



informe

operadores de mercado



Entrevista a Alejandro Baioni

Presidente de Grupo Baioni

Baioni, valor agregado al PAS

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

«Creo que hay que darle más lugar al Productor Asesor de Seguros»

Grupo Baioni se especializa en Organizadores y Brokers que, a su vez, tienen productores, donde su principal cliente es el productor de seguros, y siempre será su foco de atención y visión hacia el futuro. Los pilares sobre los que se sustenta el grupo son: generar conciencia aseguradora, poder diversificar al productor asesor en los distintos ramos, explotar al máximo sus contactos y generar la mayor rentabilidad con las mejores compañías del mercado. Por otra parte, Alejandro Baioni se refirió a la creación de la mutual A.M.P.A.S.A.MA.BE, Asociación Mutual Productores Asesores de Seguros y Aspirantes Manuel Belgrano, la cual ya cuenta con matrícula y una casa situada en el barrio de Palermo.



Baioni. «El principal valor agregado es que estamos constantemente escuchando las necesidades de nuestros clientes para poder brindarles un mayor servicio de acuerdo a sus requerimientos. Hacemos 'trajes a medida', nos adaptamos a ellos, no ellos a nosotros. Contamos con una trazabilidad de los casos que nos dan una diferencia del mercado, estamos en cada detalle y seguimos los temas hasta que se terminan».

Alejandro Baioni, Presidente de Grupo Baioni, reflexiona sobre la actividad de intermediación de seguros y la actualidad del Grupo.

- ¿Cuál es hoy el presente y la proyección de Grupo Baioni de cara al año 2022?
- Grupo Baioni siempre tuvo el mismo pensamiento de visión a largo plazo. Nuestra actual proyección es la de siempre brindar valor agregado a la intermediación de los seguros a través de productores asesores de seguros matriculados. Nuestros pilares actuales son: generar conciencia aseguradora, poder diversificar al productor asesor en los distintos ramos, explotar al máximo sus contactos y generar la mayor rentabilidad con las mejores compañías del mercado.

- ¿Cuáles son los desafíos y las oportunidades que plantea la intermediación de seguros?
- Creemos que, como en todo rubro, la digitalización va ganando mercado, y va mutando segundo a segundo, por lo que creemos que aun no está definido un modelo de negocio concreto, sino que los mismos modelos son los que se están adaptando. Cuando hablamos de digitalización también hablamos de que la comunicación es la que está cambiando, y la forma de llegar al cliente. Creo que debemos estar enfocados en hacer lo que sabemos hacer, que hay mercado para todo, lo importante es hacer foco en lo que queremos hacer. En cuanto a las oportunidades, creemos que el primer pilar para un productor asesor de seguros es tomar nichos de mercado, esto nos va a permitir ser más profesionales a la hora de asesorar, sin la necesidad de vender precio, ni estar en mercados con mucha competencia. ➔

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





PROTAGONISTAS



▲ Delia Rimada, Directora de Informe Operadores de Mercado, junto a Alejandro Baioni, Presidente de Grupo Baioni; y su esposa, Patricia.

→ ¿Cómo analiza el rol del productor asesor de seguros en un mundo hiper digitalizado y en pandemia?

- El grupo cree que el productor se hizo más fuerte en la pandemia, y que la necesidad de la gente de tener una persona con la cual poder dialogar es real. Volviendo a la pregunta anterior, la hiper digitalización no significa solo comprar a través de una plataforma web. Actualmente, las redes sociales, *whatsapp*, *Facebook*, *Instagram*, superan a un *ecommerce* de venta, porque uno puede visualizar amigos que 'te siguen', te buscan, te recomiendan, y genera otra confianza en el cliente. Luego, con una buena respuesta y atención vía medios de comunicación, ya sea teléfono, *chat* o *mail*, el cliente se siente contenido, lo cual no lo siente contratando en directo con una compañía de seguros o un gran *broker*.

Dentro de la comercialización se encuentra un punto muy importante que es el de **entender las necesidades del cliente**. Y las grandes empresas es un foco que no pueden hacer, debido a que necesitan un proceso para poder abarcar los requerimientos, y en la parte de proceso es difícil adquirir la necesidad 1 a 1.

- ¿De qué manera y con qué resultados Grupo Baioni se adaptó a la nueva dinámica que impuso la pandemia Covid-19?

- Antes de la pandemia, el área de sistemas ya había diseñado un plan de contingencia que permitía trabajar remotamente. Esto resultó ser un espejo de los sistemas de la

oficina, por lo que al vernos obligados al *home office*, todos teníamos a mano la trazabilidad y documentación de manera virtual. Los resultados son excelentes, ya que no solo tuvimos alzas en la operatoria diaria, sino que elevamos nuestros estándares, mejoramos la producción y estamos yendo hacia una plataforma de vanguardia, más tecnológica y productiva, para ayudar en todo al PAS, inclusive con nuestra biblioteca digital basada en compañías para asistirlos.

- ¿Cuáles son las áreas en las que se estructura el Broker y en qué consisten cada una?

- Actualmente el grupo está compuesto por áreas bien marcadas para no perder ese foco, y poder **dar un servicio de excelencia**. Contamos con áreas de Productores Asesores de seguros, canal directo, asistencias, sistemas y grandes cuentas. **Nuestro principal cliente es el productor de seguros**, esa área fue con la cual nació el *broker* y **siempre será nuestro foco de atención y visión hacia el futuro**.

- ¿Cuál es el valor agregado y los servicios diferenciales que Grupo Baioni ofrece al PAS y al Asegurado?

- El principal valor agregado es que **estamos constantemente escuchando las necesidades de nuestros clientes** para poder brindarles un mayor servicio de acuerdo a sus requerimientos. **Hacemos 'trajes a medida', nos adaptamos a ellos, no ellos a nosotros**. Contamos con una trazabilidad

de los casos que nos dan una diferencia del mercado, **estamos en cada detalle y seguimos los temas hasta que se terminan**. Tenemos un abanico de opciones para suplir cada necesidad de mercado.

- ¿Qué cantidad de Productores y Compañías trabajan con el Grupo y cuáles son las principales Aseguradoras con las que operan?

- Preferimos no decir la cantidad de productores que operan en el grupo. Lo que sí te puedo decir es que **nos especializamos en Organizadores y Brokers que, a su vez, tienen productores**. Es necesario tener esta cadena de valor para poder llegar mejor a los requerimientos. **Nos especializamos en cobrar poco de muchos y no mucho de pocos**.

Tenemos contacto con compañías para suplir las necesidades de cada uno de los mercados, contamos con un apoyo muy fuerte de: **Grupo Campici -Boston, Escudo, TPC-; Seguros Sura; Mercantil Andina; Federación Patronal**, entre otras. →



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

www.segurometal.com

Nueva App

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

SEGUROMETAL
 COOPERATIVA DE SEGUROS LTDA.

60
 AÑOS

Nº de inscripción en SSN 0286 | Atención al asegurado 0800-666-8400 | Organismo de control www.argentina.gob.ar/ssn | SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

PROTAGONISTAS

➔ - ¿Qué es BLIFE y cuáles son los motivos y objetivos que los llevaron a crear un área exclusiva de venta de Vida Individual?

- BLife nace de la necesidad de poder brindar un servicio especializado en el área de vida, ya que opera muy diferente al área de patrimoniales, y es por ello que decidimos separarla. Vida es un área muy pensada al largo plazo. Actualmente contamos con más de 15 mil clientes, que confían todos los meses en nosotros y que vamos a estar ahí en el caso de que algo les pase. Enfocamos la venta en productores asesores de seguros, quienes suplen ese contacto directo con el cliente final, brindando valor a la comercialización, ayudando a expandir el crecimiento de la empresa, y atendiendo las necesidades tanto de siniestros como de administración, tanto la empresa como el productor asesor. Lo importante es que el cliente se sienta acompañado en todo momento.



- ¿Qué importancia asignan a la tecnología y a la digitalización para el desarrollo de la actividad, y cuáles han sido los desarrollos tecnológicos que ha encarado el Grupo en los últimos meses?

- Como te comenté anteriormente, la tecnología es vital para el Grupo. Estamos capacitando al Gerente de sistemas en avances tecnológicos en la UTN.

Tenemos distintas plataformas como: **Bnews, B-Center, BLife**, etc.

En marzo, comenzaremos pruebas con análisis de datos en *Python* e *inteligencia artificial GPT 3* para analizar nuestros mecanismos de trabajo y optimizarlos al máximo.

El PAS es muy importante para nosotros, por eso innovamos constantemente. ➔



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 705 - Diciembre 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

→ - ¿Proyectan nuevos negocios a corto plazo y en qué áreas?

- En el corto plazo, estoy personalmente muy contento de anunciar que después de un arduo recorrido en conjunto con el Sr. Sebastián Dematei y la Sra. Gabriela Alvarenga, ambos colegas productores de seguros, logramos la matrícula de la **mutual A.M.P.A.S.A.MA.BE, Asociación Mutual Productores Asesores de Seguros y Aspirantes Manuel Belgrano**, la cual ya cuenta con un cuit y una casa mutual situada en el barrio de Palermo, Buenos Aires. Próximamente, empezaremos a adherir afiliados con el fin de darles beneficios, servicios, representación ante los entes, y una mesa de diálogo y desarrollo abierta a cualquiera. Nuestra meta es poder, mediante un recorrido en el mediano-largo plazo, ayudarlos en la continuidad del negocio y que genere más valor la intermediación, tanto para los clientes, como para las compañías, y para los entes que nos representan.

- A modo de conclusión, ¿cuál cree que es el valor que el PAS aporta al mercado de seguros?

- Es importante enfocar en el valor agregado del productor asesor de seguros y su rol en el mercado. Muchos lo ven como un gasto, pero **es importante ver todos los beneficios que un PAS le brinda al mercado**. El primer punto de un productor de cara al mercado de seguros es que es el vendedor del mercado, es por el cual antes llamado 'vendedor' sin tener matrícula impulsó a la primera persona y a crear la necesidad de asegurar; es quien genera el mundo para que pueda sustentar el seguro, es quien brinda lo más importante para que este seguro siga en pie y siga creciendo: la llamada **conciencia aseguradora**. Todos tenemos un productor amigo, conocido, pariente. Si no fuera por cada oficina de productor de seguros que llega a cada barrio, a cada provincia, a cada pueblo o localidad, sería difícil el negocio y sería un negocio muchísimo más caro y sin clientes, porque **el seguro sin masa crítica no funciona**.

Creo que **hay que darle más lugar al productor asesor de seguros**, que en la Argentina se ocupa más de administrar pólizas de seguros que de poder venderlas y controlar los riesgos, como lo hacen en otras partes del mundo. En Argentina tenemos un mercado con muchas necesidades de Seguros, primeramente por Seguros de Vida. Estamos muy verdes en esa área, llenos de familias donde el sostén familiar fallece y no hay un seguro para poder cubrir esas necesidades en el corto plazo hasta que se vuelva a acomodar, lo mismo el sepelio.

Sin ánimo de aburrir, lo que digo es que **el rol fundamental del productor es crear conciencia aseguradora, asesorar y profesionalizarse**, uno como empresa, porque cada uno de los productores asesores de seguros es una empresa, algunas de una sola persona, pero empresa al fin. Hagan su nombre, respétenlo, háganlo valer y piensen a largo plazo. 🍷



¡ÉXITO ROTUNDO!

OrangeTime



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

LIBRA
Compañía de Seguros

LA NUEVA
Cooperativa de Seguros Limitada



DESDE 1933
Honestidad para asegurar
Solvencia para responder

Contratá On Line tu
seguro automotor
ingresando a nuestra web



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

Disponible en
App Store

DISPONIBLE EN
Google Play



MEDIOS DE PAGO



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

Nº de inscripción en SSN
0163

Atención al asegurado
0600-666-8400

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

SSN SUPERINTENDENCIA DE
SEGUROS DE LA NACIÓN

Causas y Ramos más comprometidos en materia de Infraseguro

Roxana Reynoso, Gerente de Planificación y Desarrollo Comercial de Seguros Rivadavia; Marcelo Perona, Gerente Técnico de Integrity; Gonzalo Ketelhohn, Director de Willis Towers Watson; Stephanie Lincow, Chief Operating Officer de Hawk Group; y, Gonzalo Perin, Abogado de PPD S.A., analizaron el Infraseguro, sus causas, y proponen medidas para evitarlo. Y particularmente, abordaremos el déficit en las sumas aseguradas de Incendio, Combinados e Integrales.

Escribe Lic. Anibal Cejas

Sabemos que se origina infraseguro cuando el valor que el asegurado o contratante atribuye al riesgo cubierto en una póliza es inferior al que realmente tiene.

Y en momentos de alta inflación como el actual, las sumas aseguradas de los contratos se deterioran muy rápido. ¿Qué hay que hacer para evitarlo? ¿Cuáles son los ramos más propensos al infraseguro y por qué? ¿Cuál es la participación/responsabilidad del Productor Asesor de Seguros en lo relativo a la actualización de las sumas aseguradas? ¿Qué ocurre al momento de la liquidación de siniestros infrasegurados? De estos y otros temas, dialogamos con **Roxana Reynoso, Gerente de Planificación y Desarrollo Comercial de Seguros Rivadavia; Marcelo Perona, Gerente Técnico de Integrity; Gonzalo Ketelhohn, Director de Willis Towers Watson; Stephanie Lincow, Chief Operating Officer de Hawk Group; y, Gonzalo Perin, Abogado del Estudio de Liquidadores PPD.**



¿Qué, cómo y por qué?

Los ejecutivos consultados indicaron que las renovaciones cortas son una buena manera para mantener las sumas aseguradas actualizadas.

«Las renovaciones o refacturaciones frecuentes, ya sean mensuales o trimestrales, nos permiten mantener actualizadas las

sumas aseguradas, sin necesidad de revisarlas constantemente. Por su parte, la renovación anual nos lleva a tener que revisar los valores asegurados periódicamente para que los mismos no se desactualicen. Por ejemplo, una póliza anual de Todo Riesgo Operativo en pesos nos obliga a revisar las sumas aseguradas trimestralmente. Una póliza Automotor de re facturación mensual nos permite estar tranquilos, sabiendo que mes a mes los valores se actualizan a los reales del mercado», destacó **Stephanie Lincow, Chief Operating Officer de Hawk Group.**

En sintonía, **Marcelo Perona, Gerente Técnico de Integrity**, comentó que las vigencias cortas efectivamente reducen el riesgo de infraseguro, pero no lo eliminan del todo en contexto de alta inflación y volatilidad del tipo de cambio oficial y libre. «En este sentido, las restricciones a las importaciones llevan a que haya faltante de unidades y repuestos en el mercado, como así también que se pierdan los precios de referencia, lo que impacta rápidamente en el valor de la unidad asegurada. Como ejemplo, se puede mencionar a las motos de alta gama. Esta situación también puede darse cuando se produce un salto del tipo de cambio en el medio de un siniestro abierto y sin pagar aún en casos de Destrucción y/o Robo Totales», puntualizó.

Más adelante, **Roxana Reynoso, Gerente de Planificación y Desarrollo Comercial de Seguros Rivadavia**, detalló que los seguros temporales (con plazos de hasta tres meses) son contrataciones que no suelen tener tanto impacto de infraseguro en las sumas aseguradas, si es que el valor de los bienes objeto del seguro están correctamente asegurados al momento de la contratación. «Un seguro para la vivienda, uno para un comercio, un consorcio, uno de incendio o un seguro de todo riesgo operativo, que son los que más frecuentemente pueden estar expuestos al infraseguro, suelen contratar-se en un plazo mayor de vigencia (usualmente, anual).

No obstante, no hay que hablar solo del transcurso del tiempo o de la frecuencia de la vigencia, como variables únicas de infraseguro. La falta de conciencia aseguradora o el desconocimiento de los valores al inicio de la póliza pueden impactar negativamente en un siniestro y, si no se revisan o actualizan las sumas, seguramente provocarán infraseguro en sucesivas renovaciones. ➡



INNOVACIÓN PARA ASEGURAR TUS VALORES.

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

PRUDENCIA
Seguros



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



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. 5217-6440

Nº de inscripción en SSN 68.209 | Atención al asegurado 0800-666-8400 | Organismo de control www.argentina.gob.ar/ssn | SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

INFRASEGURO

LOS RAMOS MÁS AFECTADOS POR EL INFRASEGURO SON INCENDIO (HOGAR, COMERCIO, CONSORCIO) Y SEGURO TÉCNICO (CONSTRUCCIÓN, EQUIPOS, MAQUINARIAS)



▲ Stephanie Lincow, Chief Operating Officer de Hawk Group

➔ Otros temas que asimismo deben contemplarse son las incorporaciones de bienes, las ampliaciones, las mejoras y demás variables, que implican la necesidad de incrementar algunas sumas aseguradas o que se sumen nuevas coberturas, si se han agregado riesgos adicionales (por ejemplo, al adquirir electrodomésticos o aparatos electrónicos en una vivienda, o bien al reponer una maquinaria, o en caso de realizar una refacción o ampliación en una vivienda).

Más adelante, Reynoso sumó: «El problema sobre la valuación real de los bienes se acentúa en un contexto inflacionario como el actual, porque la inflación distorsiona aún más los valores de los bienes que se amparan en una póliza, haciendo que aumente la brecha entre valor asegurado y su valor de reposición real. Lamentablemente, numerosos casos de infraseguro se detectan ante la ocurrencia de un siniestro, cuando ya es tarde, provocando un perjuicio para el asegurado».

Por su parte, Gonzalo Ketelhohn, Director de Willis Towers Watson, se refirió a los contratos de seguros de Riesgos Patrimoniales: «Por definición, se renuevan anualmente, no es habitual contratos de seguros de períodos menores. Como generalidad, hay que tener en claro que la norma es que el asegurado determina la suma a asegurar, ya que es quien debe conocer los valores del patrimonio que pretende proteger».

Infraseguro por ramos

Posteriormente, consultamos a los especialistas sobre las ramas del seguro más propensas al infraseguro. De acuerdo con Ketelhohn, los seguros que cubren activos físicos son los que suelen sufrir las consecuencias del infraseguro: «Los casos más comunes se dan en las coberturas de Edificios (depósitos, plantas

industriales, consorcios, etc.) y en la cobertura de Maquinarias y equipamiento técnico en general. Teniendo en cuenta estos activos, los ramos más comunes a sufrir cuestiones de Infraseguro son Incendio, Seguro Técnico, Todo Riesgo Operativo».

Para Gonzalo Perin, Abogado de PPD S.A., el ramo más afectado es sin dudas Incendio (Hogar, Comercio, Consorcio) y Seguro Técnico (Todo Riesgo Construcción; Equipos Contratistas, Equipos Electrónicos). «La principal causa es siempre considerar a los seguros como un gasto, (en vez de una inversión de protección), es decir los asegurados tienden a denunciar que el valor a riesgo de sus bienes es inferior al real y ello tiene un solo objetivo, pagar primas más bajas, pero claro, al tener sumas aseguradas que no se condicen con el verdadero valor de su patrimonio, ello provoca que en caso de siniestro el infraseguro que se genera desde el inicio de la póliza, cause que nunca el cliente se vea resarcido en plenitud, sea en un siniestro de daño total o por uno parcial, donde al aplicarse la regla proporcional del art 65 2do párrafo de la Ley N° 17.418, el asegurado percibe de indemnización solo el porcentaje realmente asegurado, lo que se traduce en que hay una parte del daño que debe asumirlo éste», dijo.

«Por otra parte -añadió-, suponiendo que el asegurado cuantifica correctamente el valor de sus bienes y se pactan sumas aseguradas adecuadas al momento del inicio del contrato de seguros, la inflación provoca una desactualización progresiva de



▲ Marcelo Perona, Gerente Técnico de Integri Seguros

aquella por el incremento permanente que tiene la reposición de los bienes, o sus insumos o sus componentes importados, por ello si la suma asegurada no se actualiza al menos trimestralmente, el asegurado que inició su cobertura de manera correcta verá una merma en su protección a medida que transcurre el tiempo.

Un caso particular se da también en las pólizas de Automotores, principalmente en aquellos de media o alta gama, ello en virtud de que las sumas aseguradas se pactan en pesos, lo que trae aparejado un problema, dado que en el supuesto de querer reponer una unidad importada, la agencia no aceptará pesos sino que solicitará dólares. Huelgan los comentarios, en relación a las restricciones para acceder al mercado de divisas, la inflación y la devaluación del peso. Dicho combo provoca que la suma asegurada en los rodados hechos mención deba necesariamente ser readecuada vía endoso casi diríamos de manera mensual».

También para Perona, Incendio, Comercio y Hogar son los ramos vulnerables al infraseguro, en particular por las coberturas de incendio (cuya liquidación es a prorrata) donde generalmente las sumas no se ajustan al mismo nivel de la inflación.

De igual manera, para Lincow los ramos más propensos son Incendio (ya sea Todo Riesgo Operativo, Integrales de Comercio e inclusive Hogares) y Seguro Técnico (ya sea construcciones, equipos o maquinarias). «Esto se debe al contexto inflacionario del país. La devaluación de nuestra moneda hace que fluctúe el valor de las propiedades en pesos. Por ello recomendamos contratar las pólizas anuales en dólares.



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



Junto a vos,
dedicados a brindar el mejor servicio.



Descargá nuestra aplicación. 0810 999 3200 www.seguorsrivadavia.com

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



▲ Gonzalo Ketelhohn, Director de Willis Towers Watson

➤ La Responsabilidad Civil a consecuencia de incendio es una cobertura muy importante, de bajo costo, pero esencial para amparar el patrimonio del asegurado junto a la cobertura de Incendio de su vivienda, comercio o industria, ante daños provocados a linderos. Por eso, es fundamental revisar la contratación de esa cobertura y su actualización. En el ramo Robo también se observa infraseguro, porque las sumas asegurables del contenido general, en la mayoría de los casos, son definidas estimando un valor global sin tener en cuenta la suma real a asegurar.

Otro ejemplo que se observa son los siniestros que involucran pólizas asociadas a un préstamo hipotecario. El seguro de Incendio suele amparar a la entidad acreedora. Aquí es esencial que la suma asegurada sea equivalente al valor a riesgo del inmueble y no al saldo de deuda que el asegurado tiene con la entidad o persona que le otorgó un préstamo. Ante un daño que afecte la cobertura, el asegurado va a estar amparado por la cifra que le debe a su acreedor hipotecario y no va a estar cubierto por todos los daños registrados en la propiedad. Estos casos se ven con frecuencia, por lo que resulta primordial el adecuado asesoramiento al cliente.

Del mismo modo, en los ramos Integrales de Comercios o Industrias, suelen no considerarse las variaciones de stock estacionales de bienes y mercaderías, y las diferencias de valor de éstos pueden ser muy significativas. Igualmente, tanto en los comercios como en el seguro de hogar, se deben revisar periódicamente los valores de las sumas aseguradas, como ser, de electrodomésticos, notebooks, equipos electrónicos, bicicletas, cristales, etc. Por su parte, debido al contexto inflacionario, las aseguradoras aplicamos cláusulas de estabilización de las sumas aseguradas que operan al momento de liquidar el siniestro, siempre que el bien esté correctamente asegurado a la fecha de su contratación. La compañía indemnizará al asegurado el valor total de la suma asegurada que figura en la póliza (de corresponder, si afecta la cobertura contratada) pero si el valor real del bien asegurado a la fecha del siniestro es mayor al expresado en la póliza, la aseguradora incrementará la suma hasta el porcentaje indicado, atenuando la brecha entre el valor real y el valor asegurado. Esta cláusula no aplica para situaciones de infraseguro.

En el caso de los ramos automotores o moto vehículos, el mercado asegurador cuenta con la cláusula de ajuste en cada póliza. Así, en un siniestro con destrucción total del vehículo (o robo o incendio), se cuenta con un porcentaje estipulado de ajuste (30 - 40%, por ejemplo) para poder llegar al valor de mercado de reposición del vehículo, de ser necesario».

Déficit en las sumas aseguradas de Incendio, Combinados e Integrales

Para completar nuestro Informe, **Gonzalo Perin** nos brindó un análisis detallado sobre los déficits de sumas aseguradas en los seguros de Incendio y de Combinados e Integrales: «En Argentina, solo entre el 25% y el 30% de las unidades funcionales de consorcios de propietarios y casas particulares cuentan con cobertura de Incendio, ese porcentaje es apenas superior al 60% en el caso de comercios, Pymes o industrias. Asimismo, es dable destacar que en comercios y viviendas puede observarse en los contratos de seguro vigentes, un infraseguro promedio del 50%, en viviendas y comercios un 40% y en las Pymes e industrias un 30%. Conforme lo enunciado, el ramo Incendio es de los riesgos más afectados por la problemática del infraseguro, y ello repercute tanto en Pymes como en grandes empresas. Es habitual que respecto a contenido, léase equipos y/o maquinaria (no solo de producción, sino en especial de tecnología), al estar estrechamente afectados éstos al valor de la divisa extranjera dólar, es posible que después de una devaluación y/o inflación y sin un ajuste de la suma asegurada, ésta culmine siendo insuficiente.

Las principales Cámaras de Seguros de la Argentina advierten sobre 5 cuestiones que colocan en peligro permanente al ramo Incendio: 1) Aumento sostenido de la siniestralidad; 2) Tendencia del asegurado a declarar un valor a riesgo inferior al real; 3) Inflación sostenida en el país; 4) Devaluación permanente de la moneda de curso legal y forzoso (peso); 5) Falta de actualización periódica de las sumas aseguradas. Esta 'mesa' de cinco patas hace que el ramo de Incendio sea un rubro sensible en nuestra actividad por la existencia de un alto porcentaje de pólizas que detentan infraseguros, deviniendo abstracta la función principal del seguro, que el asegurado vuelva al estado anterior al siniestro mediante una indemnización.

Por eso, es recomendable que periódicamente se evalúen los riesgos a los que se encuentran expuestos los bienes asegurados para evitar problemas a futuro. Incluso, aunque las pólizas estén pactadas en moneda extranjera, es conveniente reevaluar tanto



▲ Gonzalo Perin, Abogado del Estudio de Liquidadores PPD

los inmuebles, como las líneas de producción, las máquinas en general, etc., para ponderar adecuadamente las oscilaciones en los valores de dichos bienes. Una fórmula que se suele solicitar a las compañías es, periódicamente, que eleve sumas aseguradas según este esquema: Incendio Edificio +20% + ajustes s/Índice de Construcción, Incendio Contenido y Resto de Coberturas +20%».

Finalmente, con respecto a los seguros de Combinados e Integrales, **Perin** precisó: «En este tipo de coberturas múltiples, si estamos en presencia de un infraseguro los problemas son múltiples, dado que este tipo de seguros ampara Incendio de Edificio, Incendio de Contenido General, Robo y/o Hurto de Contenido General, Robo y/o Hurto de Electrodomésticos, Electrónicos y Notebooks, Incendio, Robo y/o Hurto de Objetos Específicos, Todo Riesgo Electrodomésticos, Electrónicos y Notebooks en Domicilio, etc.

En esa inteligencia, si las sumas aseguradas por edificio, contenido, equipos nominados en la póliza, etc., no son adecuadas y a eso, le sumamos que por regla general se ofrece por default la cobertura a prorrata, el asegurado se llevará grandes sorpresas en caso de siniestro. Por ello, al igual que en los seguros de Incendio, siempre es recomendable denunciar lo más preciso posible el verdadero valor a riesgo de los bienes, contratar la cobertura a primer riesgo absoluto y actualizar las sumas aseguradas al menos trimestralmente, máxime si se producen saltos devaluatorios importantes. Recordar que siempre es preferible abonar una prima más onerosa con un seguro adecuado en su suma asegurada, a tener una póliza barata con coberturas infra aseguradas, puesto que, en caso de siniestro, allí se culmina comprendiendo que esas cuotas 'ahorradas' fueron, en realidad, dinero perdido desde el comienzo».

En nuestra próxima edición analizaremos, entre otros temas, las consecuencias del Infraseguro en coberturas a Prorrata y a Primer Riesgo Absoluto. Además, de quién es la responsabilidad de mantener las sumas aseguradas actualizadas: ¿del asegurado, del PAS o de la compañía? ☺



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



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

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



Alcohol al Volante, conciencia responsabilidad y respeto

El alcohol está implicado en el 50% de los accidentes de tránsito que provocan muertes o incapacidades definitivas. No obstante ello, la falta de conciencia acerca del consumo de alcohol y sus efectos, sigue siendo el principal inconveniente para su tratamiento y prevención. Cualquier tipo de bebida alcohólica afecta de forma directa al sistema nervioso central de la persona, por lo que sus consecuencias son más que evidentes en las habilidades y capacidades a la hora de conducir. En Argentina, el límite actual permitido para circular es 0,5 gr/l para automovilistas y 0,2 gr/l para motociclistas.

Escribe **Dra. Gabriela Álvarez**



S e acerca fin de año, las fiestas, las despedidas, las cenas de terminación de etapas, los festejos con amigos, los brindis, y con ello se reaviva una problemática que preocupa a la sociedad en general, relativa al consumo excesivo de bebidas alcohólicas, sobre todo en jóvenes y adolescentes, pero no de manera excluyente, lo cual se torna aún más problemático si el mismo se da en situaciones de manejo.

Durante el transcurso de la pandemia, los hogares argentinos se cerraron para cumplir con la cuarentena impuesta por el coronavirus, y si bien la circulación vehicular se redujo drásticamente, el consumo de alcohol se triplicó, basta sólo con mirar los memes que se hicieron virales en ese momento, para comprender quizás un poco lo que pasaba puertas adentro de muchos argentinos con realidades

complicadas. Imágenes como la de una hilera de botellas de cerveza verdes haciendo de frontera entre una casa y un descampado, y una leyenda en letras mayúsculas amarillas que avisa: «*Dos semanas más de cuarentena y termino la mediana*». O una imagen de Morticia Addams, que mira de reojo sosteniendo una taza de té entre sus manos, y pregunta: «*¿Cómo les va con el aislamiento? ¿Ya se dieron cuenta que no eran bebedores sociales?*».

Según una encuesta realizada por el **Conicet**, que circuló de manera *online* entre el 4 y el 8 de mayo, durante la cuarentena crecieron los dos polos de la frecuencia de consumo: **se duplicó el número de quienes no toman bebidas alcohólicas y se triplicó la cantidad de personas que toma todos los días**. Esa multiplicación del número de personas que afirman consumir bebidas alcohólicas se registró, con mayor énfasis, en el grupo de 35 a 44 años, entre quienes casi se cuadruplicó (de 4.6% a 18.1%). Es que la cuarentena en confinamiento nos presentó una suerte de presente continuo a través de la repetición de un día tras otro, que se traduce en una indiferenciación entre días laborales y de descanso también en lo que refiere a la ingesta de alcohol. El relevamiento llegó a casi cinco mil personas de 18 años o más que cumplían entre 45 y 50 días de cuarentena en el Área Metropolitana de Buenos Aires (AMBA). Entre ellos, por otra parte, se duplicó el número de personas que mencionan directamente no consumir bebidas alcohólicas (eran 8.5% antes de la cuarentena, y 15.95% durante la cuarentena). En el grupo de 18 a 24 años, este porcentaje se cuadruplicó (de 5.2% a 20.7%). Por otro lado, se redujo a la mitad el porcentaje de quienes consumían bebidas alcohólicas exclusivamente los fines de semana, ya sea algunos al mes o todos los fines de semana.

Con la imposición de la cuarentena, el alcohol se convirtió en una sustancia tentadora para poder lidiar con la realidad, porque es una droga legal y promocionada que produce sedación, disminución de la ansiedad y que facilita el sueño. Esto **llevado al plano de conducción de un vehículo implicaría distorsión en la visión y los reflejos, disminución del discernimiento y pérdida de inhibiciones, situación que aumenta las probabilidades de provocar un siniestro vial con consecuencias graves o fatales**. Sin embargo, los jóvenes y adolescentes no parecen ser conscientes de ello. Según un estudio de Seguridad Vial en 2020, **tres de cada diez jóvenes conductores admitió haber manejado bajo los efectos del alcohol**.

En el trabajo de investigación realizado por el **Conicet**, quedó reflejado que durante la cuarentena se incorporó el consumo de bebidas alcohólicas a nuevas situaciones de ➔

VEMOS MÁS ALLÁ

NOS ADAPTAMOS,
EVOLUCIONAMOS, CRECEMOS

CORE DE NEGOCIO

ERP INTEGRADO

ANALYTICS

PORTAL WEB

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

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



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

PREVENCIÓN

EN ARGENTINA, EN 2020 MURIERON 14 PERSONAS POR DÍA EN SINIESTROS VIALES (LUCHEMOS POR LA VIDA)



Conscientes de esta problemática, desde la Organización Mundial de la Salud (OMS) establecieron el 15 de noviembre como el Día Mundial Sin Alcohol para promover la responsabilidad de las personas, sobre todo de los jóvenes.

Según la Organización Civil «Luchemos por la Vida», en Argentina mueren alrededor de 14 personas por día en siniestros viales, de las cuales el 56% representa víctimas menores de 35 años. Los fines de semana resultan más peligrosos ya que, a pesar de ser solo dos días, aportan casi la mitad de los muertos en el tránsito (44%).

Durante el año 2020, a pesar de la pandemia, el número de fallecidos por accidentes de tránsito fue de 4.986, con un promedio diario de 14 personas y un promedio mensual de 415. El mapa inferior muestra la división por provincia de la cantidad de fallecidos (2020).

El alcohol ocupa el primer lugar en el mundo entre las sustancias psicoactivas que causan serios problemas sociales, sobre todo en los más jóvenes, ya que son los principales protagonistas de los siniestros viales más violentos, ya sea porque los causan o porque los sufren. Resulta fundamental tener en cuenta que el alcohol está implicado en el 50% de los accidentes de tránsito que provocan muertes o incapacidades definitivas.

Un estudio de la Agencia Nacional de Seguridad Vial (ANSV) divulgado este año determinó que en la Argentina el 50% de los jóvenes de entre 16 y 30 años asegura que sus amigos conducirían después de tomar alcohol, a pesar de que el 93% sabe que esto aumenta el riesgo de morir en un accidente. Además, el 27% admitió que en el último año manejó luego de haber tomado.

Otro sondeo, en este caso del Observatorio Vial de la Ciudad, dio como resultado que cuatro de cada 10 jóvenes dicen que si toman 'poco' pueden manejar. Además, el estudio sostiene que los hombres de entre 18 y 35 años conforman el grupo en el que hay más casos de conducción con alcohol en sangre.

Por todo lo expuesto la Asociación Civil Luchemos por la Vida, expuso cuatro prácticas a la hora de tomar alcohol.

1. Si vas a conducir: Nada de alcohol.

El alcohol es un depresor del sistema nervioso central, que afecta funciones mentales esenciales para la conducción como son: la capacidad de juzgamiento y atención, la visión,

las respuestas motoras, etc. Si bien, la cantidad de alcohol, el peso, el sexo, la edad de las personas y su estado de salud, determinan variaciones en el grado de intoxicación alcohólica, la única indicación completamente segura para el conductor de vehículos es abstenerse absolutamente de beber alcohol para conducir seguro.

2. Si elegís beber, elegí a otro para conducir.

Este es un concepto nuevo para los argentinos pero muy habitual en países con mayor cultura de la prevención, el famoso conductor designado. Aquel que no quiera privarse de beber bebidas alcohólicas en una salida puede prever el regresar por otro medio que no sea conduciendo su coche.

3. Si bebí y pretendo conducir, no viajes con él.

Esta sugerencia implica un llamado de atención para quien viaja como acompañante, conducido por otro. Cada uno debe hacerse responsable por el cuidado de su propia vida. Aquel que es llevado por un conductor alcohólico, corre el mismo riesgo que el que conduce.

4. Elegir en el grupo quien no beba para poder conducir.

Este comportamiento, bastante habitual en otros países, implica la toma de conciencia individual y grupal de la necesidad de autoprotegerse eligiendo a quien se 'privará' algo, por la seguridad de todos.

Efectos que provoca el alcohol al conducir

El sólo hecho de beber alcohol aunque sea en mínimas cantidades provoca alteraciones en nuestra capacidad de reacción y de toma de conciencia ante una situación del tránsito. Por ello, para conocer en profundidad cuáles son realmente los efectos que el consumo de alcohol provoca en nuestro cuerpo, podemos decir que:

- Incrementa el riesgo de sufrir un incidente vial y la probabilidad de que éste tenga un desenlace mortal o cause traumatismos graves.

- Produce importantes efectos sobre la visión: la acomodación y la capacidad para seguir objetos con la vista se deterioran, incluso con niveles bajos de alcohol en sangre.

- Genera efectos sobre la coordinación y la atención, y aumenta el tiempo que una persona tarda en decidir qué debe hacer o cuándo actuar.

- Provoca falso estado de euforia, seguridad y confianza en sí mismo: aparece un desprecio por el peligro y una tendencia a transgredir las normas.

- La alcoholemia, que es la cantidad de alcohol por litro de sangre en un individuo, está directamente relacionada con la cantidad y tipo de bebida que se tome. Si bien el límite es de 0,5 g/l, se debe tener en cuenta que concentraciones menores también aumentan el riesgo de posibles incidentes viales.

La conclusión que podemos extraer de lo mencionado anteriormente es que **tomar alcohol y conducir supone un riesgo tanto para el conductor como para los acompañantes y para el resto de los vehículos y peatones que comparten el trayecto**. Cualquier tipo de bebida alcohólica afecta de forma directa al sistema nervioso central de la persona, por lo que sus efectos son más que evidentes en las habilidades y capacidades a la hora de conducir.

Todas las bebidas que contengan alcohol, incluso aquellas que 'aparentemente' puedan ser inocuas o contener una graduación baja, como puede ser la cerveza, afectan de una o de otra forma al sistema nervioso central, reduciendo las capacidades y las habilidades de la persona que esté al volante, aumentando -por lo tanto- las posibilidades de poder sufrir un accidente.

Los efectos del alcohol en la conducción varían según el nivel de alcoholemia en cada persona y dependen de la complejidad física, el peso y, también, el sexo.

- Con 0,15 g/l en sangre, ya hay riesgo de sufrir un accidente al haber una disminución en los reflejos.

- Los errores en la apreciación de las distancias pueden aparecer con una tasa de 0,20 g/l. ➡



➡ la vida cotidiana: entre quienes consumieron, casi un 20% comenzó a tomar alcohol durante la cena y cerca de un 15% mientras lee o escucha música o mira televisión. Por otro lado, quienes consumieron alcohol durante la cuarentena dieron cuenta del aumento en ciertas bebidas, especialmente el vino (el 40% de estas personas aumentó el volumen consumido) y la cerveza (en el 25% de los casos). Entre las razones para tomar más alcohol, prevalecen:

- Desorganización del tiempo, 42,2% porque tienen más tiempo libre y 29,4% por la falta de una rutina estable.
- La afectación emocional provocada por la cuarentena, el 33,6%.
- Quienes afirmaron estar consumiendo menos alcohol durante la cuarentena, señalaron mayoritariamente la falta de salidas o eventos sociales, en un 70%.

No obstante ello, la falta de conciencia acerca del consumo de alcohol y sus efectos, sigue siendo el principal inconveniente para su tratamiento y prevención. Según el estudio realizado por el Conicet, 9 de cada 10 personas que declaran haber tomado más durante la cuarentena no creen que esto afecte su salud, sus vínculos familiares, de amistades y de pareja o su trabajo. Es decir, no consideran su consumo problemático para alguna dimensión relevante de sus vidas.

Alcohol y Accidentes de Tránsito

Hacia fines de septiembre, desde el gobierno nacional anunciaron la reactivación de la actividad turística estudiantil. En el mes de octubre, en la provincia de Buenos Aires y CABA, se habilitó el regreso de los boliches en los diferentes distritos, bajo estricto protocolo sanitario por coronavirus.

Volviéron los viajes, las fiestas de egresados, las salidas grupales en los días festivos y los bailes, los fines de semana.

A nivel mundial, el consumo de alcohol entre los jóvenes y adolescentes está directamente asociado a una mayor cantidad de accidentes fatales cuando son quienes manejan.

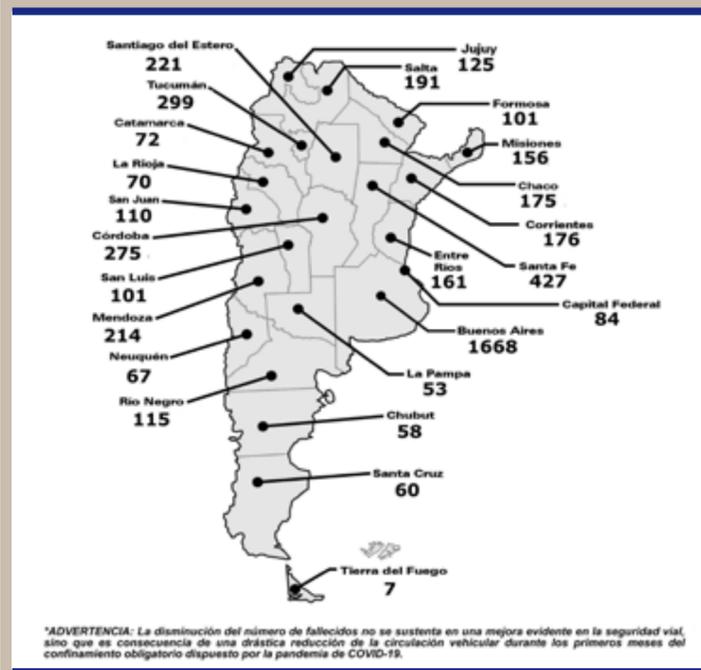
Seguros **ORBIS**

CON ORBIS SEGUROS MI CASA ESTA SEGURA

DIEGO SCHWARTZMAN

WWW.ORBISEGUROS.COM.AR

SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACION



La compañía de siempre, más cerca, más ágil.

Mercantil Andina

Incondicional. Siempre.

mercantilandina.com.ar

SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACION

PREVENCIÓN

→ • La posible excitación emocional, la disminución de agudeza mental y la capacidad de juicio, la relajación y la sensación falsa de bienestar y el deterioro ocular aparecen con una tasa de 0,3 g/l.

• Con una tasa de 0,5 g/l, se da un mayor tiempo de reacción, con una perturbación en las condiciones psicomotrices de la persona, euforia y falta de sensación de bienestar.

• Con un nivel de 0,8 g/l, los efectos en las personas ya son los propios de estar en un estado de embriaguez serio, con los reflejos muy perturbados y con una notable pérdida de control en los movimientos.

• A partir de 1,2 g/l, el estado de embriaguez empeora y con ello una mayor coordinación en los movimientos y en la visión, así como la percepción sobre la presencia de un riesgo (no ser conscientes del riesgo y de cada instante).

• Por último, con una tasa de 1,5 g/l, la embriaguez es muy grave, con una notable confusión mental, con una pérdida evidente en la capacidad de movimientos psicomotrices, gran incapacidad mental, con visión doble y una actitud titubeante.



aacms
ASOCIACION ARGENTINA DE COOPERATIVAS
Y MUTUALIDADES DE SEGUROS

stop loss
bureau de reaseguros s.a.



Reaseguradores Argentinos SA

FINALLOSS S.A.
de Mandatos y Servicios

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

Por otro lado, según un estudio publicado por la DGT, la absorción del alcohol es más lenta en bebidas fermentadas (como la cerveza o el vino) que en las destiladas (como la ginebra, el ron o el whisky). Además, el alcohol tomado junto a bebidas gaseosas (como la tónica o ciertas bebidas de cola) o tomada caliente, puede favorecer la rapidez de aparición de la alcoholemia.

Por otro lado, la rapidez de absorción del alcohol depende de la cantidad que llegue al intestino delgado, por lo que la presencia de alimentos en el estómago es una variable muy importante. Cuando el tubo digestivo está vacío, la cantidad de alcohol que pasa a la sangre es mayor y lo hace de forma más rápida. Por ello, no es nada recomendable consumir alcohol sin haber comido nada.

« Según 'Luchemos por la Vida', durante el año 2020, a pesar de la pandemia, el número de fallecidos por accidentes de tránsito fue de 4.986, con un promedio diario de 14 personas y un promedio mensual de 415 »

Legislación en Argentina y Proyectos de Ley

El 19 de octubre de 2021 se dio inicio al tratamiento del proyecto de **Ley de Alcohol Cero al Volante** en la Cámara de Diputados de la Nación. El proyecto fue elaborado por la Agencia Nacional de Seguridad Vial (ANSV), organismo dependiente del Ministerio de Transporte, el Ministerio de Salud y la Secretaría de Políticas Integrales sobre Drogas de la Nación Argentina (SEDRONAR), y legisladores nacionales.

En Argentina, el límite actual permitido para circular es 0,5 gr/l para automovilistas y 0,2 gr/l para motociclistas.

Sin embargo, en nuestro país, siete provincias cuentan con la normativa de la **tolerancia cero de alcohol al volante**: Córdoba, Salta, Tucumán, Entre Ríos, Jujuy, Río Negro y Santa Cruz. También la tienen las ciudades de Mar del Plata, Rosario, Neuquén, Ushuaia, Río Grande, Posadas y Moreno.

En la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, con la intención clara de bajar la siniestralidad en las calles y avenidas porteñas, el gobierno de la ciudad de Buenos Aires envió a la legislatura local un proyecto de ley para sancionar con mayor dureza a los conductores que den positivo en los tests de alcoholemia. En el año 2020 murieron 82 personas por siniestros viales en territorio porteño, apenas un 20% menos que en 2019, pese a la prolongada cuarentena impuesta por la pandemia.

La propuesta, denominada **Programa Integral de Convivencia Vial**, apunta a inhabilitar al menos durante dos meses a los automovilistas que manejen con más de 0,5 gramos de alcohol por litro de sangre. Si el dosaje oscila entre medio y un gramo de alcohol por litro de sangre, deberán pagar además una multa de 150 a 1000 unidades fijas (\$7950 a \$53.000) y podrían tener prohibido conducir hasta por cuatro meses. Si se determina que tienen un gramo de alcohol por litro de sangre o más, deberán pagar una multa de entre 300 y 2000 unidades fijas (\$15.900 a \$106.000) o sufrir entre uno y diez días de arresto. Además, serán inhabilitados entre cuatro meses y dos años para conducir, y el caso no podrá ser dejado en suspenso. Si se aprueba el curso, el plazo de inhabilitación en la primera contravención puede reducirse a la mitad. ●



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.gov.ar. Seguros: Agente Insitutorio de Trayectoria Seguros - ART: Agente Insitutorio de Provincia ART y Berkley ART.

Las pérdidas por catástrofes aseguradas fueron de USD 112 mil millones en 2021

Según estimaciones del Swiss Re Institute, las catástrofes naturales provocaron pérdidas aseguradas a nivel mundial estimadas en 105.000 millones de dólares estadounidenses en 2021, la cuarta más alta desde 1970. El huracán Ida fue el principal evento que generó pérdidas, pero más de la mitad de éstas provinieron de peligros secundarios. Los desastres provocados por el hombre provocaron otros USD 7 mil millones en pérdidas aseguradas, lo que resultó en pérdidas aseguradas globales estimadas en USD 112 mil millones en 2021.

Los fenómenos meteorológicos extremos en 2021, que incluyeron una helada intensa en invierno, inundaciones, tormentas eléctricas severas, olas de calor y un gran huracán, provocaron pérdidas aseguradas anuales por catástrofes naturales estimadas en 105.000 millones de dólares, la cuarta más alta desde 1970⁽¹⁾, según el informe preliminar del Swiss Re Institute, estimaciones sigma. Si bien el huracán Ida fue el desastre natural más costoso en 2021, la tormenta de invierno Uri y otros eventos de peligro secundario causaron más de la mitad de las pérdidas totales, ya que la acumulación de riqueza y los efectos del cambio climático en áreas propensas a desastres generan reclamos. Los desastres provocados por el hombre provocaron otros USD 7 mil millones en pérdidas aseguradas, lo que resultó en pérdidas aseguradas globales estimadas en USD 112 mil millones en 2021.

«En 2021, las pérdidas aseguradas por desastres naturales volvieron a superar el promedio de los diez años anteriores, continuando



la tendencia de un aumento anual del 5% al 6% en las pérdidas observadas en las últimas décadas. Parece haberse convertido en la norma que al menos un evento de peligro secundario, como una inundación severa, una tormenta invernal o un incendio forestal, cada año resulta en pérdidas de más de USD 10 mil millones. Al mismo tiempo, el huracán Ida es un claro recordatorio de la amenaza y el potencial de pérdida de los peligros máximos. Un solo

evento de este tipo que afecte áreas densamente pobladas puede tener un fuerte impacto en las pérdidas anuales», dijo Martin Bertog, director de Cat Perils en Swiss Re.

Los dos desastres naturales más costosos del año se registraron en EE.UU. El huracán Ida causó entre 30 y 32 mil millones de dólares en daños asegurados estimados, incluidas las inundaciones en Nueva York⁽²⁾, y la tormenta invernal Uri causó daños asegurados por valor de USD 15.000 millones. Uri trajo frío extremo, fuertes nevadas y acumulación de hielo, especialmente en Texas, donde la red eléctrica experimentó múltiples fallas debido a las condiciones de congelación. Mientras tanto, el evento más costoso en Europa fue la inundación de julio en Alemania, Bélgica y países cercanos, que causó hasta 13 mil millones de dólares en pérdidas aseguradas, en comparación con pérdidas económicas superiores a 40 mil millones de dólares. Esto indica una brecha de protección contra inundaciones aún muy grande en Europa. La inundación fue el desastre natural más costoso para la región desde 1970 y también el segundo más alto del mundo, después de la inundación de 2011 en Tailandia.

«El impacto de los desastres naturales que hemos experimentado este año destaca una vez más la necesidad de una inversión significativa en el fortalecimiento de la infraestructura crítica para mitigar el impacto de las condiciones climáticas extremas», dijo Jérôme Jean Haegeli, economista jefe del Grupo Swiss Re. «Las inversiones en infraestructura respaldan el crecimiento sostenible y la resiliencia y deben ampliarse. Solo en los EE.UU., la brecha de inversión en infraestructura para mantener una infraestructura crítica y envejecida es de USD 500 mil millones en promedio por año hasta 2040. Al asociarse con el sector público, la industria de seguros es fundamental para fortalecer la resiliencia de la sociedad a los riesgos climáticos, mediante la inversión y la suscripción de infraestructura sostenibles».

Otra actividad devastadora de peligros secundarios en Europa incluyó severas tormentas convectivas en junio, con tormentas eléctricas, granizo y tornados que causaron daños



generalizados a la propiedad en Alemania, Bélgica, Países Bajos, República Checa y Suiza. Las pérdidas aseguradas resultantes se estiman en USD 4.500 millones. En otras partes del mundo, se produjeron graves inundaciones en la provincia china de Henan y en la Columbia Británica en Canadá, entre otras.

En el otro extremo del espectro meteorológico, Canadá, las partes adyacentes de los EE.UU. y muchas partes del Mediterráneo experimentaron temperaturas récord en 2021. Durante los últimos días de junio, una «cúpula de calor» estableció un nuevo récord de temperatura canadiense de todos los tiempos, de casi 50° C en un pueblo de la Columbia Británica. Las temperaturas en el Valle de la Muerte, California, alcanzaron los 54,4° C durante una de las múltiples olas de calor en el suroeste. El calor excepcional a menudo iba acompañado de devastadores incendios forestales. Sin embargo, los siniestros asegurados asociados fueron menores que en los últimos años, cuando los incendios afectaron a zonas más pobladas. En California, los incendios forestales destruyeron en particular grandes áreas forestales pero, a diferencia de 2017, 2018 y 2020, invadieron áreas de menor concentración de propiedad.

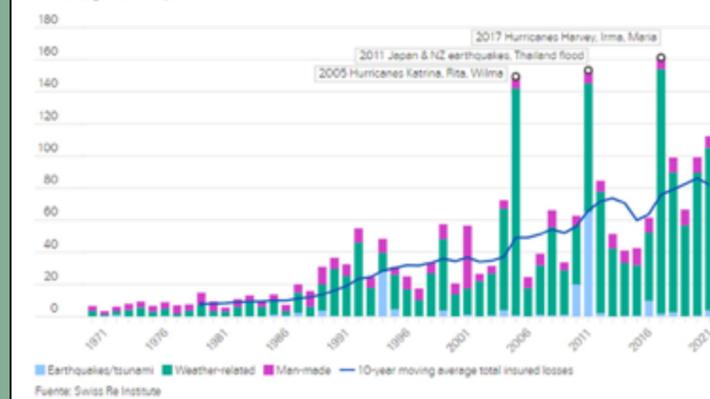
Estas estimaciones de pérdidas por catástrofes sigma son por daños a la propiedad y excluyen reclamaciones relacionadas con COVID-19. Las estimaciones de pérdidas en esta información son preliminares y están sujetas a cambios, ya que todavía no se han evaluado por completo todos los eventos que generan pérdidas. Por ejemplo, la actividad de catástrofes en diciembre se ha mantenido elevada y las pérdidas resultantes aún se están evaluando. COVID-19 ha alargado el ciclo de vida de las reclamaciones, particularmente para eventos grandes, y tomará mucho más tiempo de lo normal evaluar el recuento final.

Referencias

- (1). Sigma registra pérdidas por desastres desde 1970.
- (2). Las pérdidas de USD 30 a 32 mil millones incluyen las del Programa Nacional de Seguro contra Inundaciones (NFIP), el plan de seguro contra inundaciones administrado por el gobierno de EE.UU.



Figura 1: Daños asegurados desde 1970
Miles de millones de dólares (a precios de 2021)
Rollover / gráfico táctil para más detalles





Grupo BAIONI

Siempre Juntos













<http://www.grupobaioni.com>



SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACION

Atención al asegurado
0800-666-6400



Un seguro para CADA NECESIDAD



SEGURO AUTOMOTOR



SEGURO COLECTIVO DE VIDA



SEGURO DE ACCIDENTES PERSONALES



SEGURO DE SEPELIO



TU ELECCIÓN SEGURA

0810-8888690

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

Líderes en el Noroeste Argentino

CASA CENTRAL
Independencia Nº56 - PB - (4.200) Sgo del Estero
(0385) 422-0100 | (0385) 421-5569

AGENCIA JUJUY
Güemes Nº 1259 (4.600)
(0388) 423-8200

AGENCIA SALTA
España Nº 990 (4.400)
(0387) 432-7790/92

AGENCIA CATAMARCA
Esquí Nº 551 (4.700)
(0383) 443-5050

AGENCIA LA RIOJA
Pelajo B. Luna Nº 227 (5.300)
(0380) 4464-190 / 799

AGENCIA TUCUMÁN
24 de Septiembre Nº 1660 (4.000)
(0381) 4190062 / 63 / 64

Nº de inscripción en SEN 0313

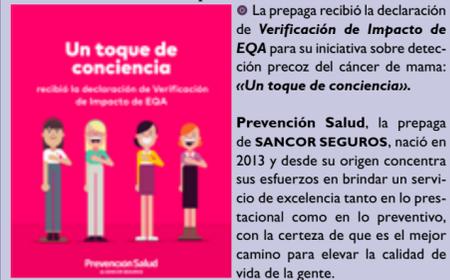
Atención al asegurado 0800-666-6400

www.argentina.gub.ar/san

Organismo de control

SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACION

Un toque de conciencia, un programa de Prevención Salud con impacto



La prepa recibió la declaración de **Verificación de Impacto de EQA** para su iniciativa sobre detección precoz del cáncer de mama: **«Un toque de conciencia»**.

Prevención Salud, la prepa de **SANCOR SEGUROS**, nació en 2013 y desde su origen concentra sus esfuerzos en brindar un servicio de excelencia tanto en lo prestacional como en lo preventivo, con la certeza de que es el mejor camino para elevar la calidad de vida de la gente.

En este sentido, la firma cuenta con varios programas de promoción de la salud, entre los que se encuentra **«Un toque de conciencia. Toda una vida para cuidar»**, cuyo objetivo es sensibilizar a la población sobre la importancia de la lucha contra el cáncer de mama y empoderar a las mujeres en el autocuidado de su salud, brindándoles las herramientas para que puedan lograrlo. La iniciativa está especialmente dirigida a afiliadas que no se han realizado una mamografía de control en el último año y contempla la gestión integral y gratuita para la realización del estudio con un prestador cercano a su domicilio. Cabe destacar que, gracias a este control propuesto proactivamente desde la prepa, son varios los estudios en donde se detectaron casos a tiempo y se pudo prevenir el avance de la enfermedad.

Desde comienzo de año y de manera conjunta entre las áreas de Prevención y Calidad Médica de **Prevención Salud** y de Responsabilidad Social Empresarial del **Grupo Sancor Seguros**, se trabajó en la recopilación de datos para medir el impacto real del programa **«Un toque de conciencia»**.

La iniciativa formó parte de una **Campaña de Verificación de Impacto** impulsada por **EQA** -entidad internacional de verificación y certificación- en la que han participado organizaciones de Latinoamérica que deseaban corroborar el alcance de su actividad. Esta acción garantiza que la influencia del programa es real, cuantificable y atribuible a su intervención, evidenciando su valor positivo en la sociedad.

El programa **«Un toque de conciencia»** supone un ejemplo concreto acerca de la importancia de contar con mediciones de impacto sobre el grupo de interés al que va dirigido. En tal sentido, tras un proceso que incluyó la solicitud de evidencias documentales y una serie de entrevistas con la prepa, donde se intercambió información sobre el abordaje y la implementación del Programa, **EQA** emitió la **Declaración de Verificación de Impacto a favor del programa de Prevención Salud**.

El procedimiento se realizó de acuerdo con una metodología propia de **EQA**, basada a su vez en la Norma Internacional UNEEN ISO/IEC 17029 **«Evaluación de la conformidad. Principios generales y requisitos para los organismos de validación y verificación»**.

Para conocer más sobre el Programa Preventivo **«Un toque de conciencia. Toda una vida para cuidar»**, ingresar [aquí](#).

**ASESORAMIENTO
IMPUESTOS AUDITORÍA**

**DEPARTAMENTO ACTUARIAL
RECURSOS HUMANOS
DEPARTAMENTO JURÍDICO**

GESTIÓN VALOR ACCIÓN

70 años de trayectoria al servicio del mercado de seguros y reaseguros

GVA García Vilarinho y Asociados S.R.L.

SFAI ARGENTINA

**MEMBER OF THE
FORUM OF FIRMS**

Av. Leandro N. Alem 1002 14º y 15º Piso - CABA - C.P. C1058AAP - Tel. 7078-7888

Breves de Informe

Libra Seguros presenta Viajero Protegido, una cobertura de AP para viajeros

Libra Seguros, dentro de su plan de crear productos personalizados e innovadores, presenta **Viajero Protegido** en alianza con **Universal Assistance**. Siempre ha sido una preocupación para los viajeros el poder contar con una cobertura que le permita resguardarse de distintas vicisitudes. **Viajero Protegido** es una modalidad de seguro de Accidentes Personales que le suma el gran diferencial de viajar protegido con todos los beneficios de una tradicional asistencia al viajero, es decir, no solo está protegido ante cualquier eventualidad, sino que además indemniza ante un Accidente Personal. La cobertura es tanto de alcance nacional como internacional, tiene un plazo de vigencia anual a un costo muy conveniente.

«Es política de Libra el desarrollo de productos con foco en el cliente y en sus necesidades. En este caso, y a la hora de viajar, el asegurado puede percibir claramente los grandes diferenciales frente a la oferta tradicional de una asistencia al viajero o a una AP estándar. En el mismo producto se suman los beneficios de ambas y a un precio realmente competitivo», señaló **Yoel Rangel, Gerente Comercial de Libra Seguros**.

«Por otro lado, quiero remarcar que Viajero Protegido abre una excelente oportunidad de negocios para nuestros PAS, ya que le suma a su portafolio de productos una oferta innovadora de cobertura 'integral' al viajero», concluyó **Yoel Rangel**.

Godoy fue reconocido por la Academic Union Oxford como Profesor Honorario en el campo de los negocios y la economía

La **Academic Union Oxford** otorgó a **Juan Carlos Lucio Godoy, presidente ejecutivo de Río Uruguay Seguros (RUS)**, el reconocimiento de **«Profesor Honorario de la Academic Union»** en el campo de los negocios y la economía. La distinción se realizó vía **Zoom** con el fin de reconocer los logros de las personalidades que sobresalen en el ámbito de los negocios, la ciencia, la economía, la salud, la educación y otros campos de la sociedad moderna, cuya actividad promueve la buena voluntad y el desarrollo.

Este título se otorga por brindar servicios especiales en las áreas antes mencionadas y por **implementar altas tecnologías en el campo de los procesos empresariales que contribuyen a promover la reactivación de la economía**.

Este título se otorga por brindar servicios especiales en las áreas antes mencionadas y por **implementar altas tecnologías en el campo de los procesos empresariales que contribuyen a promover la reactivación de la economía**.

Más de 20 mil personas festejaron los 63 años de RUS en la Plaza Ramírez de Concepción del Uruguay



El sábado 18 de diciembre, **Río Uruguay Seguros (RUS)** festejó su **63º aniversario** con un show para toda la familia en la Plaza Ramírez de Concepción del Uruguay (ER) que convocó a más de 20 mil personas. La actividad se realizó en el marco de la **Semana de la Velocidad**, fue libre y gratuita y se llamó **«Aseguremos un futuro sustentable»** para promover el cuidado del medio ambiente junto a la participación de ONGs locales. **Karina, Piñón Fijo, Sony y Brasita** fueron algunos de los espectáculos de los que disfrutaron las y los uruguayenses.

Esta gran fiesta por el cumpleaños de **RUS** y la sustentabilidad contó con el show musical de **Karina 'La Princesita', Piñón Fijo**, el grupo **Sentimientos del Corazón, freestyle con Sony y Brasita** y el **Carnaval de Concepción del Uruguay**. También estuvieron presentes pilotos del **Rally Cross** y del **Top Race** firmando autógrafos, y hubo un espacio para disfrutar de una experiencia con cascos virtuales.

El evento se realizó con el fin de fomentar el cuidado del ambiente a través de la economía circular con acciones como, por ejemplo, el reciclado. Por tal motivo, fueron convocadas las ONGs locales que trabajan en esta materia como **Santa Clara de Asís, Amuyén - Casa del Niño 'San Roque', Ayuda Animal y la Escuela de Educación Especial N° 1 'Surco de Esperanza'**. Las mismas estuvieron ubicadas en diferentes stands alrededor de la plaza recibiendo materiales como cartón, botellas, papeles, ropa y otros insumos para reciclar.

Por otro lado, también participaron representantes de la gastronomía local que se sumaron a colaborar con las ONGs y estuvieron sirviendo alimentos y bebidas en materiales reciclables. Lo recaudado por estos stands fue entregado a las ONGs que recibieron 25 mil pesos cada una para continuar con sus actividades.

La actividad se transmitió en vivo por el **canal de Youtube de RUS** y por **Lt11 Radio General Francisco Ramirez**.



Automovilismo y sustentabilidad

Esta acción se realizó en el marco de la **Semana de la Velocidad** organizada por **RUS** y el **Municipio de Concepción del Uruguay** del 10 al 19 de diciembre para celebrar el cierre de importantes categorías del automovilismo nacional en 'La Histórica' como el **Rally Argentino**, el **Rally Entrerriano**, el **Rally Cross**, el **Top Race** y el **TCR South América**.

Como aseguradora del deporte y en especial del automovilismo argentino, **RUS** es consciente de la contaminación que genera este tipo de deportes en el medio ambiente. Sin embargo, esta problemática de larga data está en proceso de transición hacia prácticas sustentables y un ejemplo de ello es la implementación de un **Plan de Gestión Ambiental Integral** para mitigar la huella de carbono, acción que está llevando a cabo el **RUS Med Team** con el asesoramiento de la empresa de energía sustentable **Sux Solar**.

El objetivo de este **Plan Ambiental 2022 - 2030** es convertir al **RUS Med Team** a carbono neutral a partir de la implementación de diversos planes de acción como la medición de la huella de carbono, el cambio de matriz energética, la gestión de residuos, la movilidad sustentable, entre otros, convirtiéndolo en el primer equipo de automovilismo sustentable de Argentina.

Sobre RUS

Río Uruguay Seguros es una cooperativa de seguros que fue fundada el 21 de diciembre de 1958 en Concepción del Uruguay, Entre Ríos, por un grupo de comerciantes locales que buscaba hacer crecer y defender los intereses regionales. Es una empresa socialmente responsable, única en el mercado asegurador con Calidad Certificada, que fomenta el cuidado del medio ambiente para frenar el cambio climático y trabaja en pos de una sociedad más equitativa.

En el 2019, **RUS** inició un proceso de digitalización de toda la organización que hoy le permite operar en forma remota, brindando una atención virtual de calidad junto a sus productoras y productores de seguros. Actualmente, opera de manera digital atendiendo a miles de clientes de todo el país de forma personalizada, ágil y dinámica.

Doble reconocimiento para Grupo Sancor Seguros en Distinciones RSC edición 2021

En la Gran Noche de la Sustentabilidad + Solidaridad + Comunicación, organizada por Responsabilidad Social Comunicativa, el **Grupo Sancor Seguros** obtuvo el galardón en la **Categoría Empresas** por los casos **«Alzá tu voz y decí #esmiderecho»** y **«Voluntariado corporativo en tiempos de cuarentena»**, convirtiéndose en la primera organización en ser elegida por dos casos postulados.

El **Grupo Sancor Seguros** participó de la convocatoria **Distinciones RSC 18ª** edición, presentando dos acciones coordinadas por el Área de RSE de la empresa. La primera, que tuvo lugar durante 2020, año inicial de la pandemia por COVID-19, fue la de **«Voluntariado corporativo en tiempos de cuarentena»**, cuyo objetivo fue brindar contención telefónica a un grupo de adultos mayores vinculados a través de la **Asociación Mutual Empleados de Sancor Seguros (AMES)**, ofreciéndoles a los empleados activos la posibilidad de donar su tiempo libre en pos de crear un canal de acompañamiento y escucha activa ante un escenario de incertidumbre.

El segundo caso postulado fue una acción puntual con la campaña en Instagram **«Alzá tu voz y decí #ESMIDERECHO»**, desarrollada en 2021 en el marco del **Programa «GEN Pre»** de **Grupo Sancor Seguros**, dirigido a las y los adolescentes. Con motivo del Día de la Juventud (12 de agosto), esta campaña buscó reforzar el conocimiento de los derechos de este público, y que puedan reconocer cuándo alguien los está vulnerando.

En esta premiación, que reconoce la comunicación de las acciones de sustentabilidad, solidaridad, RSE y bien público en las categorías empresas, fundaciones, ONGs (internacionales y nacionales) y medios de comunicación, se postularon más de 176 casos y fueron 10 las empresas distinguidas por su trabajo.

Grupo Sancor Seguros, junto a las demás organizaciones ganadoras en 2021, presentará ambos casos en los paneles centrales del **Seminario RSC 16ª** edición, en julio de 2022.

CITES Impulsa recibió su reconocimiento en los Premios Conciencia 2021 dentro de la categoría Diversidad e Inclusión

El pasado 22 de diciembre se llevó a cabo la ceremonia de la 10ª edición del **Premio Conciencia**, que fue transmitida vía streaming a través de YouTube. Como cada año, se reconoció a aquellas iniciativas que promueven el cambio consciente y el accionar con un propósito común, en el marco de la celebración de esta primera década trabajando en la construcción colectiva hacia un mundo sustentable e inclusivo.

En este contexto, dentro del **Rubro Empresas**, se reconoció la creación de **CITES Impulsa**, la **incubadora federal de triple impacto** de **SANCOR SEGUROS**, que obtuvo el **segundo lugar dentro de la categoría «Diversidad e Inclusión»**.

CITES Impulsa nació en 2020 como un programa de incubación de emprendimientos, pymes y cooperativas para atender las demandas de una sociedad que empieza a valorar a las empresas no solo por los productos o servicios que ofrecen, sino también por su producción responsable.

La convocatoria apuntó a **desarrollos innovadores con impacto económico, social y ambiental que resuelvan problemas reales**. Asimismo, se planteó **promover la sinergia entre el mundo de la tecnología y la ciencia con el de los negocios sustentables y la producción sostenible**, para contribuir con la transformación de la matriz productiva del país.

De esta manera, pretende **potenciar las capacidades del ecosistema emprendedor y fortalecerlo**, otorgándole un fuerte sentido federal, promoviendo la cultura emprendedora en toda la Argentina y el progreso de las comunidades.

«Para 2022 tenemos el desafío de conocer y conectar con más de 500 proyectos. Con ese objetivo en la mira es que lanzamos nuestra segunda edición del programa de incubación llamado **<<Impulsa Futuro>>**, una convocatoria que permanecerá abierta hasta el 15 de febrero en nuestra web», finalizó **Pablo Mazza, Gerente de CITES Impulsa**.

Cabe recordar que **SANCOR SEGUROS** viene promoviendo activamente la cultura emprendedora en todo el país desde la creación de su **Centro de Innovación Tecnológica, Empresarial y Social (CITES)**, que en poco tiempo se transformó en un actor relevante del ecosistema emprendedor y de alta tecnología. Con esta nueva iniciativa, ofrece otra plataforma de negocios e innovación en Argentina, para que todas las personas que quieran emprender lo puedan hacer con apoyo en capacitación, mentoría y financiamiento. Para conocer más, ingresar a **www.citesimpulsa.com.ar**

Breves de Informe

Centro de Negocios de San Cristóbal Seguros en Punta del Este

Un ecosistema empresarial que conforma un espacio colaborativo, innovador y gratuito, para clientes y asesores de seguros. En consonancia con su sostenido proceso expansivo, **San Cristóbal Seguros** posee un **Centro de Negocios en Punta del Este, Uruguay**, para que sus clientes y asesores puedan gestionar sus pólizas y recibir la orientación y acompañamiento de la aseguradora. Ubicado en la parada 11 de la avenida Roosevelt, este Centro de Negocios cuenta con un área gratuita de trabajo colaborativo -coworking- equipada con toda la tecnología necesaria para llevar adelante más y mejores negocios.

De esta manera, **San Cristóbal Seguros** avanza con sucursales en el interior de Uruguay. En el marco del desarrollo previsto a largo plazo, **la compañía tiene el objetivo de habilitar nuevos Centros de Negocios en otros puntos estratégicos de dicho país**.

reuniones, sectores de autogestión para los asegurados y una sala de capacitaciones donde se desarrollan charlas gratuitas sobre finanzas, economía y otros temas de interés para los empresarios locales.



De esta manera, **San Cristóbal Seguros** avanza con sucursales en el interior de Uruguay. En el marco del desarrollo previsto a largo plazo, **la compañía tiene el objetivo de habilitar nuevos Centros de Negocios en otros puntos estratégicos de dicho país**.

CUMPLIMOS 27 AÑOS SIEMPRE CUMPLIMOS

SOFTTEAM SISTEMAS

Soluciones tecnológicas para el mercado de Seguros

Una tabla segura para la ola Insurtech

- Administración
- Cotización / e-Commerce
- Portal responsive
- Integración con más de 30 Aseguradoras
- Servicios para Asegurados
- Cloud / On-Premise

SERVICIO / INTEGRACIÓN / CONTINUIDAD / EVOLUCIÓN

softeam.com.ar **221 5049900**

comercial@softeam.com.ar

Zurich donó \$1.100.000 a la Fundación Discar a través de la iniciativa «Hoyo 18 Solidario»



La compañía donó \$20.000 pesos a la fundación por cada *birdie* o mejor resultado, realizado en el hoyo 18 del 115° VISA Open de Argentina presentado por Macro. Zurich, la compañía líder del mercado argentino de seguros, donó \$1.100.000 a la Fundación Discar, a través de la iniciativa «Hoyo 18 Solidario», en el marco del 115° VISA Open de Argentina presentado por Macro. La iniciativa «Hoyo 18 Solidario» se realiza en el marco del Zurich Argentina Swing, la competencia que brinda un premio de 10.000 dólares al mejor golfista de los tres torneos del PGA Tour Latinoamérica organizado en nuestro país. A través de la misma, Zurich realiza una donación por cada *birdie* o mejor logrado en el hoyo 18 a la Fundación Discar, la cual impulsa la inclusión laboral y social de las personas con discapacidad intelectual. La competencia del Zurich Argentina Swing 2021-2022 completará su calendario con dos eventos más que se desarrollarán en Río Hondo (del 24 al 27 de marzo) y Córdoba (del 30 de marzo al 3 de abril).

«Estamos muy contentos con los resultados obtenidos durante el torneo, ayudar a proteger el futuro de las personas es el propósito que impulsa la sustentabilidad en Zurich y esta acción nos permite acompañar a una fundación que colabora en generar un cambio verdadero en la sociedad», aseguró Adriana Arias, Head of Communications & Sustainability de Zurich Argentina.

En el 2019, a través de la misma iniciativa, Zurich había donado \$700.000 pesos a la Fundación Futuros Profesionales Integrar, mientras que en 2018 la suma había sido de \$335.200 pesos. La edición del 115° VISA Open de Argentina, se llevó a cabo en Nordelta Golf Club entre el 2 y el 5 de diciembre y el ganador fue el cordobés Jorge Fernández Valdés.

«Construimos juntos» es la nueva campaña de San Cristóbal Seguros para sus PAS



Se trata de una serie de videos que tienen como protagonistas a sus productores asesores y muestran el camino recorrido junto a la compañía. Con el objetivo de celebrar el lazo que une a San Cristóbal Seguros con sus PAS, se realizó «Construimos juntos», una campaña que busca captar la voz de los productores que forman parte del Grupo. La campaña cuenta con cinco videos, en los cuales se abordan los distintos relatos, historias y anécdotas que demuestran el camino recorrido de esos Productores Asesores de Seguros de todo el país.

«Cada una de estas voces, logra poner en palabras lo que San Cristóbal significa para nuestros PAS. Creemos que sus experiencias, su servicio y su profesionalismo también son parte de la trayectoria y crecimiento de Grupo San Cristóbal», señala Diego Guaita, CEO de Grupo San Cristóbal. «Nos parece muy importante rescatar esas experiencias a través de sus testimonios, percibir lo que genera en ellos compartir esas historias, ser testigos de esas emociones. También queremos promover a nuestros PAS reales, son ellos los que nos representan, con sus estilos, sus rasgos y sus culturas. Estamos orgullosos de ellos», amplió Guaita.

Cada semana se lanza un nuevo video y estarán disponibles en el canal de Youtube de San Cristóbal Seguros. Los productores Asesores de Seguros son el canal comercial por excelencia de San Cristóbal Seguros, ya que el servicio de asesoramiento es vital para los clientes. Hay más de 41.000 PAS en el mercado, de los cuales 13.400 eligen trabajar con Grupo San Cristóbal. Link a Video: <https://www.youtube.com/watch?v=Wx2EZSIHu88>

Breves de Informe

Allianz lanzó «Allianz con vos», su programa de beneficios para asegurados



Allianz presentó «Allianz con vos», el nuevo programa de beneficios para clientes de Allianz Argentina. La iniciativa de fidelización ofrece un valor adicional, acercando a los asegurados descuentos tangibles que le permitirán ahorrar en su vida cotidiana. Los clientes de la aseguradora podrán sumarse al programa ingresando a la web Mi Allianz o desde la App Mobile Asegurados. Quienes no tengan usuario previo, deberán registrarse y aceptar la recepción de novedades de marketing de la compañía, haciendo click en el ítem de validación. Una vez registrado, el cliente adherido recibirá un mail de bienvenida para comenzar a operar, ingresando con su e-mail previamente vinculado. Por su parte, el asegurado de Allianz que ya tenga un usuario previo en la web y/o en la app solamente deberá brindar su consentimiento y, así, poder empezar a disfrutar de todos los beneficios y descuentos.

En la web de «Allianz con vos» el cliente encontrará descuentos en rubros variados como supermercados, compras, educación y cursos; servicios, entretenimiento, instrumental y moda; autos y motos; gastronomía, teatros y cines; belleza y salud; gimnasios y deportes, y acceso a actividades de wellness. También habrá descuentos para fechas especiales, sorteos y promociones. Los usuarios podrán disfrutar de todos los beneficios que quieran. La única limitación es que se podrá acceder a hasta 3 códigos de una misma promoción por día. Allianz con vos: www.allianzconvos.com

Para acceder a un instructivo sobre cómo funciona el programa ingresar en <https://allianzconvos.com/como-funciona>

La Perseverancia Seguros presenta LPS Más Beneficios, un programa de descuentos y beneficios para sus clientes



De esta manera, la compañía refuerza el compromiso con los productores asociados y sus asegurados a través de un servicio personalizado que le permitirá estar más cerca de ellos. A partir del mes de diciembre, todos los clientes de La Perseverancia Seguros podrán disfrutar de LPS Más Beneficios, donde van a encontrar descuentos y promociones exclusivas para aprovechar en familia. El portal cuenta con 13 categorías distintas de productos y servicios: Cines, Teatros, Entretenimiento, Gastronomía, Compras, Gimnasio y Deporte, Turismo, Educación y Cursos, Salud y Belleza, Motos y Autos, Compras, Servicios, Indumentaria y Moda.

¿Cómo funciona?

- 1) Ingresar en www.lps.com.ar, explorar por localidad y elegir la categoría deseada. O, utilizar el buscador de cupones según marcas, porcentaje de descuento y categorías.
- 2) Seleccionar la promoción que se quiere utilizar.
- 3) Hacer click sobre el botón «Obtener Beneficio». Desde ahí se podrá visualizar en pantalla un código único que se debe presentar en el comercio adherido. Un aspecto muy interesante es que los asegurados pueden compartir los beneficios, sólo tienen que enviar la pantalla o el código a quien deseen. «Desde La Perseverancia Seguros buscamos ofrecer soluciones que se adaptan a cada uno de nuestros clientes. Por este motivo, invitamos a los productores asociados a que gestionen la incorporación de beneficios exclusivos en sus zonas, algo totalmente innovador en el mercado», resalta Adalberto Bruzzone, Director de La Perseverancia Seguros.

La Caja acompaña al Grupo Generali en el lanzamiento de su plan «Socios de por vida 24: Impulsar el crecimiento»

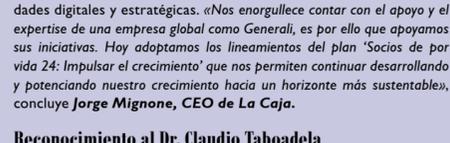


Tras el lanzamiento global del plan estratégico «Socios de por vida 24: Impulsar el crecimiento» del Grupo Generali, La Caja acompaña a nivel local y recupera los principales lineamientos para enmarcar su gestión de los próximos años. El grupo se propuso lograr objetivos ambiciosos en un lapso temporal extendido hasta 2024 para generar un proceso de crecimiento sustentable en la compañía.

Entre las metas clave apuntan a un sólido crecimiento de ganancias, un aumento del flujo de caja neto acumulado por tenencia y consolidar un mayor dividendo. Los pilares estratégicos sobre los que se estructura el nuevo plan en lo operacional y lo financiero son impulsar el crecimiento sustentable, mejorar el perfil de los ingresos y liderar la innovación. Así, desde Generali se continuarán impulsando los ingresos por seguros generales, que se mantendrán optimizados en los márgenes técnicos de su clase al mejorar su cuota de mercado en las áreas con más significativo potencial de crecimiento, como PYMES, Salud y Vida. Todo el crecimiento estará respaldado por una gestión de costos eficaz, aplicando una disciplina continua sobre todo en los mercados más maduros. Por otra parte, el modelo Socios de por Vida de Generali implica un aumento en el valor para el cliente en tanto contempla la ampliación de las capacidades de asesoramiento digital y el establecimiento de un enfoque omnicanal transparente en todos los canales de distribución. El Grupo también invertirá en la ampliación de plataformas comparativas, nuevas capacidades de datos y en la adopción más amplia de tecnologías inteligentes de automatización e inteligencia artificial. Además, otro de los faros del nuevo plan apunta a generar un impacto positivo en materia social y ambiental. Así, Generali se compromete a actuar con una fuerza para el bien en la construcción de una sociedad más resiliente y justa. Para finalizar, el último punto clave de la estrategia se relaciona con el involucramiento de las personas como un activo fundamental para implementar con éxito el nuevo plan. La compañía continuará invirtiendo en su gente para potenciar el compromiso y fomentará un entorno de trabajo sostenible. Centrado en mejorar su cultura centrada en el cliente, se potenciará el desarrollo de los empleados mediante nuevas habilidades digitales y estratégicas. «Nos enorgullece contar con el apoyo y el expertise de una empresa global como Generali, es por ello que apoyamos sus iniciativas. Hoy adoptamos los lineamientos del plan 'Socios de por vida 24: Impulsar el crecimiento' que nos permiten continuar desarrollando y potenciando nuestro crecimiento hacia un horizonte más sustentable», concluye Jorge Mignone, CEO de La Caja.

Reconocimiento al Dr. Claudio Taboadela

Reconocimiento al Dr. Claudio Taboadela



Desde U.A.R.T. anunciaron que el Dr. Claudio Taboadela, ex presidente de la Fundación Recalificart, actual Gerente Médico de Asociart ART y Director del Posgrado de Especialización en Medicina del Trabajo de la UCA, ha sido distinguido en el marco de las 25° Jornadas de Salud Ocupacional organizadas por la Sociedad de Medicina del Trabajo de la Provincia de Buenos Aires con una Mención de Honor por su brillante trayectoria profesional. Este reconocimiento no hace más que justicia a su carrera profesional comprometida con la formación de médicos especialistas desde su rol de Presidente del Departamento de Docencia e Investigación de la Sociedad de Medicina del Trabajo de la Provincia de Buenos Aires. Taboadela presidió los últimos 5 años la Fundación Recalificart, institución que integran todas las ARTs. Recalificart brinda a las Aseguradoras el servicio de recalcificación profesional y colabora en la reinserción laboral de los trabajadores siniestrados. En el Centro Modelo de la Fundación, sito en Buenos Aires, se atendieron más de 14.500 trabajadores, de los cuales el 61% retornó al mercado laboral. U.A.R.T. felicita al Dr. Taboadela y aprovecha la ocasión para destacar su contribución permanente con esta entidad y con la difusión de las temáticas vinculadas al cuidado y atención de los trabajadores en el marco de la salud ocupacional.

Marsh concluye que «La evolución de la movilidad eléctrica y la economía colaborativa global se frenará si los seguros no se transforman»



El informe de Marsh, «Movilidad en un mundo pospandémico: de la evolución a la revolución», analiza las tendencias globales que dan forma al modo en que las sociedades de todo el mundo se moverán, compartirán y confiarán en los próximos 12 a 18 meses.

Con el fin de respaldar los cambios acelerados en la economía colaborativa global y el sector de la movilidad, será necesario crear nuevas formas de seguro, incluidos programas para apoyar a los Gig-workers a escala, según un nuevo informe publicado por Marsh, el líder mundial corredor de seguros y asesor de riesgos. El informe, Movilidad en un mundo pospandémico: de la evolución a la revolución, analiza las tendencias globales que dan forma al modo en que las sociedades de todo el mundo se moverán, compartirán y confiarán en los próximos 12 a 18 meses.

Según el reporte, la pandemia de COVID-19 está revolucionando los patrones de movilidad y la economía colaborativa mundial. Desde el aumento de las entregas a domicilio hasta el primer servicio de entrega sin conductor y la creciente popularidad de los scooters o monopatines eléctricos, los hábitos de movilidad seguirán evolucionando rápidamente durante los próximos 18 meses. Pero si el seguro, que juega un papel clave en la dinámica de la confianza, no evoluciona junto con estos cambios, el progreso podría verse obstaculizado.

«Algunos de los cambios que llegaron con la pandemia pueden ser momentáneos, pero inspirarán acciones futuras. Es probable que muchos desarrollos se conviertan en elementos permanentes de la vida diaria a medida que adoptemos la 'nueva normalidad' de una sociedad y una economía postpandémicas», señala Pablo Del Río, líder de Affinity de Marsh Argentina.

El reporte describe varias tendencias que crean oportunidades para esta evolución de los seguros, incluido el apoyo a los trabajadores

Breves de Informe

subcontratados a escala. Si bien los conceptos de autoempleo y contratistas independientes no son nuevos, las empresas digitales que brindan servicios de entrega han acelerado el acceso a este tipo de trabajo y han resaltado las deficiencias en una red de seguridad social para apoyarlos en caso de lesiones en el trabajo y pérdidas de ingresos. De la misma manera que los pagos electrónicos pueden conducir a un riesgo digital, los ingresos digitalizados también pueden conducir a una forma de beneficios portátiles distribuidos respaldados por una combinación de programas públicos e industria privada, señala Marsh.



Como indica Del Río, la pandemia probablemente también sea puntapié para el nacimiento de nuevas empresas de movilidad y economía colaborativa. De hecho, el reporte menciona que la oportunidad también existe con tecnología de sensores avanzada que puede rastrear el comportamiento en la conducción de vehículos. Varios fabricantes de equipos originales (OEM) están invirtiendo en sus propias compañías de seguros en sus primeras etapas, capitalizando una nueva cosecha de modelos de vehículos eléctricos con sensores. Dado que estos fabricantes ofrecen seguros de responsabilidad civil para automóviles y recompensan a los asegurados con un comportamiento de conducción más seguro en función de los datos que recopilan, las aseguradoras tradicionales pueden encontrarse «en una plataforma en llamas, con una gran necesidad de evolucionar», indica el informe.

«Las nuevas empresas de movilidad y economía colaborativa no verán al riesgo y a los seguros como los costos principales, como muchos lo hacen hoy, sino como una oportunidad para generar confianza y obtener una ventaja competitiva. Al comprender las tendencias globales y gestionar los riesgos a la baja, surgirán ganadores claros que definirán cómo nos movemos, compartimos y confiamos en los próximos años», reflexiona Del Río.



El incremento de pagos digitales para diversos medios de transporte, desde e-scooters hasta transporte público y viajes en auto compartido, también conducirá a la creación de soluciones innovadoras de seguros. El uso de la información de trayectos digitales no solo puede mejorar drásticamente el proceso de gestión de reclamos, sino que también crea una oportunidad para un seguro individualizado en tiempo real. «Es notable cómo la pandemia ha acelerado la adopción de nuevos hábitos de movilidad», dijo James Rose, Director del Centro de Excelencia de Economía Compartida y Movilidad de Marsh en EE.UU. «Sin embargo, lo que no ha cambiado es la necesidad de que la sociedad confíe en que estos modos de transporte son seguros. El seguro es esencialmente una promesa de pago y, como tal, juega un papel esencial en la dinámica de confianza que facilita el permiso para operar y protege la plataforma y al usuario cuando la responsabilidad por los riesgos puede no estar clara. Si los seguros pueden seguir el ritmo y evolucionar con este cambio de movilidad acelerado, pueden potenciar el crecimiento y las posibilidades en este sector durante muchos años más».



CITES busca seguir potenciando el crecimiento del ecosistema emprendedor

En el marco de su 8° aniversario, la empresa anunció la intención de seguir apostando a proyectos científico-tecnológicos que busquen resolver los grandes desafíos del mundo moderno. En los últimos años, el crecimiento de la economía del conocimiento se ha desarrollado de forma exponencial. Ideas revolucionarias que se combinan con la experiencia de profesionales para dar lugar a las iniciativas del futuro, en el que la inversión y la capacitación se consolidan como pilares fundamentales.

Desde su creación -hace 8 años- hasta hoy, el Centro de Innovación Tecnológica, Empresarial y Social (CITES) tuvo claro su horizonte: potenciar el crecimiento del ecosistema emprendedor. Con este objetivo nace el venture builder de empresas de base científico-tecnológica del Grupo Sancor Seguros, buscando acompañar a diversos proyectos que planteen ideas revolucionarias y que resuelvan los grandes problemas de la modernidad.



«Actuando como co-founders, además de la inversión, le aportamos un soporte integral a los emprendedores que vienen del sector científico-tecnológico, algo que hace la diferencia con otros jugadores que están en el mercado. Entendemos que es muy valioso para ayudar a tender ese puente entre la academia, la investigación, el sector productivo y los emprendimientos», expresó Nicolás Tognalli, Managing Partner de CITES.

Desde 2013, CITES lanzó 8 convocatorias y 4 campamentos de entrenamiento para emprendedores. En total, más de mil proyectos provenientes de todo el país, la región y el mundo fueron analizados por un equipo experimentado y multidisciplinario, enfocado en el abordaje de desafíos tanto tecnológicos como de negocios. 60 de ellos fueron mentoreados por el equipo de gestión durante varios meses y 20 se presentaron a su comité de inversiones, de los cuales el 75% fueron finalmente aprobados y financiados por el Centro.

Con inversiones mayores a 12 millones de dólares, el trabajo realizado por CITES se vio reflejado en la generación de nuevos puestos de trabajo de calidad, logrando un círculo virtuoso de transferencia tecnológica a la sociedad, diversificando la matriz productiva y marcando el rumbo hacia el desarrollo de la economía del conocimiento en el país con una mirada global desde el primer día.



El portafolio actual de este venture builder presenta una notoria diversidad de verticales de negocio, entre los que se incluyen biotech, healthtech, food & agtech, smart city & logistics. CITES sostiene la necesidad de seguir apostando a proyectos científico-tecnológicos que busquen resolver los grandes desafíos del mundo moderno. En este sentido y de cara a las próximas tendencias en el sector durante 2022, Tognalli concluyó: «Todo lo que tiene que ver con tecnología para dispositivos médicos, nuevas tecnologías para medicinas, desarrollo de fármacos, proteínas alternativas y robótica será una tendencia en constante alza».

A MOR
Alegria
SALUD
SUEÑOS
esperanza
BUENA Vida!

A todas las trabajadoras y trabajadores de la Actividad Aseguradora, productoras, productores, cámaras empresarias y a sus familias

** ¡Felices Fiestas! **

Sindicato del Seguro de la República Argentina

AMPA, OSSEG, FIDEC

Desde 1975 comprometidos con la Excelencia

FARAGÓ & CORRALES
ABOGADOS

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

Grupo San Cristóbal presenta su cuarto Reporte de Sustentabilidad



El informe presenta la **nueva estrategia de sustentabilidad** con el propósito de responder a los desafíos de la **Agenda 2030** y a los **Objetivos de Desarrollo Sostenible** dispuestos por la ONU.

Grupo San Cristóbal, empresa de seguros y servicios financieros, presenta su **cuarto Reporte de Sustentabilidad**, correspondiente al **período 2020/2021**, en el que **comparte su desempeño en materia económica, social y ambiental y su compromiso con el Pacto Global de Naciones Unidas**, iniciativa que integra como parte de su Mesa Directiva en Argentina.

El informe fue elaborado 'de conformidad' con los **Estándares GRI de Global Reporting Initiative** y con el propósito de responder de manera concreta a los desafíos de la **Agenda 2030** y los **Objetivos de Desarrollo Sostenible de la ONU**.

«Atentos a estos desafíos es que rediseñamos nuestra estrategia de sustentabilidad, la cual potencia nuestro compromiso como organización responsable, pero también, culmina con la integración de la sostenibilidad en nuestro negocio. En este sentido, inversiones de impacto y productos sostenibles son algunos de los nuevos caminos que traza esta estrategia, la cual toma como pilar esencial nuestros valores organizacionales y aspectos prioritarios como la innovación, la diversidad y la integridad», destaca **Diego Guaita, CEO del Grupo San Cristóbal**, en su carta de apertura del reporte.

El reporte presenta varios **ejes relevantes**, entre los que se destacan:

Cultura organizacional

En ese marco, y con una cultura de negocios basada en la ética y la transparencia, el documento da a conocer distintas acciones e iniciativas que la empresa puso en marcha en el último ejercicio, como el **programa de Diversidad e Inclusión**, inicialmente con foco en Género, a partir del compromiso asumido con los **Principios de Empoderamiento de la Mujer (WEPs)** promovidos por **ONU Mujeres** y la campaña de sensibilización y comunicación del nuevo **Código de Ética y Conducta de Grupo San Cristóbal**, que alcanzó a todas las personas que trabajan en la organización.

Prevención de fraude

La empresa implementó un **nuevo sistema de monitoreo con tecnología actualizada** que les permite tener un control más exhaustivo sobre el cuidado y la protección de los activos de la organización, logrando avanzar hacia un modelo de gestión más eficiente, de acuerdo con las mejores prácticas sugeridas por los organismos internacionales y por los reguladores locales. Este enfoque fue en línea con el trabajo de sensibilización y capacitación a todos los colaboradores de **Grupo San Cristóbal**, Productores Asesores de Seguros y externos.

Sustentabilidad y medio ambiente

El compromiso de la compañía para llevar adelante una gestión ambiental responsable; la elaboración de un **Plan de Acción para la reducción de gases de efecto invernadero en la organización**; la continuidad de la **alianza con la Red Argentina de Municipios frente al Cambio Climático (RAMCC)**, le ha permitido a la empresa profundizar la rigurosidad y exhaustividad del cálculo de la huella de carbono y un **Plan de Gestión de Residuos** que abarca todas las categorías de residuos, en todas sus etapas, desde su identificación y clasificación, hasta la disposición final adecuada de cada uno.

Las personas en el centro

Grupo San Cristóbal acompañó a cada integrante de la compañía y su familia durante la pandemia de COVID-19 a través de diversos servicios, beneficios, actividades y capacitaciones. Asimismo, la empresa hizo foco en brindar espacios de aprendizaje abiertos e inclusivos que ofrecen diferentes alternativas de capacitación, permitiéndole al empleado adquirir las herramientas necesarias para continuar su formación en habilidades blandas y conocimientos técnicos de su rol.

«Este último tiempo ha sido extremadamente complejo para toda la comunidad. Aún estamos en un contexto de pandemia que modificó nuestra vida cotidiana, nuestra forma de trabajar, de relacionarnos y de comunicarnos. Más que nunca ratificamos nuestro propósito organizacional de «hacer que nuestros clientes estén seguros, cuidando su bienestar y patrimonio, esmerándonos por entender sus necesidades, ayudándolos a tener éxito y superando sus expectativas». Por eso mantuvimos firme el foco principal en el cuidado de la salud y el bienestar de nuestros públicos de interés, en especial, de quienes trabajan en **Grupo San Cristóbal**», expresa **Diego Guaita**.

El **cuarto Reporte de Sustentabilidad** del **Grupo San Cristóbal** ya se encuentra disponible para todos los que deseen leerlo en **Grupo San Cristóbal Sustentabilidad - Reporte**.
<https://www.gruposancristobal.com.ar/>

Breves de Informe

La SSN realizó modificaciones en su Reglamento para agilizar la aprobación de Planes



El **Punto 23 del Reglamento General de la Actividad Aseguradora (RGAA)** se vio afectado por una serie de modificaciones que aportan cambios beneficiosos en la dinámica de aprobación y autorización de productos.

Mediante **Resolución SSN N° 850/2021** recientemente dictada, la **Superintendencia de Seguros de la Nación (SSN)** realizó una serie de **modificaciones al punto 23 del RGAA con el objetivo de actualizar los requisitos de admisibilidad de los diferentes trámites de aprobación de planes**, como así también potenciar su presentación a través del sistema de Pautas Mínimas por parte de las entidades Aseguradoras.

Para ello, se eliminó la caducidad de todas las autorizaciones que las entidades hayan obtenido en las ramas cuya presentación de condiciones contractuales se haya realizado bajo el mencionado sistema.

Asimismo, se buscó **adecuar las Pautas Mínimas aplicables a los Seguros Colectivos de Vida** de acuerdo a la experiencia que se recabó desde el dictado de dicho sistema de autorización.

Por otra parte, se **dictaron Condiciones Generales de aplicación obligatoria en los Seguros Colectivos de Vida** que se tramitan mediante la modalidad de **Pautas Mínimas** con el objetivo de agilizar y optimizar el análisis.

La Resolución además, **incluye cláusulas de carácter general y aplicación uniforme para todas las ramas** y así evitar que las entidades deban presentarlas en cada uno de los trámites de aprobación de planes.

Modificaciones al Punto 23

Los motivos que generaron la modificación del Punto 23 del RGAA, radica en las conclusiones obtenidas luego de un intenso análisis y estudio del sistema de aprobación de planes que la SSN tenía vigente hasta el momento. En tal sentido se concluyó que algunos elementos que debían ser presentados hasta el dictado de la presente Resolución podían modificarse de manera tal que **se potencie y agilice la aprobación de los mismos**.

Las modificaciones realizadas son:

- Se eliminó el último apartado del punto 23.1.1, en lo que respecta a los **plazos establecidos** en Artículo 1°, inciso e), subinciso 9. de la Ley de Procedimiento Administrativo N° 19.549, el cual solo implicaba dispendio administrativo.
- Se eliminó la exigencia de presentar el **acta de directorio certificada**.
- Se eliminó la **Declaración Jurada del Presidente** y dos miembros del Órgano de Administración en los puntos 23.2.1.2, 23.2.2.2 y 23.3.2, entendiendo que la entidad debe cumplir todas obligaciones impartidas en la normativa vigente debiendo respetarse en todo momento lo establecido en el punto 23.7 del RGAA.
- Respecto a la modalidad de aprobaciones conforme al Sistema de Pautas Mínimas (punto 23.3.1), **se eliminó la caducidad de los planes autorizados con anterioridad respecto del ramo, producto o plan a tramitar**. El fin del mismo, radica en que muchas entidades veían desalentada su presentación dado que implicaba la caducidad de planes que las Aseguradoras ya tenían diseñados y en comercialización.
- **Se unificaron las opiniones legales y actuariales** exigidas en las aprobaciones de carácter particular y adhesiones, solicitándolas ahora en las presentaciones realizadas conforme el sistema de pautas mínimas, eliminando las Declaraciones Juradas que se solicitaban a dichos profesionales.

Modificaciones a las Pautas Mínimas Seguro Colectivo de Vida

Asimismo, atento el tiempo transcurrido del dictado de la Resolución SSN N° 222/2018, donde se autorizaron las Pautas Mínimas aplicables a los Seguros Colectivos de Vida, se advirtió la necesidad de adecuar las mismas conforme la experiencia recabada.

En consecuencia, se procedió a **derogar Resolución SSN N° 222/2018 y se dictó una nueva en su reemplazo**, la cual contempla:

- La incorporación de **Condiciones Generales Comunes** de carácter obligatorio para los **Seguros Colectivos de Vida** remitidos bajo esta modalidad, debiendo ser presentados solo los siguientes artículos: **«Límites y Exclusiones»** y **«Obligaciones del Tomador»**.
- La posibilidad por parte de las entidades Aseguradoras de utilizar las cláusulas adicionales autorizadas con carácter general para los «Seguros Colectivos de Vida» obrantes en el punto 23.4 del Reglamento sin necesidad de su presentación o adhesión. Cabe aclarar que dichas modificaciones se encontrarán incorporadas en una Resolución específica que se dictará en el corto plazo.

- La modificación y adecuación de los puntos de la normativa actual de **Pautas Mínimas de Seguros Colectivos de Vida** referidos a Condiciones Específicas como a Cláusulas Adicionales.
- La adecuación de la **Nota Técnica y Bases Técnicas** contemplado ciertos requisitos a ser tenidos en cuenta.

Cláusulas de Carácter General y Aplicación Uniforme para todas las Ramas

Por último, **se incorporaron cláusulas de uso común por el Mercado Asegurador, las cuales deben ser utilizadas con carácter general y de aplicación uniforme**. Estas cláusulas **podrán ser utilizadas sin autorización previa en los planes de seguro sometidos a aprobación o aprobados por la SSN, cuyo inicio de vigencia sea posterior a la presente Resolución**.

Esta decisión se apoya en la inexistencia de grandes diferencias entre las condiciones contractuales remitidas para su autorización por parte del Mercado Asegurador, por sin embargo, la presentación de las mismas generaba grandes volúmenes de expedientes en trámite.

La incorporación de estas cláusulas busca reducir la carga de presentaciones por parte de las Aseguradoras y por consiguiente, **la SSN podrá destinar mayores recursos a agilizar la aprobación del resto de las presentaciones**.

Las cláusulas incluidas son:

- Medios Habilitados de Pago de Premios
- Cláusula de Interpretación
- Cláusula Adicional de Incremento Automático de Capitales Asegurados

Con estas modificaciones realizadas en el Reglamento, **la SSN espera alentar la utilización de sistemas de aprobación más ágiles y eficaces lo que permitirá un vínculo más fluido con el sector** y mejorará de manera exponencial la dinámica de aprobación de planes. A continuación se acompaña el texto ordenado del punto 23 del RGAA en lo relativo a la aprobación de planes contemplando las modificaciones realizadas mediante la Resolución recientemente dictada.

Entró en vigencia el Plan Estratégico 2023 de la SRT



Se publicó en el Boletín Oficial mediante la **Resolución SRT 90/21**. La **Superintendencia de Riesgos del Trabajo (SRT)** dispuso de un **Plan Estratégico** con el objeto de **establecer los cursos de acción que orienten la toma de decisiones para el período del 2023**, por medio de herramientas y metodologías para formular planes anuales en función de los resultados obtenidos.

El documento fue elaborado con el aporte de todas las gerencias del organismo y **se estructura alrededor de ocho ejes estratégicos de gestión para la mejora continua y la federalización del sistema de riesgos del trabajo**.

Presenta los **lineamientos básicos de la gestión para los próximos dos años** y se construyó con la modalidad de planificación participativa de todas las subestructuras de la SRT y es, a la vez, el **compromiso institucional del organismo en materia de higiene y seguridad laboral**, teniendo en cuenta el contexto actual y los recursos disponibles para concretarlo.

Durante el año que cierra, la **SRT** modernizó sus sistemas de gestión e interacción con la ciudadanía y el resto de los actores del sistema, logrando **virtualizar prácticamente el 100% de los trámites y consultas en sus sedes administrativas, en Comisión Médica Central y en las 87 Comisiones Médicas y Delegaciones**.

La planificación para los dos años venideros, se sostiene en el potencial del capital humano de la SRT, el diálogo social que promueve diagnósticos y decisiones participativos y el empeño permanente para consolidar una cultura de la prevención que siga disminuyendo los niveles de siniestralidad global.

Los **ocho ejes** que en el documento se desagregan en objetivos y acciones específicos, son los siguientes:

1. Ampliar la cobertura y promover el Sistema de Riesgos del Trabajo.
2. Consolidar la Cultura Preventiva en materia de Salud y Seguridad en el Trabajo.
3. Fortalecer y sustentar el Sistema de Riesgos del Trabajo en el marco de la Ley N° 27.348.
4. Fortalecer el control sobre los actores del Sistema a través de un enfoque basado en riesgos.
5. Garantizar la reparación de daños derivados de accidentes de trabajo y de enfermedades profesionales.
6. Mejorar la atención al ciudadano promoviendo la virtualización de procesos, y la integración digital.
7. Impulsar la modernización de los sistemas de gestión e interacción con los actores del Sistema.
8. Adecuar el capital humano a los desafíos institucionales.



GOURMEND

EL TROPEZÓN
DESDE 1994

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

profile
profile

LA PULPERÍA

Estilo boutique en Palermo



Concepto «Los buenos momentos hacen que tu vida sea mejor». Bajo ese concepto llega **La Pulpería**, una **nueva tienda de exclusivos bebidas** ubicada en el barrio de Palermo de la Ciudad de Buenos Aires. Además, constituye un lugar donde se encuentran diversas opciones para regalar, más allá de una buena bebida.

Gracias a la gran trayectoria de sus dueños, quienes han estado dedicados a la gastronomía y al entretenimiento durante más de dos décadas, nace la idea de **La Pulpería**. «No nos interesa que algo sea novedad. Para nosotros 'lo nuevo' no es sólo lo que se acaba de hacer, sino lo que invitamos a encontrar, lo de siempre y lo novedoso, pero a través de una experiencia nueva», define **Santiago Cirrincione**, uno de los socios del lugar.

En **La Pulpería** prevalece el afán de compartir buenos momentos que se inician con la experiencia de compra mediante un sistema de QR, que brinda información acerca de cada producto: las botellas disponibles cuentan con un código en donde el cliente podrá acceder rápidamente a las características de cada producto sin necesidad de asesoría extra. Entre su listado de opciones, se encuentra una gran variedad de aperitivos, cervezas,

espumantes, gins, licores, tequilas, vinos, vodkas y whiskeys.

Además, imperdibles kits de combinaciones de tragos, vinilos, chocolates y exclusivos packs de regalo armados con diferentes productos pensados para vivir inolvidables experiencias.



Origen

«Siempre estuvimos asociados a la venta de bebida con nuestros locales gastronómicos, pero en el caso de **La Pulpería**, quisimos armar una propuesta 'retail', sin consumo en el lugar y con box de regalo para llevar», destaca Cirrincione. El origen de **La Pulpería** tiene que ver con la venta online en el año 2020, pero sus dueños observaron que no había una propuesta clara en el mercado de regalos tanto corporativos como en general. «Ofrecemos opciones de cajas que incluyen exclusivos productos y cada uno está pensado para una experiencia diferente. Tenemos juegos, chocolates, vinilos y toda clase de bebidas para armar un regalo único. Es por esto que creemos que venimos a marcar una diferencia en ese aspecto».



La **Pulpería** llega para brindar una nueva experiencia de consumo, de mayor calidad y atención de primera.

Nombre

Las pulperías eran esos lugares únicos donde se iba a tomar algo en los pueblos hace muchos años, e inclusive hoy quedan algunos vigentes. Por eso su nombre refiere a ese concepto, sólo que buscaron 'refrescarlo' con la idea del pulpo en el isologo.

Decoración

La Pulpería muestra un estilo *boutique*, que va desde la selección de productos hasta su diseño de tienda. Los locales se caracterizan por ser pequeños, con una estética que quizá asemeja más a una muestra de arte que a una tienda de bebidas en sí, donde prevalecen luces cálidas, pisos de madera y grandes estantes -también de madera- con todos los productos a la vista. ➡

Una nueva experiencia de consumo de calidad



Boxes

Entre las opciones de **boxes de regalo armadas**, se encuentran:

#Experiencia 1, que incluye Phos by Alma 4 Nat Pinot Noir, porrón Corona, tableta choco rellena de Malbec by Hedonist y copa de vino Cristal by Wanna Home.

#Experiencia 2, que incluye vino Tempus Alba Pleno en box de La Pulpería, cerveza Andes negra o IPA, chocolate relleno de Gin by Hedonist, espumante Finca Ambrosia, aceite de oliva Changlot by Zuccardi y una bolsa de tela de La Pulpería.

#Experiencia 3, que incluye vino Gordo Bernardo Blend, cerveza Andes negra o IPA, tableta choco rellena de Bailey's by Hedonist, copa de vino de cristal Wanna Home y aceite de oliva Zuelo by Zuccardi.

Público

Los clientes de La Pulpería tienen en común el deseo de realizar regalos diferentes a

los que hicieron siempre: **bebidas + juegos + objetos + snack**. Se trata de combinaciones especiales para sorprender, armadas con productos de primera calidad.

Su público promedio es relativamente joven y de clase media alta. También está dado por todos aquellos que disfrutan de un buen vino. «Tenemos catas de vino de la mano de reconocidas y exclusivas bodegas que se llevan a cabo en el local una vez por semana», comenta **Santiago Cirrincione**.

Bebidas

Entre las **Bodegas** disponibles en la tienda, se encuentra Chakana, BenMarco, Zuccardi, Poligonos del Valle de Uco y Angélica Zapata. Entre otras bebidas, se encuentra el **Tequila DF Gold** y el **DF Silver**; **Whisky** como Johnnie Walker, Talkiser, Old Parr, Monkey Shoulder, Jack Daniels, entre otros. También **Gin Bombay Sapphire**, **Gin Broker's London Dry**, **Bulldog**, **Hendrick's**, **Brighton**, entre otros. En cuanto



a **Espumantes**, algunas opciones son Alma de Chardonnay, Baron B, Mumm o Chandon. Algunos de los **Vodkas** son Absolut, Sky, Smirnoff, Grey Goosey Ketel One. También **Licores** como Baileys, Jagermeister, Brandy, Licor wild Africa Cream, Amaretto, y mucho más.



Negocio

«Tenemos pensado abrir cuatro locales más en el primer semestre del 2022. Abrimos nuestro primer local hace un mes y la aceptación de los vecinos de Palermo Chico es total. Estamos muy contentos con los resultados hasta el momento y obviamente la venta web sigue vigente», concluye **Santiago Cirrincione**.



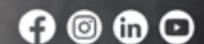
estamos

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

Mauricio Bustos

Casado - 48 Años - 1 Hija - Signo Tauro (12-05-1973)

Front principal BBVA Seguros



CARA
a
CARA

● **UN HOBBY**

Actividades recreativas al aire libre

● **LA JUSTICIA**

Necesaria en cualquier sociedad

● **SU MAYOR VIRTUD**

La tenacidad

● **LA SEGURIDAD**

Imprescindible

● **AVIÓN O BARCO**

Avión

● **VESTIMENTA FORMAL O INFORMAL**

Casual

● **UN SER QUERIDO**

Mi hija

● **ACTOR Y ACTRIZ**

Robert De Niro y Meryl Streep

● **UNA ASIGNATURA PENDIENTE**

Participar en un proyecto solidario

● **LA MENTIRA MÁS GRANDE**

Ocultar el choque de la camioneta de mi tío

● **NO PUEDO DEJAR DE TENER...**

Proyectos

● **UN RIESGO NO CUBIERTO**

La vida

● **LA MUERTE**

Inevitable

● **EL MATRIMONIO**

Proyecto de vida

● **EL DÓLAR**

Un indicador económico

● **UN SECRETO**

Tengo vértigo a las alturas

● **EL PASADO**

Parte de mi historia

● **SU RESTAURANTE FAVORITO PARA CENAR**

La Parolaccia

● **LE TENGO MIEDO A...**

Perder a un ser querido

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

En una actividad que considero no lícita

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

El festejo en el barrio cuando Argentina fue campeón en 1978

● **LA INFLACIÓN**

Un problema que nos afecta

● **TENGO UN COMPROMISO CON...**

La familia

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

El desempeño laboral no lo determina el sexo

● **EL FIN DEL MUNDO**

Una temática muy usada en películas

● **UN PERSONAJE HISTÓRICO**

José de San Martín

● **EN COMIDAS PREFIERO...**

Carnes asadas

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

Levantarme tarde los fines de semana

● **¿QUÉ COSA NO PERDONARÍA NUNCA?**

La traición

● **ME ARREPIENTO DE**

No compartir más con mis hermanos

● **UNA CANCIÓN**

Paint it Black

● **EL LUGAR DESEADO PARA VIAJAR**

Grecia

● **DIOS**

Ser superior

● **ESCRITOR FAVORITO**

Julio Verne

● **EN TEATRO**

Monólogo

● **LA CORRUPCIÓN**

Una decepción

● **LA INFIDELIDAD**

La ruptura de valores

● **PROGRAMA PREFERIDO DE TV / CABLE**

Series

● **ESTAR ENAMORADO ES...**

Una sensación que llena

● **UN PROYECTO A FUTURO**

Un negocio familiar

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

Mejor: 2012 Peor: Ejército de los muertos

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

Simpleza

● **LA TRAICIÓN**

Difícil de perdonar

● **SU BEBIDA PREFERIDA**

Un buen Malbec

● **UN FIN DE SEMANA EN...**

El campo

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

«Argentina Primero» de Martín Redrado

● **MI MODELO PREFERIDA ES**

Madonna

● **EL AUTO DESEADO**

Mustang

● **PSICOANÁLISIS**

Desconocido

● **MI MÚSICO PREFERIDO ES...**

JAF

● **EL CLUB DE SUS AMORES**

Boca Juniors

● **EL PERFUME**

Kenzo

● **LA MUJER IDEAL**

Leal

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

Su mirada

● **RED SOCIAL PREFERIDA**

LinkedIn

● **LA CULPA ES DE...**

Propia y ajena

● **SI VOLVIERA A NACER, SERÍA**

Un deportista profesional

● **UN MAESTRO**

Mi profe de Francés

● **EN DEPORTES PREFIERO...**

Fútbol

● **UNA CONFESIÓN**

Tengo vértigo a las alturas

● **EL GRAN AUSENTE**

Maradona

● **NO PUEDO**

Estar inactivo

● **MI PEOR DEFECTO ES**

Ser demasiado ordenado

● **MARKETING**

Ventana de oportunidades

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

Un viaje

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

Respiración profunda contando hasta 20

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

Italia, porque es parte de mis raíces

BBVA Seguros

En ese living la viste crecer, aseguralo

Cada parte de tu hogar tiene una historia

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

