aportar valor a la industria con nuestra solución».

Hitos

Por último, haremos un repaso por los hitos más destacados en la vida de las **insurtechs** convocadas.

En cuanto a **Woocar**, fue el hecho de ser seleccionados por **Globant** como una de las empresas más innovadoras y con mayores proyecciones de crecimiento en los próximos años. Y además, **Bengolea** sumó: «Por eso, en el año 2020 Globant invirtió en **Woocar**, y junto con Endeavor y EY nos impulsaron a llevar la compañía al próximo nivel. Hoy estamos presentes con clientes activos en más de 40 países, hemos lanzado el modelo Insurtech as a Service, inicialmente en Panamá y ahora en otros países, y desarrollamos tecnología que facilita las tareas administrativas y previene los siniestros viales de nuestros clientes.

Nuestros últimos desarrollos están además centrados no solo en la seguridad vial sino también en la sustentabilidad, la medición y optimización de la Huella de Carbono. Actualmente nos encontramos en las instancias finales para validar el sistema Empresa B, un pilar fundamental de la nueva economía que tiene en cuenta el impacto social y ambiental de todas nuestras acciones».

« Si bien el mercado de seguros ya había comenzado a transitar un proceso de transformación, la pandemia potenció la demanda de soluciones digitales que se adapten a las exigencias de la 'nueva normalidad' »

Posteriormente, **Storni** recordó que **Drixit** fue fundada a comienzos de 2019 en Buenos Aires por **Mariano y Maximiliano Focaraccio** y **Martín Giachetti**. En ese año se dedicaron a diseñar y perfeccionar el producto, se sumó como socio y empezaron a desarrollar el mercado. «El salto fundamental fue en el 2020, a pesar de la pandemia: en todo el año, triplicamos el equipo y los clientes, creciendo enormemente -recordó el ejecutivo-. El 2021 fue un gran año también: finalizamos nuestra ronda de inversión por USD 1.5 millones, consolidamos la operación en Brasil, y comenzamos a prepararnos para el desembarco en Estados Unidos y México el año que viene.

Además, lanzamos un rediseño de nuestro Drixit Tag y logramos la certificación para ambientes explosivos, de tipo IIC, lo que nos permite operar en una gran cantidad de áreas y zonas industriales, ampliando la llegada de nuestra solución. Fue en este año también, que empezamos a investigar y desarrollar la vertical Insurtech del negocio, muy prometedora. Veremos qué nos depara el 2022, ciertamente lo esperamos con mucha expectativa».

A su turno, **Centeno** puso en relieve que en **AutoReclamo** lanzaron la solución al mercado en fase piloto en septiembre de 2020, «siendo dos de los principales hitos alcanzados luego del lanzamiento, la validación de nuestro mercado objetivo y haber alcanzado de manera temprana un volumen



▲ Martín Centeno, Co-Funder de AutoReclamo

considerable de usuarios, que nos permitió completar con éxito la etapa de aprendizaje y corrección de errores. Actualmente nos encontramos en la fase de aceleración de crecimiento, para consolidar nuestros modelos de negocios y continuar desarrollando tecnología que nos permita aportar nuevas soluciones innovadoras a la industria».

En nuestra próxima edición, entrevistaremos a **Sebastián Anselmi, CEO & Co-Founder de Leverbox**; **Jonathan Rodríguez Brun, Director General de Covery Tech**; y **Daniel Gabas, CEO y Co-Founder de Fraud Keeper**.



Seguros **ORBIS**

CON **ORBIS SEGUROS**
MI CASA ESTA SEGURA
DIEGO SCHWARTZMAN

ORGANISMO DE CONTROL Y SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

www.ORBISEGUROS.COM.AR

Atención al asegurado 0800-666-8400

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

SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

insurtechs

INNOVACIÓN PARA ASEGURAR TUS VALORES.

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



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



Nº de inscripción en SSN 0040

Atención al asegurado 0800-666-8400

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



Actualidad de las coberturas para Riesgos Agrícolas

Las referentes de Riesgos Agrícolas -Sancor Seguros, Grupo Asegurador La Segunda, Galeno Seguros, Zurich Seguros y San Cristóbal Seguros- nos brindan su visión y experiencia acerca de las principales coberturas que comercializan, qué productos nuevos saldrán a la venta, cómo influye la tecnología a la hora de acompañar a los productores, cuáles son los desafíos y qué esperan las aseguradoras de este tipo de seguros para los tiempos venideros.

Escribe **Dra. Gabriela Álvarez**

El hecho de que estemos hablando de Riesgos Agrícolas en nuestro país es un tema de suma importancia, teniendo en cuenta la relevancia que este sector cumple en la economía de Argentina. Y es justamente por ese motivo que contar con una cobertura para los posibles riesgos que puede correr la cosecha se torna fundamental a la hora de soportar y cubrir las pérdidas que un temporal podría ocasionar en este tipo de negocio.

En esta nota particularmente nos interesó conocer la opinión del mercado de seguros, qué coberturas son las más vendidas, qué productos nuevos saldrán a la venta, cómo influye la tecnología a la hora de acompañar a los productores y qué esperan las aseguradoras de este tipo de coberturas para los tiempos venideros. Por ello, hemos entrevistado a las principales compañías del país, quienes nos relataron su experiencia y objetivos de cara a los próximos tiempos.



• **Teniendo en cuenta la relevancia del sector, ¿qué coberturas brindan para los productores agropecuarios?**
 • **Gustavo Mina, Gerente de Seguros Agropecuarios de Sancor Seguros**, comentó que la compañía ofrece varias opciones de coberturas en las diferentes zonas del país, para

que los productores agropecuarios puedan hacer frente a los distintos riesgos que pueden amenazar su actividad, además de un interesante abanico de diferenciales. «Dentro de la división de Seguros Agropecuarios, el producto estrella de nuestra Aseguradora es **Granizo Max**, un seguro de máxima cobertura que protege los cereales y oleaginosas contra el riesgo de granizo, brindando tranquilidad a los productores por medio de innovadoras coberturas y beneficios adicionales que le permiten mejorar los resultados de su actividad y resguardar su capital. El catálogo también incluye **Siembra Max**, una cobertura pensada para que el productor tenga la respuesta adecuada en cada momento de la campaña y la mejor alternativa de protección, cubriendo todas las variables y adaptándose a su ciclo productivo. A ello se suman los **Packs de Pre Campaña** que se adaptan a cada región productiva del país y el servicio de imágenes satelitales, a través de una plataforma en donde el productor agropecuario puede integrar datos, optimizar análisis y potenciar la toma de decisiones en su campo. Otro de los productos en donde fuimos pioneros y alcanzamos el liderazgo del segmento es el **Multirriesgo Agrícola**, orientado a cubrir la inversión del productor agropecuario ante pérdidas ocasionadas fundamentalmente por sequía y resto de riesgos climáticos. Cabe destacar que, entre nuestra amplia oferta de productos, también disponemos de coberturas de vida animal para las diferentes explotaciones ganaderas, cría, recría y feedlot, así como coberturas de vida para granjas de cerdos, caballos y para animales de pedigrí».

• **El Ingeniero Santiago E. Cabral, Auditor de Riesgos Agropecuarios y Forestales del Grupo Asegurador La Segunda**, destacó que la compañía se caracteriza por brindar la más amplia paleta de coberturas posibles para el agro. «Es reconocido en el ambiente que el mercado del seguro agropecuario en Argentina está dominado por los cultivos extensivos granarios, fundamentalmente trigo, cebada cervicera, maíz, girasol, soja y sorgo y un riesgo por excelencia que es granizo. Sin embargo, nuestra oferta se extiende a todo otro tipo de cultivo extensivo tal como legumbres, (por ejemplo, arvejas, lentejas, garbanzos y porotos), así como también arroz, colza, o cualquier otra alternativa productiva que forme parte de los programas de diversificación».



VEMOS MÁS ALLÁ

NOS ADAPTAMOS, EVOLUCIONAMOS, CRECEMOS

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

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



AMERICAL
REINSURANCE SOLUTIONS

Global Reinsurance Brokers

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

Buenos Aires Office

Manuela Saenz 323, Suite 517

Buenos Aires Plaza, Puerto Madero

C1107BPA, CABA, Argentina

Phone: +54 11 5217 9751

contact@americalre.com

www.americalre.com



▲ Gustavo Mina, Gerente de Seguros Agronegocios de Sancor Seguros

» de nuestros asegurados. En cuanto a los riesgos, con el correr de los años se han ido incorporando adicionales tales como incendio, helada o viento, y hemos sido pioneros en el desarrollo de la cobertura de planchado de suelos. Asimismo, en la actualidad, con el impulso del cambio tecnológico, estamos retomando el abordaje del riesgo de sequía, una deuda aún pendiente en nuestro país, al menos en cuanto a masividad. Nuestra oferta también llega a las plantaciones frutales, con fuerte presencia en el Valle Medio y Alto del Río Negro acompañando a los productores de peras y manzanas, de la misma manera que se acompaña la producción de duraznos en la zona de San Pedro o la de arándanos en Entre Ríos y Tucumán. Recientemente, hemos incorporado una cobertura para frutales cítricos, para dar respuesta a peticiones provenientes de Cooperativas del norte de Entre Ríos y sur de Corrientes, principalmente para naranja y mandarina y, a su vez, al importante foco productivo de la provincia de Tucumán centralizado en este caso en el limón. Es de hacer notar el notable impulso que está tomando dentro de nuestra línea de negocios el ámbito de las coberturas dirigidas para el sector pecuario. Desde aquel inicio incipiente con la novedosa cobertura de **Potrillo Nacido Vivo** o **Vida Equino** destinada a la actividad equina, se han ido sumando no menos novedosas ofertas dirigidas a la actividad avícola, porcina o ganadera bovina. Es así como se han incorporado y van tomando cuerpo comercial ofertas tales como el **Seguro Avícola**, el **Seguro de Vida Porcinos**, el **Seguro de Vida y Vida Reproductiva Bovinos**, y el **Seguro de Vida Bovino a Corral**. Para finalizar, no menos importante resulta nuestra participación permanente en aquellos programas de articulación pública privada, acompañando iniciativas estatales y en comunión con compañías colegas, tal como resultan de ejemplos la actividad vitícola y olivícola en la provincia de Mendoza, o un nuevo desarrollo para sendos cinturones hortícolas bonaerenses, en un intento de proveer continuidad a aquella excelente experiencia llevada a cabo hace muy poco tiempo para los cultivos bajo invernaderos en la provincia de Corrientes.

• **Mariano Sacco, Gerente de Agro de Galeno Seguros**, señaló que «desde la compañía brindamos coberturas y soluciones contra eventos agroclimáticos a las diferentes producciones agrícolas que se desarrollan en nuestro país; tratamos de brindarle a nuestros asegurados una protección de su patrimonio y producción en forma integral, buscando satisfacer la demanda del sector no solo en coberturas sino en calidad de servicio. Si bien las principales producciones a las cuales estamos asegurando son las producciones extensivas de cereales, oleaginosas y legumbres, estamos trabajando fuertemente en aquellos nichos de mercado que requieren productos a medida, como lo son las diferentes economías regionales que se desarrollan en nuestro país».

• **Silvana Roccabruna, Gerente de Riesgos Agrícolas de Zurich Seguros**, afirmó que el sector agropecuario es uno de los segmentos estratégicos para la compañía. «Zurich está entre los líderes del mercado en el segmento de Agro, con más de 1.3 millones de hectáreas aseguradas en todo el país. Aseguramos cultivos de Cosecha Fina: trigo, cebada, centeno, avena, colza, legumbres; Cosecha Gruesa: soja, maíz, girasol, sorgo, arroz y papa. Entre las coberturas ofrecidas por Zurich para el sector

agropecuario se destacan las de **Granizo Tradicional**, **Granizo Premium** y **Granizo 12 Horas** -producto Sin Carencia que brinda protección a partir de las 12 horas del día siguiente a la contratación-, a las que se pueden sumar los clásicos adicionales de **Viento y Helada**, y el innovador **Silo Bolsa**. Es fundamental que el productor agrícola analice la oferta y preste especial atención a los inicios de cobertura plena; en **Zurich** desarrollamos coberturas plenas que cubren 100% de la suma asegurada en etapas tempranas de los cultivos. Los seguros de protección de cultivo normalmente se dividen en un período de resiembra (donde se cubre el 20%, 30%, 40% o hasta el 50% de la suma asegurada frente a un siniestro), y un período de cobertura plena, momento a partir del cual las compañías respondemos por el 100% de la suma asegurada. De esta forma, **Zurich** renueva su compromiso con este sector productivo clave de nuestro país, para ayudarlo a asegurar aquellas cosas que son importantes a lo largo de toda la cadena productiva».

• **Alejo Aronna, Responsable de Suscripción de Riesgos Agrarios de San Cristóbal Seguros**, informó que la principal cobertura demandada es la de Granizo para Cultivos, más adicionales como heladas, vientos, planchado, resiembras e incendio de cultivo y rastros. «También tenemos coberturas para el patrimonio como silo bolsa, maquinaria agrícola, transporte de mercaderías, y para el personal rural como AP rural e integral agropecuario, un conjunto de coberturas pensado para quien desempeña su actividad en un establecimiento agropecuario».

• **¿Qué beneficios adicionales ofrecen a los productores agropecuarios que deciden contratar el seguro?**

• Desde **Sancor Seguros**, **Gustavo Mina** señaló que «fuimos pioneros en permitir que el cliente pague sus pólizas de agro con su propia producción (desde el 2002), contando con más de 150 puntos de entrega en distintos acopios en toda la región agrícola del país. Como novedad, el asegurado puede abonar con esta modalidad cualquiera de las coberturas que tenga contratadas con **Sancor Seguros** (granizo, multirriesgo agrícola, automotores, maquinarias, etc.), al mejor precio del mercado. A modo de complemento de este beneficio, hemos presentado 'Tu Soja Vale Más', una iniciativa a través de la cual, contratando en Canje de Granos, el cliente puede elegir el día para la fijación del precio de la soja para cancelar sus pólizas, y sobre ese precio accede a una bonificación exclusiva del 5%».

• En el caso del **Grupo Asegurador La Segunda**, el **Ingeniero Santiago E. Cabral** destacó que «nuestro beneficio adicional histórico ha sido el análisis de suelo para aquellos lotes bajo aseguramiento, haciendo uso de nuestra fortaleza institucional que nos vincula con el Laboratorio Suelo Fértil de la Asociación de Cooperativas Argentinas. En los últimos años, hemos incorporado una aplicación para dispositivos móviles, llamada **NetAgro**, que permite a nuestros asegurados obtener información satelital adicional para tomar decisiones de manejo. Pueden apreciarse para cada lote suscripto índices de vegetación y de estrés hídrico, información meteorológica, hacer uso de una calculadora de densidad de siembra e incluso tomar registros multimedia »



▲ Santiago Cabral, Auditor de Riesgos Agrup. y Forestales de Grupo Aseg. La Segunda



La compañía de siempre, más cerca, más ágil.

Mercantil Andina

Incondicional. Siempre.



f @ / mercantilandina.com.ar

Nº de inscripción en SSN 116

Atención al asegurado 0800-666-8400

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

SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

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

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



➔ georreferenciados en forma de notas o fotos. Se ha decidido premiar además, el atributo de continuidad, reduciendo los tiempos de carencia para aquellos tomadores que hayan asegurado sus cultivos en la campaña inmediata anterior.»

• Sumado a lo mencionado, **Mariano Sacco**, de **Galeno Seguros**, comentó que «además de una cobertura que cubra gran parte de su exposición, trabajamos ofreciéndoles herramientas financieras de diferentes entidades bancarias, corredoras de cereales, para que de esta forma el cliente no solo cubra los riesgos agroclimáticos sino que tenga la posibilidad de cubrir los vaivenes financieros que suceden, teniendo en cuenta que gran parte de sus insumos se encuentran dolarizados».

• Según comentó **Silvana Roccabruna**, «desde **Zurich Seguros** acompañamos al productor a lo largo de toda la cadena de valor, y lo ayudamos a asegurar su patrimonio desde



▲ Mariano Sacco, Gerente de Agro de Galeno Seguros

la siembra, durante el desarrollo del cultivo, el almacenamiento de los granos, su transporte, la maquinaria utilizada y hasta la protección del propio empresario y la continuidad de su empresa. Ofrecemos productos innovadores de Vida y Ahorro, que ayudan al productor agropecuario con protección para situaciones específicas y relevantes: Herencia, Contingencia, Protección Societaria y Hombre Clave».

• Desde **San Cristóbal Seguros**, **Alejo Aronna** informó que «existen importantes descuentos para aquellos que realizan la compra anticipada de nuestro producto **Granizo Extra** antes del 1º de noviembre. Además, ofrecemos la posibilidad de pagar la póliza con Canje de Granos o Pago en Especie con todos los beneficios impositivos y contables de estas modalidades. Asimismo, ofrecemos pago con tarjeta de crédito a cosecha. Para aquellos productores que siembran trigo y soja de segunda, les ofrecemos la posibilidad de financiar el pago de la cosecha de trigo a mayo y hacer un solo pago con la cosecha de soja, respetando el pago de siniestros de fina en el mes de enero. En cuanto al producto de granizo, tenemos distintas opciones de franquicias y deducibles así como distintos niveles de cobertura en etapa de resiembra que permiten ajustar la cobertura a las necesidades del cliente».

• ¿Cómo ha sido la evolución de los seguros agropecuarios en los últimos tiempos?

• **Gustavo Mina**, desde **Sancor Seguros**, respondió que «ante todo, debemos mencionar que el sector agrícola es uno de los menos afectados por la pandemia, fundamentalmente si lo comparamos con otras actividades económicas. Por fortuna, el productor agropecuario no ha dejado de producir. Además, por su condición de proveedor de alimentos, el agro se ve beneficiado en un contexto donde la demanda internacional de alimentos representa una oportunidad. Esto hace que el ramo de los seguros agropecuarios haya estado en mejor posición que otros para hacer frente a los efectos de la crisis. Por otro lado, es de destacar que, a pesar de la falta de programas oficiales de seguros agropecuarios, el mercado argentino está desarrollado. Aproximadamente, el 50% de la superficie cultivada cuenta ➔



BIENESTAR PARA ESTAR BIEN.

Porque buscás en todo momento de tu vida estar bien, decidimos darte más que medicina privada; brindarte servicios pensados para tu bienestar. Bienvenido Grupo SanCor Salud. Bienestar para estar bien.



SALUD - SEGUROS - ART - CRÉDITOS - TURISMO
gruposancorsalud.com.ar

ASOCIACIÓN MUTUAL SANCOR SALUD inscrita en el Registro Nacional de Entidades de Medicina Prepaga (INSSJP) bajo el número 1137. Superintendencia de Servicios de Salud - Órgano de Control de Obras Sociales y Entidades de Medicina Prepaga - 0800-222-SALUD (72583) - www.ssalud.gob.ar. Seguros: Agente Insitutorio de Trayectoria Seguros ART: Agente Insitutorio de Provincia ART y Berkley ART.



Grupo
BAIONI

Siempre Juntos



<http://www.grupobaioni.com>



Atención al asegurado
0800-666-6400



➔ con seguro, por oferta de las compañías y demanda de los productores agropecuarios. Ahora bien, el mercado depende casi exclusivamente de granizo. Es necesario contar con instrumentos de apoyo para el desarrollo de coberturas para eventos catastróficos como ser sequía e inundación. Sabemos que es difícil pensar en subsidios a las primas, pero deben evaluarse beneficios indirectos, asociar el crédito con los seguros con tasas de interés diferenciales, etc. También es necesario profundizar el desarrollo de coberturas para otras actividades (producción de carne, leche, porcinos, aves, etc.).»

• Para el Ingeniero **Santiago Cabral**, del **Grupo Asegurador La Segunda**, «más allá de lo que muestran los valores absolutos en cuanto al crecimiento de las primas llevados de la mano por el incremento de los precios de los commodities, nosotros entendemos estar atravesando una especie de estancamiento o 'plateau' en cuanto a la relación del área asegurada respecto del área sembrada. De la misma manera, también entendemos que prestar atención solo a este indicador puede llevar a confusiones, ya que existen numerosas actividades productivas con alto capital expuesto a riesgo por unidad de superficie con oferta de seguro insuficiente. Por esta razón, estamos poniendo tanto énfasis en los nuevos desarrollos, ya sea en lo que tiene que ver con el abordaje de nuevos riesgos para las actividades productivas tradicionales, como en la creación de nuevos instrumentos para actividades productivas no alcanzadas aún por el seguro agropecuario en Argentina. Ejemplo de ello sería lo citado anteriormente respecto al ámbito pecuario, así como también el desarrollo orientado a citrus o a cultivos hortícolas.»

• En opinión de **Mariano Sacco**, de **Galeno Seguros**, «el mercado asegurador en las últimas campañas viene creciendo en prima debido más que nada a los costos / insumos / exposición a la que está sometido el productor agrícola; restaría aun un incremento mayor en el porcentaje de hectáreas y el desarrollo de otros nichos de producción tanto agrícolas como pecuarios. En cuanto a **Galeno Seguros**, si bien es reciente nuestra incursión en este tipo de riesgo, la experiencia y aceptación por parte del mercado es muy positiva y alentadora de cara al futuro.»

• La visión de **Zurich** de este negocio, aportada por **Silvana Roccabruna**, «es de largo plazo y basamos nuestra propuesta de valor en una estrategia que busca la sustentabilidad de



▲ Silvana Roccabruna, Gerente de Riesgos Agrícolas de Zurich Seguros

nuestros clientes agropecuarios a lo largo del tiempo. La campaña 2020/2021 ha sido muy buena en términos de resultados y primas emitidas, en cuanto a seguros de Granizo y sus adicionales. En el caso de seguros multirriesgo, ha sido un año de comportamiento heterogéneo debido a la variabilidad climática que caracterizó el ejercicio. Estas condiciones afectaron también a los cultivos en algunas regiones particulares y, especialmente, a los cultivos de segunda, si bien esto no afectó nuestro portafolio total, probablemente haya ocasionado una reducción en el mercado de la superficie asegurada.»

• De acuerdo a la información brindada por **Alejo Aronna**, de **San Cristóbal Seguros**, según la última encuesta publicada por la SSN, se aseguraron 21,18 millones de hectáreas por 16.138 millones de pesos, correspondiendo 98,16% a Granizo + adicionales, 1,76% a Multirriesgo y Paramétricos y 0,08% a Seguros Pecuarios. «La cantidad de hectáreas aseguradas se ha mantenido alrededor de los 20 millones en los últimos 10 años, sobre un total de 38 millones de hectáreas sembradas.



El mercado de seguros de granizo se encuentra estable y estamos teniendo una mayor demanda de productos que cubran los déficit hídricos que afectan los rendimientos, como consecuencia de las condiciones de sequía que se han dado en las últimas campañas.»

• **¿Cómo influye la tecnología y qué herramientas utilizan en el desarrollo de este tipo de seguros?**

• **Sancor Seguros**, a través de su vocero **Gustavo Mina**, consideró que «la tecnología es una gran aliada para el desarrollo de nuevas coberturas y servicios que se adapten a las demandas de los nuevos perfiles de clientes. Por ejemplo, en nuestro caso particular, ponemos a disposición una cobertura paramétrica para tambos que cubre ante variaciones extremas en el régimen de precipitaciones. Además, lanzamos al mercado un innovador seguro paramétrico basado en el índice satelital de déficit hídrico (TDVI), cuya finalidad es cubrir variaciones extremas de déficit hídrico en el cultivo de Soja. Cabe mencionar que dicho índice es publicado por un organismo público como la CONAE (Comisión Nacional de Actividades Espaciales).»

• El **Grupo Asegurador La Segunda**, mediante el Ingeniero **Santiago Cabral**, comentó que «el cambio tecnológico ha impactado fuertemente durante los últimos años en el mercado asegurador en general y en nuestra compañía en particular. La suscripción electrónica, por ejemplo, ha permitido lograr un nivel de precisión e identificación de los lotes amparados bajo cobertura impensado hace escasos 10 años atrás. El seguimiento electrónico de siniestros ha logrado también una dinámica de respuesta más ágil, y el desarrollo de nuestro aplicativo **Tasagran** ha revolucionado nuestro sistema de evaluación de siniestros al liberar a nuestros tasadores de elementos incómodos para el relevamiento a campo, al mismo tiempo de proveerlos de información sumamente útil para su labor. Desde el punto de vista de la administración central, habilita un marco de seguimiento y control que consolida una gestión eficiente y confiable. Como quedó descripto en la pregunta anterior, también nos ha permitido el desarrollo de **NetAgro** para beneficio de nuestros asegurados y, en este momento, nos encontramos en una instancia de prueba piloto de una cobertura por Telemetría que entendemos puede llegar a brindar respuestas contundentes a viejos desafíos de difícil resolución.»

• **Galeno Seguros**, representada por **Mariano Sacco**, relató que «estamos trabajando en forma mancomunada con diferentes organismos públicos y empresas privadas para desarrollar herramientas de gestión que le sirvan a nuestros asegurados, brindamos información actualizada sobre clima y mercados. Asimismo, implementamos monitoreos constantes y on line sobre el estado de situación y desarrollo de los diferentes cultivos y su correlato con campañas anteriores. En gran parte, son herramientas tecnológicas de uso común del sector agrícola, las cuales el mercado asegurador ha tenido que sumar a su gestión de riesgos.»

• En representación de **Zurich Seguros**, **Silvana Roccabruna** afirmó que «el sector agropecuario es uno de los más dinámicos del país y la adopción de tecnología en el proceso productivo es muy alta, y esto no es ajeno al sector asegurador donde se observa la incorporación de más tecnología año a año. La utilización de Sistemas de Información geográfica y tecnología de sensores remotos son claves, tanto en el proceso de suscripción de los riesgos como en el momento de realizar la evaluación de los daños. En **Zurich** en esta campaña estamos acercando a nuestros clientes nuevas tecnologías en el proceso de peritaje y suscripción de los riesgos. Por ejemplo, durante la pandemia se firmó una alianza con dos startups para acercar herramientas tecnológicas a los clientes. Una de ellas es **Deep Agro**, una ag-tech rosarina que resultó finalista en la ronda global del **Zurich Innovation Championship**, que desarrolló un sistema basado en las tecnologías de inteligencia artificial y deep learning para detectar malezas y realizar la aplicación selectiva de herbicidas en cualquier etapa del crecimiento de los cultivos. De esta manera, permite ahorrar hasta un 70% de agroquímicos dependiendo de la cantidad de malezas que haya en el lote y generar así un mayor cuidado del ecosistema productivo.»

• **San Cristóbal Seguros**, a través de **Alejo Aronna**, observó que «la tecnología es de utilidad tanto en el proceso de suscripción de riesgos como de atención de siniestros. Actualmente, en **San Cristóbal Seguros** contamos con herramientas tecnológicas que nos permiten realizar la georreferenciación de los lotes asegurados para una mejor identificación y atención de siniestros.

Asimismo, podemos contar con información satelital de distintas variables climáticas como ocurrencia de precipitaciones, heladas, temperaturas, inundaciones e índice verde de los cultivos.»

• **¿Cuentan con alguna aplicación que le permita al asegurado realizar un seguimiento de su campo?**

• En el caso de **Sancor Seguros**, **Gustavo Mina** nos comentó que cuentan con un servicio de monitoreo de cultivos de alto valor agregado que incluye:

a) «Imágenes satelitales de índice verde (NDVI), para hacer un seguimiento eficiente de todo el ciclo del cultivo.

b) Acceso a **Campo 360**, una plataforma GIS intuitiva y fácil de utilizar para visualizar los mapas de índice verde, más una App para recorridos por los lotes. Esta herramienta permite a nuestros asegurados mejorar la toma de decisiones en cada etapa del ciclo productivo.

c) **Charlas online**, workshops y eventos regionales de capacitación, para conocer casos de uso de estas tecnologías.

Cabe destacar que somos la primera aseguradora del mercado en poner a disposición de nuestros clientes esta solución tecnológica.»

• El Ingeniero **Santiago E. Cabral**, destacó que desde el **Grupo Asegurador La Segunda** han desarrollado «una aplicación para dispositivos móviles llamada **NetAgro**, que a través de un usuario y contraseña permite a nuestros asegurados acceder a importante información satelital de sus lotes amparados en póliza para sus decisiones de manejo. También tenemos en carpeta otro hallazgo que formará parte de una segunda etapa de nuestro programa de telemetría.»

• **Mariano Sacco** respondió que **Galeno Seguros**, efectivamente, «cuenta con un sistema de monitoreo constante on line de todas las pólizas / establecimientos asegurados; a los cuales por solicitud le brindamos los informes de evolución de los mismos y su correlato con su historial productivo.»

• En el caso de **Zurich Seguros**, **Silvana Roccabruna** nos comentó que «en esta campaña estamos trabajando en una prueba piloto con dos Startups para que nuestros asegurados puedan realizar un seguimiento de sus campos. Por un lado, en el caso de seguros multirriesgo, nuestros asegurados pueden ver el resultado de las inspecciones e información relevante de sus explotaciones a través de la plataforma **Auravant** y, por el otro, las evaluaciones de daño también se realizarán con una aplicación especialmente desarrollada para esta tarea.»

• **¿Cuáles son los desafíos de cara a la nueva campaña?**

• Para **Sancor Seguros**, **Gustavo Mina** afirmó que «el desafío es registrar incrementos tanto en la cartera de primas como en la superficie asegurada, para poder seguir creciendo con rentabilidad y consolidar nuestra condición de referentes del mercado en lo que a Seguros Agropecuarios se refiere.»



▲ Alejo Aronna, Responsable de Suscrip. de Riesgos Agrícolas de San Cristóbal Seguros



• En el **Grupo Asegurador La Segunda**, **Santiago E. Cabral** relató que «nuestro desafío histórico ha sido siempre mantenernos dentro de las compañías que marcan el rumbo dentro del mercado asegurador agropecuario argentino. Esta nueva campaña nos encuentra muy entusiasmados procurando consolidar e innovar sobre nuestros productos comerciales vigentes, pero sobremanera estamos poniendo foco en nuestros nuevos desarrollos. Es muy estimulante lo que viene sucediendo con el crecimiento de nuestras coberturas pecuarias y tenemos muchas expectativas en cuanto al abordaje del riesgo sequía para los cultivos extensivos granarios mediante la prueba piloto por telemetría. Hemos dispuesto ampliar el ámbito geográfico de esta nueva experiencia, la cual arrancó en una zona y se extendió a cinco, y en aquella región en la que comenzamos, sumamos a los cultivos de soja de primera y soja de segunda siembra, el cultivo de maíz. Asimismo, hemos completado el desarrollo y el marco de autorizaciones de un seguro paramétrico para sequía, que no alcanzamos a tenerlo disponible para esta campaña pero que se convertirá, seguramente, en un nuevo instrumento innovador disponible, a partir de la próxima campaña. El mercado asegurador tiene como desafío hacer crecer el volumen de hectáreas aseguradas por medio de innovaciones - diferenciales en los productos ofrecidos.»

• **Mariano Sacco** informó que «en **Galeno Seguros**, tenemos el gran desafío de seguir brindándoles a nuestros productores y asegurados un excelente nivel de cobertura y una excelente atención / servicio, para que nos sigan eligiendo como su aseguradora de confianza, campaña tras campaña.»

• **Silvana Roccabruna** señaló que «durante la campaña 2021-2022, desde **Zurich Seguros** seguiremos acompañando al productor a lo largo de toda la cadena de valor, y lo ayudaremos a asegurar su patrimonio desde la siembra hasta la cosecha. Ofreciendo nuestras coberturas diferenciales de Granizo sin carencia, franquicias no deducibles y nuestros Seguros Multirriesgo Globales de Inversión que se adaptan a cada zona, cultivo y necesidad de nuestros clientes. Quienes tienen la posibilidad de combinar la cobertura de granizo con adicionales de viento, helada, planchado, transporte, silo bolsa e inicios de cobertura plena desde la emergencia del cultivo. En **Zurich**, brindamos la posibilidad de que el cliente agropecuario anticipe el inicio de la cobertura plena y que desde el inicio del cultivo esté cubierto por el 100% de la suma; para Soja, Maíz y Sorgo contamos con cobertura por el 100% de

la suma asegurada cuando los cultivos tienen una (V1), tres (V3) o cinco hojas (V5) de acuerdo con el riesgo que cada productor desee proteger. Además, nuestra oferta para la campaña 2021-2022 incorpora la cobertura de incendio 100% para todos los Seguros de Granizo y nuevos productos multirriesgo que garantizan al productor agropecuario parte de la inversión realizada.»

• En el caso de **San Cristóbal Seguros**, **Alejo Aronna** comentó que «los objetivos que tenemos como compañía son incrementar nuestra participación en el mercado de seguros agropecuarios, donde actualmente tenemos un 5.92% de share, ampliar la oferta de coberturas para el productor agropecuario y a los distintos actores de la cadena de producción, apuntando a una gestión integral de sus riesgos.»



La Asociación Argentina de Compañías de Seguros (AACS) renovó sus Autoridades



En la Asamblea Ordinaria llevada a cabo el lunes 29 de noviembre, la Asociación Argentina de Compañías de Seguros renovó sus autoridades para el período 2021 / 2023.

Gonzalo Santos Mendiola, CEO de SEGUROS SURA, fue reelegido como **PRESIDENTE** y la **Junta Directiva** ha quedado conformada de la siguiente manera: **VICEPRESIDENTE I: Jorge Mignone** (miembro titular), **Francisco Miani** (miembro alterno) (CAJA DE SEGUROS S.A.); **VICEPRESIDENTE II: Andrés Quantín** (miembro titular), **Verónica Pallini** (miembro alterno) (Cía. De Seguros La Mercantil Andina S.A.); **SECRETARIO: Daniel Arias** (miembro titular), **Claudio Berti** (miembro alterno) (SMG CÍA DE SEGUROS S.A.); **PROSECRETARIO: Juan Luis Campos** (miembro titular), **Jorge Santiago Nell** (miembro alterno) (LA MERIDIONAL CÍA. ARGENTINA DE SEGUROS S.A.); **TESORERO: Osvaldo Borghi** (miembro titular), **Aníbal López** (miembro alterno) (BERKLEY INTERNATIONAL SEGUROS S.A.); **PROTESORERO: Salvador Rueda** (Comité Ejecutivo – Miembro Titular), **Agustina Monti** (Comité Ejecutivo – Miembro Alterno) (MAPFRE ARGENTINA DE SEGUROS S.A.); **VOCALES C.E.: Carolina Otero** (Comité Ejecutivo – Miembro Titular), **Karina Feldman** (Comité Ejecutivo – Miembro Alterno) (ALLIANZ ARGENTINA CÍA. DE SEGUROS S.A.); **David M. Rey Goitia** (Comité Ejecutivo – Miembro Titular), **Edgardo Narbais** (Comité Ejecutivo – Miembro Alterno) (INTEGRITY SEGUROS S.A.); **VOCALES TITULARES: Gabriel Chaufan** (Miembro Titular), **Gastón Schisano** (Miembro Alterno) (BBVA CONSOLIDAR SEGUROS S.A.); **Marcelo Fabiano** (Miembro Titular), **Rubén Cardazo** (Miembro Alterno) (HDI SEGUROS S.A.); **Fernando Mendez** (Miembro Titular), **Martín Fliess** (Miembro Alterno) (CHUBB ARGENTINA DE SEGUROS S.A.); **Roy Humphreys** (Miembro Titular), **Carlos Porzio** (Miembro Alterno) (EXPERTA SEGUROS S.A.U.); **José De Vedía** (Miembro Titular), **Antonio De Vedía** (Miembro Alterno) (ASEGURADORES DE CAUCIONES S.A. CÍA. DE SEGUROS); **Eduardo Iglesias** (Miembro Titular), **Santiago Scally** (Miembro Alterno) (COLÓN CÍA. DE SEGUROS S.A.); **Carlos Mau** (Miembro Titular), **Juan Carlos Gordiciz** (Miembro Alterno) (ORBIS CÍA. ARGENTINA DE SEGUROS S.A.); **Flavio Dogliolo** (Miembro Titular), **Alejandro Irimia** (Miembro Alterno) (GALICIA SEGUROS S.A.); **Santiago Seigneur** (Miembro Titular), **Agustín Giménez** (Miembro Alterno) (FIANZAS Y CRÉDITOS S.A. CÍA DE SEGUROS); **Juan Martín Devoto** (Miembro Titular), **Cosme María Beccar Varela** (Miembro Alterno) (CÍA. DE SEGUROS INSUR S.A.); **VOCALES SUPLENTEs: Sebastián Bettes** (Miembro Titular), **Gabriel Hamui** (Miembro Alterno) (TPC CÍA. DE SEGUROS S.A.); **Diego Sobrini** (Miembro Titular), **Daniel Hadid** (Miembro Alterno) (GALENO SEGUROS S.A.); **Sebastián Guerrero** (Miembro Titular), **Gonzalo Córdoba** (Miembro Alterno) (CRÉDITO Y CAUCIÓN S.A. CÍA. DE SEGUROS).

También se renovaron los cargos del Tribunal de Ética y Arbitraje, el cual continuará integrado por los Dres. **Ademio Traverso**, **Guillermo Lascano Quintana** y **Juan Pablo Chevallier Boutell** como Miembros Titulares, y los Dres. **Luis Pennino**, **Raúl Carlos Tassi** y **Nancy Vilá**, como Miembros Suplentes. Como **Revisores de Cuentas** fueron elegidos los Sres. **Carlos Holzkecht** (OPCIÓN SEGUROS S.A.); **Diego Gentile** (QUALIA COMPAÑÍA DE SEGUROS S.A.) y **Andrés Moar** (asesor externo).

Actividades Principales

En el marco de la Asamblea se dieron a conocer las **actividades principales llevadas a cabo durante la presidencia del Sr. Gonzalo Santos Mendiola**.

En marzo se lanzó la campaña de concientización «**Evitar accidentes está en nuestras manos**» que tuvo difusión en RRSS (LinkedIn, Twitter e Instagram) con soporte y datos estadísticos en una **Landing Page** desarrollada por esta Asociación en la que se buscó la participación de los ciudadanos basándose en cuatro ejes: **Exceso de velocidad**; **Uso del cinturón de seguridad y sistema de retención infantil (SRI)**; **Uso del celular y Consumo de alcohol al conducir**.

Se realizaron también campañas de prensa y difusión por medio del envío de notas de prensa y newsletters a legisladores con temas que afectan el desarrollo del mercado de seguros, sobre todo en la carga impositiva al sector que recae en los asegurados, los embargos preventivos sin sentido que sufren las compañías aseguradoras, los resultados del último ejercicio económico que muestra la fuerte reducción de los resultados del sector.

A su vez, se desarrolló el «**Índice de seguridad vial**» con el objetivo de medir el nivel de tranquilidad de las personas respecto al uso de medios de transportes y la eventualidad de sufrir un accidente. Algunos de los medios masivos en los que se vieron reflejados estos temas de interés fueron: El Noticiero de E. Feinmann, iProfessional, Telenoche (Crónicas Barbano), Eltrece TV, Clarín, El Cronista, Ámbito, Cover News, Parlamento; Reporte Publicidad, Total Medios, Grupo Multimedia, entre otros.

Se creó un equipo de trabajo interno interdisciplinario a los efectos de trabajar el proceso de **Modernización** y las necesidades de actualizar la regulación en la materia. En este sentido se realizó una **propuesta en la Superintendencia de Seguros de la Nación** para de generar una agenda de trabajo futuro que nos permita hacer **los cambios regulatorios necesarios para el (ron boarding digital)** presente en nuestra industria.

Breves de Informe

Desde el punto de vista de la generación de información de valor a las socias, se desarrollaron encuestas con estudios posteriores, de los cuales armamos **indicadores de gestión de mercado** sobre distintas temáticas, entre ellas: **Judicialización, Suscripción, Gastos, Beneficios**. Por octavo año consecutivo en conjunto con **SEL Consultores** se desarrolló la encuesta para relevar el grado de satisfacción en la atención de siniestros y en los servicios brindados por las aseguradoras a sus clientes. **El Monitor del Asegurado estuvo focalizado en automotores, combinado familiar y/o integral de comercio**. La muestra **alcanzó al 70% del market share del mercado asegurador**. Organizamos en conjunto con el **Consejo Profesional de Ciencias Económicas de la Ciudad de Buenos Aires las VIII Jornadas de Seguros**, un Seminario en el cual, a través de distintos participantes de la industria, se analizaron distintas temáticas de actualidad.

Por otra parte, las **afiliadas de la Asociación** pueden acceder a **importantes descuentos en capacitación para sus empleados y/o funcionarios**, mediante convenios de cooperación firmados con entidades de trayectoria. Estos convenios incluyen cursos, jornadas, diplomados, maestrías, congresos, conferencias, entre otros. En conjunto con el **Centro Interdisciplinario de Medicina del Seguro** dependiente de la Facultad de Medicina de la Universidad de Buenos Aires, se organizó un **curso de capacitación para los analistas y abogados de siniestros de las compañías socias** con el objetivo de mejorar el análisis de las pericias médicas. En la **Comisión de Fraude** se realizó un trabajo de investigación acerca de cómo están llevando adelante el **trabajo colaborativo para compartir información en Latinoamérica**. En virtud de los hallazgos realizados y las discusiones llevadas adelante se está avanzando en sumar más voluntades para lograr un sistema robusto que nos permita luchar contra el flagelo que producen los fraudes a todo el ecosistema asegurador.

Desde el punto de vista tecnológico, hemos lanzado la encuesta que mide el **Índice de Transformación Digital** dentro de nuestra actividad, la cual nos va a permitir establecer dónde estamos como industria en este proceso. El estudio se está realizando en conjunto con la **CESSI, Cámara de la Industria Argentina del Software**. Cabe destacar la celebración del **Día del Seguro** que se realizó el pasado 21 de octubre de 2021 en un **almuerzo del Comité Asegurador** Argentino que contó con la presencia del **Secretario de Finanzas de la Nación, Rafael Brigo** y la Sra. **Superintendente de Seguros, Mirta Adriana Guida**.

Boston Seguros: Relanzamiento con perspectivas de crecimiento



El **Grupo Campici** celebró el primer año de gestión al frente de **Boston Seguros**. En el evento, que tuvo lugar en el Yacht Club de Puerto Madero, la compañía relanzó la marca, mostró su nueva imagen y anunció grandes proyectos de inversión. **Gonzalo Campici, presidente de Grupo Campici**, y **Patricio Visceglie, CEO de la aseguradora**, fueron los principales oradores ante un nutrido auditorio que contó con la presencia de colaboradores junto a la red comercial de Productores Asesores, Brokers y Organizadores, entre otros invitados.

Visceglie, dedicó una palabras a la audiencia y afirmó que: «**Boston** se está preparando para crecer sostenidamente durante los próximos 10 años», y agregó que «**incluso en el difícil contexto de pandemia, la compañía aumentó su dotación de colaboradores e hizo una gran inversión en tecnología**». Por su parte, **Gonzalo Campici**, detalló el primer año de gestión del grupo, que asumió a su cargo en plena Pandemia, y adelantó las proyecciones: «**el objetivo es llevar a Boston entre las primeras 10 aseguradoras del país en su centenario**», el cual ocurrirá en 2025. Por lo pronto, la compañía ya creció un 30% en su red de comercialización, acrecentando sus vínculos estratégicos con Organizadores y Brokers de todo el país. Entre los logros económicos destaca un **crecimiento exponencial que alcanzó los \$5628 millones**, superando las expectativas iniciales, y **proyecta para 2022 un crecimiento mayor al 50%**.

Entre los proyectos para el próximo año se encuentran: el **desembarco en el ramo del agro; avanzar sobre un producto tradicional para la empresa; la caución; e impulsar una nueva compañía dedicada a ART; y una fuerte inversión en Responsabilidad Social Empresaria** que incluye el lanzamiento de una fundación que permita acompañar el proceso de educación en escuelas. En la jornada, también se incluyeron otros logros alcanzados en el último año: una **fuerte inversión en tecnología para optimizar tanto los procesos internos como externos para con la red de productores**. Y el desarrollo de un **nuevo cotizador – emisor de automotores**. En este sentido, **Gonzalo Campici** aseguró que: «**la pandemia aceleró en 10 años la implementación de las herramientas tecnológicas**». La nueva imagen corporativa de **Boston Seguros** promueve los valores fundamentales de la aseguradora con la experiencia y la innovación de la modernidad, reflejados en el slogan: «**Traectoria que nos une**».

El cierre de la jornada estuvo a cargo de **Lito Vitale** quien tocó en vivo la cortina del **nuevo spot de Boston**, para luego finalizar con temas interpretados por su hija, **Emme**.



Afianzadora y Caución: Presupuesto CABA 2022



Uno de los presupuestos más importantes de Argentina con **noticias tibias para el nicho de los seguros de caución en el 2022**. La radiografía de las asignaciones presupuestarias de la ciudad más europea de Latinoamérica es bien clara: «**Educación**» es la representación más abultada, con casi el 20% de la erogación total, sumando varios puntos porcentuales en relación a 2021, y donde el seguro de caución tiene apenas una leve influencia vinculada a las provisiones, logística escolar y mantenimiento de infraestructura edilicia. Luego le siguen de cerca «**Salud**» (16.5%) y «**Seguridad**» (16%), ambas actividades con demanda de cauciones, aunque el grueso de estas asignaciones se va en salarios del personal. «**Ayuda social**» sigue avanzando, rozando el 11% de la proyección anual, atendiendo la demanda agregada producto de la delicada situación socio-económica del país.

El **total de gastos estimado total se prevé en \$1.000.000 millones, un 40% superior al pandémico 2021**. El **gasto corriente previsto asciende a \$895.000 millones**, de los cuales más de la mitad (52%) están asignados a remuneraciones del personal estatal. Cuando analizamos el financiamiento de CABA, debemos recordar que en el 2020 este distrito sufrió una fuerte quita de la coparticipación por parte de la administración nacional, que representó un poco más del 13% de su presupuesto anual. Actualmente CABA recauda el 88% de sus ingresos con fuentes propias, recibiendo en concepto de coparticipación el 12% restante. Su principal ingreso (68%) pertenece a la distorsiva alícuota de IIBB, al que le sigue, bien de lejos, el impuesto a los sellos con algo más del 7%. Sin grandes obras de infraestructura en carpeta y un presupuesto ordenado, la **Ciudad seguirá alimentando la demanda, principalmente, de garantías contractuales de caución de manera atomizada**, sin grandes intensidades. En otras palabras, continuará con un perfil de mantenimiento de la infraestructura imperante.

A nivel cuentas se **estima un resultado financiero deficitario del 2% (\$20.000 millones)**, el cual será **contrarrestado por un superávit de gasto primario de alrededor de \$50.000 millones**. Los seguros de caución, expectantes de uno de los mayores generadores de demanda del negocio caucionero argentino. **#CulturaAfianzadora**. Fuente: **Afianzadora - Seguros de Caución**. <http://www.afianzadora.com.ar>

Integrity Champions: Destino Ushuaia



Luego de un año de pandemia, la compañía pudo retomar su **programa de beneficios que premia a los PAS**. **Integrity Seguros**, en el marco del programa de incentivos de **Integrity Champions**, premio a los principales Productores Asesores de Seguros con un **viaje exclusivo a Ushuaia**. **Integrity Champions** es parte del programa de beneficios para los Productores Asesores de Seguros de la compañía, un concurso en el que viajan alrededor de 50 PAS al año en dos tipos de viajes: uno local y otro internacional. Los destinos del **Integrity Champions 2020** son la ciudad de Ushuaia, Tierra del Fuego, que se llevó a cabo del 11 y 13 de Noviembre; y la ciudad de Dublín en Irlanda y Edimburgo en Escocia, el cual está previsto para Mayo de 2022. Del 11 al 13 de Noviembre pasado **viajaron a Ushuaia 37 PAS y 8 Directivos de la compañía**, que disfrutaron de la magnífica excursión como es la navegación por el **Canal del Beagle**. Para la segunda jornada vivencieron una actividad de día completo: **Lago Escondido y Fagnano Off Road**, donde en 4x4 recorrieron la Cordillera de los Andes, llegando a los Lagos **Escondido y Fagnano**, y **Valle de Tierra Mayor** donde almorzaron en un refugio local. **Integrity Champions** busca recompensar por el trabajo en equipo de los productores durante todo el año, por el crecimiento de la compañía y la confianza brindada.

«**Continuamente estamos pensando cómo generar nuevas formas de privilegiar y fortalecer nuestro vínculo con los asesores, quienes se comprometen año tras año con la compañía**. Bajo este marco de incentivo, es que desarrollamos diferentes excursiones típicas, para compartir junto a los directivos», sostuvo, **David Rey Goitia, Presidente de Integrity Seguros**. «De esta manera, **Integrity Seguros, continúa consolidándose y fortaleciendo su compromiso año tras año con los principales productores**».

RUS prepara la Semana de la Velocidad



Del 10 al 19 de diciembre se llevará a cabo la **Semana de la Velocidad** organizada por **Río Uruguay Seguros (RUS)** junto al **Municipio de Concepción del Uruguay**. Se trata de un evento único para celebrar el cierre de importantes categorías del automovilismo nacional en «La Histórica»: **Rally Argentino** junto al **Rally Entrerriano**, el **Rally Cross** y el **Top Race**.

La **Semana de la Velocidad** tendrá su epicentro en el **Autódromo de Concepción del Uruguay** en el que se realizará la coronación del **Rally Argentino** junto al **Rally Entrerriano** (10, 11 y 12) y la coronación del **Rally Cross** junto al **Top Race** (del 17 al 19). Además, el día 15 de diciembre se realizará una carrera de karting junto a pilotos reconocidos como **David Nalbandian, Marcos Ligato, Nadia Cutro, Nicolás y Próspero Bonelli**, entre otros. El miércoles 1 de diciembre, a las 17:30 hs, en Terrus (Ruta 14 km 127), se realizará la conferencia de prensa para dar más detalles de este evento y sus protagonistas.

Zurich y PGA TOUR Latinoamérica anuncian el Zurich Argentina Swing



La competición que abarca los torneos del Tour en Argentina comenzará en diciembre. **Zurich** patrocinará nuevamente el **Zurich Argentina Swing**.

renovando así su compromiso con el golf profesional de la región. **PGA TOUR Latinoamérica** y **Zurich** colaborarán para desarrollar esta competencia que recompensará al jugador que tenga la mejor actuación en los tres torneos programados en Argentina durante la temporada 2021-22. **El jugador con la mayor cantidad de puntos Totalplay Cup al finalizar el trio de eventos argentinos recibirá un premio de \$10.000 dólares**. Debido a la pandemia por el COVID-19, el **Zurich Argentina Swing** no se pudo celebrar durante la campaña 2020-21 en vista de que el Tour no tuvo torneos en Argentina. Sin embargo, tanto **Zurich** como el **PGA TOUR Latinoamérica** están orgullosos y emocionados de regresar a un país con una rica historia y tradición de golf.

«**Después de todos estos años, en Zurich estamos muy complacidos con las experiencias vividas en el pasado con el Zurich Argentina Swing**. Nuestra intención es seguir colaborando con el crecimiento del golf en Argentina y Latinoamérica», afirmó **Fabio Rossi, CEO de Zurich Argentina**. El **Zurich Argentina Swing** dará inicio con el **115° VISA Open de Argentina** presentado por Macro, uno de los torneos más antiguos del mundo y una de las principales paradas en el calendario del **PGA TOUR Latinoamérica**. El Abierto se jugará del 2 al 5 de diciembre en Nordelta Golf Club en Buenos Aires. Los otros dos eventos que integran el **Zurich Argentina Swing** serán en semanas consecutivas, en Río Hondo (del 24 al 27 de marzo) y en Córdoba (del 30 de marzo al 3 de abril).

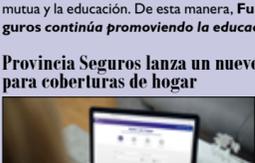
«**Argentina es un país muy importante para nuestra competición en PGA TOUR Latinoamérica, y el Zurich Argentina Swing viene a consolidar esa relación con un país que ha sido consistente en su apoyo al golf por más de un siglo**», dijo **Todd Rhinehart, Director Ejecutivo de PGA TOUR Latinoamérica**. «**Nuestra relación con Zurich es algo que valoramos y apreciamos**. Zurich ha mostrado un compromiso por ayudar a los jugadores del PGA TOUR Latinoamérica en sus carreras y el Zurich Argentina Swing es un gran ejemplo de eso». En las primeras cinco ediciones del **Zurich Argentina Swing**, los estadounidenses **Kent Bulle (2015), Jared Wolfe (2017)** y **Tom Whiting (2019)**, el español **Samuel Del Val (2016)** y el argentino **Clodomiro Carranza (2018)**, respectivamente, fueron los ganadores de esta competición. Como parte de la renovación de este acuerdo, **Zurich** continuará optimizando esta alianza, fomentando su alcance con un programa social con características únicas que involucrará los eventos del Tour, sus jugadores y la comunidad argentina.

«**Aguardamos con ansias la puesta en marcha del Zurich Argentina Swing del próximo mes en Buenos Aires, así como reconocer a un nuevo campeón al concluir estos eventos en 2022**», agregó **Rossi**.

Fundación Grupo Sancor Seguros participó de la XXII Conferencia Regional de Cooperativas de las Américas

Cooperativas de las Américas llevó adelante su **XXII Conferencia Regional**, en esta ocasión, de forma virtual. En dicho marco, el **gerente de Fundación Grupo Sancor Seguros, Javier Di Biase**, expuso sobre las acciones que la Institución lleva adelante, haciendo especial foco en la educación cooperativa; al tiempo que resaltó la importancia de trabajar mancomunadamente a nivel región estas temáticas que consolidan el espíritu cooperativo y que contribuyen a alcanzar sociedades más prósperas y sostenibles. Del mismo modo, en el panel discutieron **Paula Strubia y Jenifer Molina, alumnas miembros de la Fe.Coop.E.S.**, Federación de Cooperativas Escolares de Sunchales; **Natalia León Pardo, de la Fundación COPEUCH** de Chile; y **Thiago Smith** por **SICREDI** Pionera. Los representantes de Cooperativas de las Américas manifestaron, en el documento de conclusiones de esta Conferencia, la necesidad de continuar el trabajo por una economía basada en la solidaridad global, la ayuda mutua y la educación. De esta manera, **Fundación Grupo Sancor Seguros continúa promoviendo la educación cooperativa**.

Provincia Seguros lanza un nuevo cotizador online para coberturas de hogar



Provincia Seguros, una empresa de **Grupo Provincia**, **lanza un cotizador online para seguros de hogar**. Esta posibilidad de cotización se suma a las opciones ya existentes de auto, moto y pantalla de celular, que se encuentran disponibles en la web de la aseguradora. La implementación de la herramienta forma parte de una **estrategia integral de canales digitales** en línea con el desarrollo de tecnologías que responden a las necesidades de las y los clientes. **El portal permite la contratación del seguro obteniendo la póliza en 4 simples pasos**. Además, facilita la elección entre distintas coberturas con diferentes sumas aseguradas. De esta manera, **Provincia Seguros** reafirma su compromiso de trabajar continuamente en mejorar su servicio, mediante el desarrollo de canales que faciliten la atención y estén en sintonía con las políticas de desarrollo productivo del Gobierno de la provincia de Buenos Aires y Banco Provincia.

Para más información comunicarse al **0810.222.2444**, ingresar a la web www.provinciaseguros.com.ar o consultar a través de las redes sociales.

Breves de Informe

Culminó una nueva edición del clásico «Todos a Bordos» de Grupo San Cristóbal

Grupo San Cristóbal organizó nuevamente el **curso de ventas para Productores Asesores de Seguros de Asociart ART y San Cristóbal Seguros**, de Argentina y Uruguay. **Grupo San Cristóbal** finalizó una nueva edición de «**Todos a Bordos**», un programa que busca recompensar a los PAS que lograron un crecimiento en sus primas respecto del mismo período del año anterior. **Los 100 Productores Asesores de Seguros que más crecieron, disfrutaron de un viaje a Ushuaia** junto a los representantes comerciales del Grupo.

«**Esta actividad nos permite nuevamente vivir una gran experiencia de acercamiento con nuestros PAS**. Fortalecer el vínculo que tenemos con los productores y celebrar el crecimiento del último período», afirmó **Christian Blousson, Gerente de Marketing de Grupo San Cristóbal**. En Argentina, participaron todos los productores que componen el portfollio de la compañía agrupados en tres segmentos: **Premiere, Platine y Origine**. En el caso de Uruguay, también contó con tres categorías: **Black, Platinum y Gold**, con diferentes planes y objetivos de crecimiento para cada uno. Esta semana, Grupo San Cristóbal presentó una nueva edición para los objetivos comerciales 2021-2022.

ALBAUCAION participó del relanzamiento del Torneo de Golf de la CAMARCO



AlbaCaución dijo presente en la **Tradicional Copa Ing. César Palledo**. La aseguradora nacional especialista en caución **participó activamente del torneo y auspició la jornada prevista para los socios de la Cámara Argentina de la Construcción**. El evento convocó a más de 70 jugadores, que luego de un **impase** de 3 años volvieron a reunirse para disfrutar del golf y la camaradería que caracteriza a este deporte. En esta oportunidad, representaron a **AlbaCaución** en el torneo su **Director Comercial Diego Brun**, como invitado, **Lucas Campos Uriburu -Director Comercial Caución de GAMASI** Asesores de Seguros-, acompañados durante el evento por **Mariana Cuffia** y **Virginia Marinisalta, Presidente y Gerente de Relaciones Institucionales**, respectivamente. **Es de destacar el desempeño de Diego Brun, quien obtuvo el Premio 1º Puesto Long Drive**. En este contexto, **AlbaCaución** continúa apoyando actividades deportivas y de intercambio junto a la Cámara, como parte de las acciones de apoyo al desarrollo de los clientes y a sectores claves para el crecimiento del país.

«**AlbaCaución** dijo presente en la **Tradicional Copa Ing. César Palledo**. La aseguradora nacional especialista en caución **participó activamente del torneo y auspició la jornada prevista para los socios de la Cámara Argentina de la Construcción**. El evento convocó a más de 70 jugadores, que luego de un **impase** de 3 años volvieron a reunirse para disfrutar del golf y la camaradería que caracteriza a este deporte. En esta oportunidad, representaron a **AlbaCaución** en el torneo su **Director Comercial Diego Brun**, como invitado, **Lucas Campos Uriburu -Director Comercial Caución de GAMASI** Asesores de Seguros-, acompañados durante el evento por **Mariana Cuffia** y **Virginia Marinisalta, Presidente y Gerente de Relaciones Institucionales**, respectivamente. **Es de destacar el desempeño de Diego Brun, quien obtuvo el Premio 1º Puesto Long Drive**. En este contexto, **AlbaCaución** continúa apoyando actividades deportivas y de intercambio junto a la Cámara, como parte de las acciones de apoyo al desarrollo de los clientes y a sectores claves para el crecimiento del país.

Grupo Allianz cerró el 3º trimestre con excelentes resultados y espera alcanzar sus objetivos anuales

Grupo Allianz, líder global en seguros y servicios financieros, **publicó los resultados del tercer trimestre del año y del acumulado anual entre enero y septiembre de 2021**.

Por tercer trimestre consecutivo, **la compañía generó una fuerte performance operativa transversal a todos los segmentos del negocio**, demostrando que su modelo comercial está bien encaminado a aprovechar las oportunidades y alcanzar una recuperación, tanto en el contexto económico global como en los mercados financieros.

Entre sus principales anuncios se destacan:

- Crecimiento total de ingresos del 9,5%.
 - Resultado operativo creció 11,3% a 3.200 millones de euros.
 - El beneficio neto atribuible a los accionistas aumentó un 2,33% hasta los 2.100 millones de euros.
 - El beneficio operativo de los primeros nueve meses de 2021, de 9.900 millones de euros alcanza el 82% del objetivo anual.
 - Los ingresos netos atribuibles a los accionistas entre enero y septiembre de 2021 aumentaron un 38,3% hasta los 6.900 millones de euros.
 - Un índice de capitalización de Solvencia II del 207%.
 - El beneficio operativo del año espera estar en el rango más alto del objetivo, de 12.000 millones de euros (+/- 1 billón de euros).
- «**Este fue nuestro tercer trimestre más fuerte desde el comienzo**. Veo esto como la **confirmación de nuestra habilidad para dar servicio a los consumidores y a los inversores por igual**», comentó **Oliver Bäte, CEO de Allianz SE**. «**Los eventos climáticos extremos y las rápidas variaciones macroeconómicas resaltan la importante contribución que los aseguradores podemos brindar a la sociedad**. Y nuestros sólidos números prueban que lo podemos hacer con una **operación financiera saludable**».
- Por su parte, **Giulio Terzariol, CFO del Grupo**, agregó: «**Estos resultados demuestran el buen momento que vivimos en todos nuestros segmentos de negocio**. Nuestra **compañía está muy encaminada para alcanzar el máximo de su beneficio operativo**»

CITES-INECO, un nuevo espacio para Prevención ART



A través de una alianza con el **Instituto de Neurología Cognitiva INECO**, **Prevención ART** cuenta con **nuevas instalaciones de medicina laboral en el quinto piso del edificio de CITES INECO en CABA**, reconocido por su equipamiento de última generación. **Prevención ART pone a disposición de las empresas y trabajadores asegurados, un nuevo espacio de atención en el edificio ubicado en Marcelo T. de Alvear 1632** de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires. Este centro de evaluación integral será utilizado para **derivación**

de **exámenes médicos periódicos** y para **valoración del daño en trabajadores accidentados**. Los exámenes médicos periódicos se realizan con el fin de prevenir la aparición de enfermedades ocupacionales producidas por la exposición a ciertos agentes determinados específicamente en la legislación vigente y presentes en el ámbito laboral. Los mismos se realizan por cuenta y cargo de la ART y son de carácter obligatorio para estas empresas y sus trabajadores. El **Centro CITES INECO** se erige como un nuevo pilar para realización de exámenes médicos a trabajadores de la zona de CABA/AMBA. **Prevención ART realiza en promedio 550.000 exámenes médicos periódicos al año a más de 170.000 trabajadores de todo el país**. En el 2020, con el advenimiento de la pandemia, este número se vio reducido drásticamente; no obstante, se está trabajando para normalizar las gestiones de manera progresiva, y CITES INECO tiene un rol muy importante en este proceso por su equipamiento y capacidad receptiva. Para esto, el quinto piso del centro dispone de: 5 consultorios; Sala de rayos; Enfermería; Sala de extracción para análisis clínicos; Electrocardiografía; Espirómetro; Audiómetro y cabina silente, para medir la audición. Por otro lado, en lo que se refiere a valoración del daño de un trabajador accidentado, existe un nuevo procedimiento, dictado por la **Resolución 20/21** de la Superintendencia de Riesgos del Trabajo, complementaría de la nueva Ley de Riesgos del Trabajo 27.348, que establece que **ante secuelas incapacitantes presentes una vez finalizado el tratamiento médico, la ART debe realizar la ponderación integral de la incapacidad mediante un examen médico**, teniendo en cuenta la historia clínica y estudios complementarios.

A fin de que el equipo de profesionales de la Aseguradora pueda dar respuesta con mayor eficiencia, **se asignó un espacio exclusivo con este fin donde trabajarán médicos evaluadores, un médico coordinador, un grupo de letrados para asesorar al trabajador** en las cuestiones legales y **personal administrativo de soporte**. La ventaja de trasladar estas funciones al edificio de **CITES INECO** es que, además de contar con un ambiente agradable y con menor tránsito de gente que en un centro de atención primaria, dispone del equipamiento necesario para realizar estudios adicionales, en caso de requerirlos para esta valoración post tratamiento. «**El diferencial que encuentran las empresas en Prevención ART y que nos posiciona como la ART más elegida del mercado desde hace más de 15 años, se debe a estas acciones orientadas a brindar servicios de calidad, atención en ambientes confortables y contención desde el punto de vista médico y legal, para que todas nuestras gestiones sean transparentes y que nuestros asegurados se sientan satisfechos**», destacó **Mauricio Miretti, Gerente General de Prevención ART**.

Asociart ART presenta su nueva web y centro de capacitación online

• **Asociart**, la ART del **Grupo San Cristóbal**, **presenta su nuevo sitio web** con un diseño moderno y funcional, que segmenta los contenidos de acuerdo a los intereses de cada usuario y permite acceder a un **nuevo centro de capacitación online**. A través de la página renovada, los clientes pueden acceder de manera rápida a contenidos de higiene y seguridad, la cartilla de prestadores, consultar los procedimientos de gestión, descargar formularios de uso habitual, ingresar a la plataforma **Asociart Online**, entre otros. El sitio también detalla los servicios diferenciales de la cobertura, las herramientas de prevención para reducir la siniestralidad, la infraestructura médica propia, los beneficios exclusivos y las localidades en donde se encuentran las sucursales.

En cuanto al servicio destinado a los PAS, encontrarán el asesoramiento adecuado para brindar el mejor servicio a sus clientes, programas de beneficios para crecer y potenciar sus ventas, como así también podrán ingresar a la **plataforma de gestiones online**. La web además permite realizar consultas en tiempo real a través del chat y ampliar la información sobre las coberturas adicionales de Medicina Empresarial, Higiene y Seguridad, y también el Seguro Colectivo de Vida Obligatorio. Por otra parte, con la finalidad de promover la seguridad, **Asociart** desarrolló un **nuevo centro de capacitación**, al cual se **accede** mediante el nuevo sitio web. Allí es posible realizar actividades educativas con recursos audiovisuales que permiten el aprendizaje de forma didáctica y entretenida. Al finalizar permite comprobar los conocimientos adquiridos a través de una evaluación y obtener un certificado personalizado de realización. También cuenta con una amplia biblioteca de materiales, divididos por actividad para facilitar la búsqueda, que se puede consultar, imprimir o enviar como recomendación por email.

Con este nuevo lanzamiento, **Asociart ART** se posiciona a la vanguardia en materia de innovación y servicio para sus clientes, trabajadores, colaboradores y productores asesores de seguros.

Quinquenio del Seguro de Caucción en Argentina

© Escribe **Mariano Nimo, Gerente General de Afianzadora.** El carácter volátil de la Argentina se manifiesta claramente haciendo un breve racconto del mercado argentino de caucción de los últimos 5 ejercicios (2018-2021). El primer

contraste surge de las puntas nominales, donde un tamaño total de \$3.000 millones de pesos de primas del ejercicio 2016-2017, se contraponen con la exorbitante suma de \$13.600 millones del pandémico cierre 2020-2021. A simple vista, y sin entrar en las particularidades únicas de la economía local, el **contundente avance del nicho caucionero en pesos argentinos parecería irreprochable (+355%)**. La alegría se convierte inmediatamente en interrogante cuando la **unidad de medida corriente, el peso argentino, se encuentra entre las monedas más golpeadas (devaluadas) del mundo**. Si hacemos la misma muestra en unidades monetarias constantes (valores comparables de distintos tiempos) vemos otra historia completamente distinta. Sin dudas, **un peso argentino extremadamente debilitado atenta sobre las posibilidades genuinas de un negocio que se mueve al calor de los desbarajustes macroeconómicos**. Los 16 pesos argentinos que se necesitaban para comprar un dólar americano en el 2017, hoy son algo más de 105 pesos en un mercado intervenido (casi el doble en el libre) lo cual refleja una realidad que requerirá de fuerte consenso y coraje político para encararlo.

La composición del gasto público cada vez más inelástico y por encima de las posibilidades recaudatorias (déficit); la masa crítica de aportantes más pequeña y presionada parecen hacer inmanejable una ecuación que hace rato no cierra y que se financia con más inflación (emisión) y pobreza. Luego de las reñidas elecciones, **los seguros de caucción seguirán acompañando el gasto público como principal materia prima de sus emisiones**, aguardando el aporte de la inversión privada que se hace desear, la cual demanda una macro más estable y un mayor repunte del consumo reinante.

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

La Perseverancia Seguros le dará la posibilidad a sus asegurados de financiar los costos de reparación de sus vehículos

© Alineado a su compromiso de cercanía con sus productores asegurados y sus asegurados, la compañía **presenta un nuevo beneficio para las pólizas con cobertura de Todo Riesgo con Franquicia de La Perseverancia Seguros**, podrán acceder a **financiar en tres cuotas sin interés con tarjeta de crédito, el costo de la reparación de su automotor** aún cuando el importe del siniestro esté completamente a su cargo por no superar la franquicia contratada.

«En nuestros 116 años de trayectoria, un valor que nos acompañó siempre es la cercanía con nuestros colaboradores, productores y asegurados. Por eso creemos que es importante estar cerca de nuestros asegurados en los momentos que más los necesitan», asegura **Adalberto Bruzzone, Director de La Perseverancia Seguros**. Y agrega: «Este beneficio surge a partir de la importancia que para la seguridad vial de nuestros asegurados representa mantener el automotor en óptimas condiciones de circulación. Es por ello que ofrecemos esta ventaja para que todos los asegurados que cuenten con estas coberturas puedan abordar la reparación de su vehículo con mayor facilidad».

En el caso de los asegurados que tengan contratadas pólizas con coberturas de Todo Riesgo con Franquicia y sufran un siniestro, que por no superar la misma quede completamente a su cargo, **serán notificados por mail de la posibilidad de acceder a este beneficio de financiación**. En el caso de estar interesados, solo se debe contactar al sector de beneficios de **La Perseverancia Seguros** y una vez concluida la reparación del vehículo el equipo de la compañía le pasará al asegurado un link de pago para procesar el valor en tres cuotas sin interés y se contactará con el taller para realizar el pago correspondiente. Para conocer más el beneficio ingresar en <https://www.ips.com.ar>

Libra Seguros se configura como Compañía Integral de Seguros, fue aprobada por la SSN en Caucción

© A través de la Resolución N° 797, la **Superintendencia de Seguros de la Nación autorizó a operar a Libra Seguros en la Rama 'Caucción'**. De esta manera, la Compañía sigue ampliando su oferta de productos y servicios. «Estamos realmente muy satisfechos con esta nueva resolución de la SSN que nos permite operar en un ramo de la importancia y significación que representa Caucción dentro del mercado asegurador», señaló **Juan Ignacio Perucchi, Gerente General de Libra Seguros**.

«En el último año hemos sido habilitados para operar en 14 nuevos ramos. Con ello podemos decir que somos una Compañía Integral de Seguros. Estas autorizaciones hablan de una gestión anclada en la capitalización de nuestra compañía, el crecimiento y con una mirada de largo plazo. Además, me siento muy orgulloso de encabezar un equipo de alta performance que facilita estos logros, de los PAS que con su crecimiento y el nuestro nos sinergizamos y de los accionistas y nuestro Presidente que, más allá de los contextos económicos, tienen muy claros sus objetivos y por ello siguen invirtiendo en la compañía con la aspiración de transformar a **Libra** en una de las principales aseguradoras del país, ese es nuestro norte y hacia allá vamos», concluyó **Perucchi**.

Breves de Informe

SanCor Salud, 10 años de sustentabilidad



Con el lanzamiento de su **8° Reporte de Sustentabilidad**, la compañía de medicina privada repasa una década de aporte saludable a la comunidad. El **Grupo SanCor Salud** que se posiciona en el podio de las prepagas nacionales en el **caudado del bienestar integral de las argentinas y los argentinos**. Con un crecimiento exponencial de sus unidades de negocio, **la compañía se consolida como una empresa innovadora que está a la vanguardia de las tendencias tecnológicas, brindando mucho más que medicina privada**. Con más de una década de gestión responsable y con plena conciencia del rol clave que posee en el desarrollo sostenible de la comunidad, **SanCor Salud** cierra el 2021 presentando su **8° Reporte de Sustentabilidad**. «Como empresa de salud somos responsables de ejercer un desempeño empresarial sano que además genere transformaciones positivas y contribuya en la construcción de sociedades más saludables», declara **Nora Mossa, Gerenta de Marketing**, área que contiene la gestión sustentable.

Para lograrlo y aportar a los **Objetivos de Desarrollo Sostenible** propuesto por ONU, el Grupo consolida alianzas con entidades nacionales e internacionales, tales como **Pacto Global de Naciones Unidas, ONU Mujeres, UNICEF Argentina, IARSE**, entre tantas más. Por medio de su **Fundación, SanCor Salud** genera contribuciones en materia de salud y educación, aportando al bienestar de los niños, niñas, adolescentes y grupos más vulnerables de las comunidades de injerencia. **Su voluntariado corporativo, Yo También**, conformado por más de 58 colaboradores de todo el país que integran la compañía, **lleva adelante las iniciativas de la organización**.

La empresa con más de 48 años de trayectoria y presencia en todo el territorio nacional **apadrina a cuatro escuelas rurales ubicadas en diferentes provincias del país** (Entre Ríos, Corrientes, Santa Fe y Chaco). En este sentido, **acompaña a más de 350 alumnos y alumnas en su trayecto escolar**, acercándoles recursos para mejorar su calidad de vida y garantizar oportunidades igualitarias de aprendizaje. Consciente de la importancia de la educación como herramienta de democratización, superación y base para un futuro mejor, el Grupo continúa sumándose a diversos programas impulsados por organismos de renombre que infunden el acceso equitativo y la continuidad formativa de los niños, niñas y jóvenes. **UNICEF, Junior Achievement, Instituto Argentino de Responsabilidad Social Empresaria (IARSE)**, son algunos de ellos.

En concordancia con su estrategia de sustentabilidad guiada en el respeto por los derechos humanos, la diversidad y la igualdad de género, **SanCor Salud** se adhirió a los **Principios de Empoderamiento de las Mujeres (WEPs)**, una propuesta de **ONU Mujeres** y el **Pacto Global de Naciones Unidas**. A partir de este programa, **la compañía fomenta prácticas que empoderen a las mujeres y promuevan su plena participación dentro y fuera de la organización**, generando así ambientes de trabajo más saludables e inclusivos. Para que el aporte al bienestar sea total, **el Grupo también se enfoca en el cuidado del planeta para las futuras generaciones**. En esta línea, intensifica su estrategia relacionada al cuidado del medioambiente potenciando al máximo la digitalización de sus procesos, una acción que se traduce en un impacto ambiental sumamente positivo; los números así lo indican, la compañía logró reducir 18 toneladas de papel, reciclar 426 kilos de papel, disminuir el 92% de consumo de combustible, 42% de gasto de electricidad y 54% en el consumo de gas.

Transversal a toda la compañía, la sustentabilidad es protagonista de la gestión empresarial de SanCor Salud. Un Grupo corporativo que concibe a la salud como un concepto integral, que extiende sus alternativas de negocio para seguir cerca de los ciudadanos y las familias argentinas, contribuyendo con el desarrollo económico, social y ambiental de toda la comunidad. Reporte completo: https://repositorio.sancorsalud.com.ar/webinstitucional/reportes/Reporte_de_RSE_SanCor_Salud_2020_2021/index.html?page=55

RUS volvió a recertificar su sistema de gestión de calidad



© Del 8 al 12 de noviembre y de forma virtual, **Río Uruguay Seguros (RUS)** transitó por un proceso de auditoría externa por parte de la **certificadora DNV**, logrando recertificar su **Sistema de Gestión de Calidad Integral de Seguros Generales según la Norma ISO 9001:2015**. De esta manera, la empresa mantiene su calificación como la **única aseguradora del mercado asegurador del país** que posee un **Sistema de Gestión de Calidad Integral de Seguros Generales** certificado que **incluye no sólo a los Procesos Centrales del Negocio y de Apoyo, sino que además, abarca a los Procesos Estratégicos como el de Responsabilidad Social Empresaria (RSE)**, entre otros.

La Segunda y Flexbit lanzan un dispositivo que monitorea movimientos físicos repetitivos y previene enfermedades laborales



© **La Segunda Seguros y Flexbit, startup ganadora del Hackathon 2018 en categoría insurtech, cocrearon una solución tecnológica para la prevención de trastornos musculoesqueléticos profesionales** que ya se está probando en empresas del cordón industrial del Gran Rosario.

La tecnología y la innovación están al servicio de mejorar la calidad de vida y el sector insurtech se mueve a pasos agigantados para desarrollar nuevas soluciones. Frente a la necesidad de digitalizar los procesos para disminuir enfermedades profesionales, surgió la propuesta de **Flexbit, la startup ganadora de la Hackathon 2018** organizada por **La Segunda Seguros**, que **diseñó un dispositivo innovador para la prevención de trastornos musculoesqueléticos en ámbitos laborales**. Se trata de una herramienta tecnológica que a través de sensores **monitorea en tiempo real los movimientos repetitivos, ángulos críticos y posiciones forzadas**. Se aplica en las líneas de montaje e **informa métricas y alertas para prevenir lesiones o accidentes**. Actualmente, se están realizando pruebas en industrias de alimentos, acerías y agropecuarias. **El sensor tiene alcance en la muñeca de los trabajadores y próximamente se realizarán evaluaciones para aplicar en codo y hombro**.

Sebastián Antolloni, jefe del Área Prevención Integral de Riesgos Laborales Grupo Asegurador La Segunda, planteó que «en un contexto que nos desafía día a día en la búsqueda de mayores y mejores soluciones para reducir la siniestralidad, la innovación traza un camino que permite robustecer los procesos preventivos juntos a nuestros clientes». «Estamos muy orgullosos de trabajar junto a la startup Flexbit, en el desarrollo de nuevas tecnologías que nos permitan brindar un servicio diferencial en el marco de la prevención de enfermedades profesionales. Estamos convencidos del camino que hemos iniciado y nos proponemos seguir potenciándolo con próximos desarrollos que ya estamos diseñando», subrayó **Antolloni**.

Prevenir antes de curar

La **Organización Internacional del Trabajo (OIT)** y la **Organización Mundial de la Salud (OMS)** identificó a los trastornos musculoesqueléticos como un mal a nivel mundial. En Argentina la **Superintendencia del Riesgo de Trabajo** impulsa que **las Aseguradoras del Riesgo de Trabajo (ART) identifiquen y gestionen los riesgos asociados a los movimientos repetitivos**. La propuesta de Flexbit es digitalizar ese proceso de identificación y gestión de enfermedades profesionales. El dispositivo refiere a un **Wearable** (tecnología vestible) capaz de transmitir inalámbricamente en tiempo real la posición corporal del cuerpo humano a una **plataforma IoT (Internet of Things)**, por sus siglas en inglés) con **software cognitivo capaz de predecir y prevenir lesiones musculares**.

En la actualidad los métodos de evaluación ergonómica se basan en la observación humana, que puede inducir a errores involuntarios. Además, esta metodología provoca falta de prevención de enfermedades profesionales, detección tardía de lesiones, y de esta forma se sigue exponiendo al trabajador a un riesgo laboral.

Más precisión en menos tiempo

«La propuesta tiene varios beneficios. La primera es que **elimina la subjetividad al momento de evaluar los movimientos del cuerpo humano**. Actualmente se usan herramientas analógicas, con errores debido a la observación humana. La tecnología digitaliza el proceso y permitiría eliminar ese error», comentó **Leónidas Avila, líder de Producto de Flexbit y uno de sus creadores junto a Diego Mendoza, arquitecto de Software, Pablo Foltyn y Luis Sava, ingenieros de Electrónica**. Y continuó: «El segundo punto sería ir eliminando el papel y eso permitirá acelerar los tiempos de prevención. El objetivo final es aumentar los indicadores de cumplimiento de las acciones preventivas que hacen las aseguradoras en las empresas».

De la hackathon a la industria

El ingeniero industrial contó cómo nació el proyecto y los pasos que dio para llegar hoy a la implementación en empresas del cordón industrial de Gran Rosario, en firmas del sector frigorífico, acería, cooperativas de trabajo, alimenticias y automotriz. La primera etapa de futuro crecimiento con vistas a desarrollarse en todo el país. Tras haber ganado el primer premio en la categoría insurtech durante la primera **Hackathon** del seguro que realizó el **Grupo Asegurador La Segunda**, en 2019 los fundadores de **Flexbit** firmaron un acuerdo con la compañía aseguradora para incubar la solución y construir el prototipo del dispositivo. El proyecto tiene el acompañamiento de la **Universidad Tecnológica Nacional (UTN)** de Buenos Aires, a través del programa de Prácticas Profesionales de la carrera de Ingeniería Industrial, y esto permitió realizar las pruebas de desarrollo en la planta de Volkswagen Argentina en la localidad de Pacheco. Sobre la experiencia en Volkswagen, **Leónidas**, quien además es docente en la UTN de Buenos Aires, relató que fue un gran hito para **Flexbit** ya que «se pudo validar la viabilidad técnica y también con el gremio que vio con buenos ojos que existan nuevas tecnologías que cuidan al trabajador». **Avila** destacó: «Reconocen que es una herramienta innovadora con vista a cuidar la salud de los trabajadores, es un dispositivo que no es invasivo y que entrega una experiencia de uso muy amigable».



profile

SANTOS VEGA

El primer Draught Bar de Argentina



Historia y concepto

Santos Vega se convirtió en el **primer draught bar de Argentina**, en el que los **cocktails** son tirados desde un sistema de canillas, logrando el equilibrio perfecto en cada uno. El sistema de canillas del bar le ofrece al cliente la posibilidad de repetir el **cocktail** sin importar qué mano mágica lo despache. El equilibrio en cada uno de los ingredientes hace que tenga siempre las medidas perfectas y así potenciar el sabor del trago en su máxima expresión.



Nombre

Según la leyenda, **Santos Vega** era un payador -un gaucho argentino- que pierde su alma en una payada con el diablo. «Nos gustó el juego conceptual de todo lo que tenía que ver con la música y la pérdida del alma que muchos nombran y que sucede con las bebidas espirituosas, tomando el hedonismo como su estandarte, queriéndolo transmitir en cada uno de sus detalles», señala **Cirrincione**.

Arquitectura & Decoración

Santos Vega está ubicado estratégicamente en el corazón de Buenos Aires, se esconde en el interior de un edificio palermitano. Cuenta con una estética arty e industrial con múltiples espacios y cálidos ambientes, mobiliario de primer nivel y detalles vanguardistas. En materia de eventos, dispone

de un servicio para 90 comensales sentados o 150 en formato **cocktail**.

En la entrada de **Santos Vega** se encuentra un **small bar** desde donde se puede acceder a un primer piso (sector VIP) o ingresar al salón principal. Grandes estantes con libros de música, tocadiscos y vinilos forman parte de la decoración de **Santos Vega**. Techos altos y paredes negras con murales alusivos a la música creados por el reconocido artista **Emi Mariani**, se suman a la ambientación.

Santos Vega toma al hedonismo como su estandarte, buscando transmitirlo en cada uno de sus detalles, desde sus canillas hasta el lugar desde donde se disfrute de este espacio. Tal como su concepto lo indica, propone disfrutar una noche llena de



sensaciones, enmarcada por un sonido cuidadosamente curado en pos de armonizar la experiencia, con una coctelería premium y cocina de primer nivel pensadas para satisfacer a los paladares más exigentes.

Además, los mejores Djs de la escena porteña musicalizan las noches con propuestas de música urbana y pop. De este modo, **Santos Vega** se convierte en un lugar imperdible para disfrutar de una velada inolvidable con amigos. ➡



La fusión perfecta de cocktails, música y gastronomía



Negocio

Santos Vega continúa con su idea de expansión, viendo la posibilidad de trasladar el **draught bar** a ciudades como Rosario y Córdoba para desarrollar allí el concepto. En Buenos Aires ha funcionado muy bien y la aceptación del público ha sido total, ya que su sistema de canillas permite una velocidad inigualable sin perder la calidad del trago.



cocktails&wine

«Escondimos una puerta secreta en nuestra cava, lugar mágico que alberga las mejores etiquetas del mercado, una guarida para los amantes del buen vivir, para aquellos que llevan como estandarte la cultura del placer en su mayor expresión. Solo quienes se atreven, encuentran y cruzan el pasadizo que los transporta a una experiencia donde a través de la música conectamos con atmósferas distintas, viajamos en épocas y brindamos sin tener en cuenta el paso del tiempo».

Ambiente

El perfil de público de Santos Vega Draught Bar está compuesto por personas mayores de 25 años de nivel socioeconómico medio alto. Se trata de un público que disfruta de una salida con amigos para degustar buenos tragos en un ambiente agradable y descontracturado, siempre con buena música.



Gastronomía

Junto a su novedoso sistema de cocktails que incluye distintas variedades de tragos frutales, ofrece una carta de comida que permite un excelente maridaje.

rústicas; Tacos de Carne con vegetales salteados y acompañado con papas rústicas; Tacos de Pollo con vegetales salteados y acompañado con papas rústicas.

Como **Opciones Dulces**, propone Crepes de crema y frutos rojos o Volcán de Chocolate acompañado con crema americana.

Vinos

Los vinos disponibles en Santos Vega son tintos como Eugenio Bustos; Copa Norton Barrel Select Malbec; Don David Cabernet; Don David Cabernet Reserva; Eugenio Bustos Malbec; Fond de Cave Cabernet Reserva; La Celia Reserva Malbec; Pyros Malbec Appellation; Trapiche Cabernet Reserva; Trapiche Reserva Malbec. Entre los blancos se destacan el Barrel Select Sauvignon Blanc y Norton Gruner Veltliner.

También ofrece **Platos Principales** como el Centro de cuadril de novillo con reducción al Malbec y cebolla morada, acompañado por zanahorias glaseadas y pimentón ahumado; Pechuga de pollo, crema refinada con hierbas aromáticas al limón acompañado con papas



estamos

para darte el seguro más completo.
Junto a vos, en todo momento, acompañándote.



sancorseguros.com.ar

0800 444 2850





TU TRANQUILIDAD CRECE.

www.galenoseguros.com.ar

informe

operadores de mercado



TU TRANQUILIDAD CRECE.

www.galenoseguros.com.ar

Carolina Hilarza

Soltera - 38 Años - Signo Géminis (05-06-1983)

Senior Accounting Analyst en Special Division Reinsurance Brokers

● UN HOBBY

Fútbol, Guitarra

● LA JUSTICIA

Pilar absoluto

● SU MAYOR VIRTUD

Soy justa

● LA SEGURIDAD

Sensación de confianza que se tiene en algo o alguien

● AVIÓN O BARCO

Avión

● VESTIMENTA FORMAL O

INFORMAL

Prolija y cómoda

● UN SER QUERIDO

Mis amigas

● ACTOR Y ACTRIZ

Leo DiCaprio y Angelina Jolie

● UNA ASIGNATURA PENDIENTE

Terminar la carrera de Administración

● LA MENTIRA MÁS GRANDE

El que depositó dólares, recibirá dólares

● NO PUEDO DEJAR DE TENER...

Humor

● UN RIESGO NO CUBIERTO

Se dice que no hay riesgo que no se pueda cubrir

● LA MUERTE

Una parte de la vida

● EL MATRIMONIO

Innecesario

● EL DÓLAR

Poder

● SU RESTAURANTE FAVORITO

PARA CENAR

La Rosa Negra

● UN SECRETO

Dejaría de serlo si lo cuento

● EL PASADO

Te hace ser quien sos

● ¿EN QUÉ PROYECTO NUNCA

INVERTIRÍA DINERO?

Creo que todo es posible, dependiendo del contexto

● UN SUCESO DE SU NIÑEZ QUE

RECUERDE HASTA HOY

Los viajes a Gesell en el Gacel con

mi abuela y mis primos

● LE TENGO MIEDO A...

La soledad

● LA INFLACIÓN

Demoledor de sueños

● TENGO UN COMPROMISO CON...

Mi trabajo

● LOS HOMBRES EN EL TRABAJO

SON MEJORES QUE LAS MUJERES

Creo que ambos son igualmente buenos

● EL FIN DEL MUNDO

Ushuaia

● UN PERSONAJE HISTÓRICO

Juana de Arco

● EN COMIDAS PREFIERO...

Hamburguesas

● ¿QUÉ MALA COSTUMBRE

LE GUSTARÍA DEJAR?

Fumar

● ¿QUÉ COSA NO PERDONARÍA

NUNCA?

La mentira

● ME ARREPIENTO DE

No me arrepiento de lo vivido,

te hace quien sos



● EL LUGAR DESEADO PARA VIAJAR

India

● DIOS

¿Existe?

● ESCRITOR FAVORITO

Julio Cortázar

● EN TEATRO

No lo sé apreciar

● LA CORRUPCIÓN

El cáncer de la sociedad

● LA INFIDELIDAD

No es importante

● PROGRAMA PREFERIDO DE

TV / CABLE

MasterChef

● UNA CANCIÓN

«Buenos Aires» de Nathy Peluso

● ESTAR ENAMORADO ES...

El Nirvana

● UN PROYECTO A FUTURO

Mi casa de fin de semana

● MEJOR Y PEOR PELÍCULA

QUE VIO ÚLTIMAMENTE

Mejor: Historias de un Matrimonio

Peor: El escuadrón suicida

● ¿QUÉ ES LO QUE MÁS APRECIA

DE SUS AMIGOS?

La sinceridad

● LA TRAICIÓN

El fin de la confianza

● SU BEBIDA PREFERIDA

Agua con gas

● UN FIN DE SEMANA EN...

Las Leñas

● ¿CUÁL FUE EL ÚLTIMO

LIBRO QUE LEYÓ?

«Mujeres» de Eduardo Galeano

● MI MODELO PREFERIDA ES

Mi abuela

● EL AUTO DESEADO

BMW

● PSICOANÁLISIS

Herramienta terapéutica y espacio

en donde se gesta el camino del

autoconocimiento

● MI MÚSICO PREFERIDO ES...

Jonathan Davis

● EL CLUB DE SUS AMORES

River

● EL PERFUME

Donna Karan

● EL HOMBRE IDEAL

Buen compañero

● RED SOCIAL PREFERIDA

No uso

● LA CULPA ES DE...

Depende la cara de la moneda.

Nunca es solo de una persona.

Siempre compartida

● SI VOLVIERA A NACER, SERÍA

Me gusta lo que soy

● ¿QUÉ ES LO PRIMERO

QUE MIRA EN UN HOMBRE?

Su humor

● UNA MAESTRA

Mi abuela

● EN DEPORTES PREFIERO...

En equipo

● UNA CONFESIÓN

Le pongo mayonesa a las pastas

● EL GRAN AUSENTE

Icardi en la Selección

● NO PUEDO

Dejar de fumar

● MI PEOR DEFECTO ES

Soy impulsiva

● MARKETING

Mueve montañas

● ¿QUÉ REGALO LE GUSTARÍA

RECIBIR?

Un viaje

● ¿QUÉ TÉCNICA DE

RELAJACIÓN TIENE?

El deporte

● DE NO VIVIR EN ARGENTINA...

¿QUÉ LUGAR DEL MUNDO

ELEGIRÍA?

Países Bajos

CARA
a
CARABBVA
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