



informe

operadores de mercado



Entrevista a Walter Wörner

Consultor en Seguros de Personas



Expertise en Seguros de Personas

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

«El Seguro es un factor insustituible de estabilización social»

Lograr una mayor penetración e inclusión aseguradora es uno de los principales desafíos del sector, en especial para el de los seguros de personas, que hoy tan solo representan un 16% de la producción total. El seguro es un actor fundamental del desarrollo económico y un factor insustituible de estabilización social. En el caso de Vida y Retiro, una forma de brindar protección y asegurar independencia financiera futura; desde lo macro, una pieza clave del mercado de capitales en su rol de inversor institucional. Hoy es absolutamente necesario promover el ahorro con fines previsionales a través de mecanismos voluntarios, como el seguro de Retiro, y los planes de Vida con un componente de ahorro.



Wörner. «El Productor Asesor es un canal de distribución profesional imprescindible, intermediación que hoy también está mediada y potenciada por herramientas tecnológicas. Sobre todo en relación con coberturas que requieren un asesoramiento más integral y personalizado... Desde hace muchos años venimos estimulando a los PAS a que también incorporen a su oferta de asesoramiento los seguros de personas, en el marco de una relación 'un asesor integral para un cliente integral'».

Entrevista a **Walter Wörner, Consultor en Seguros de Personas, ex directivo de aseguradoras. Coordinador del Programa Ejecutivo de Seguros de Personas AVIRA-UCA. Docente de AAPAS. Director de Cursos de Seguros, UAI. Coordinador de Cursos de Seguros, IUEAN.**

- ¿Cuál es hoy la situación de los Seguros de Personas en el mundo y en la Argentina, y cómo ha impactado Covid-19 en su desarrollo, en especial respecto a los Seguros de Vida?

- Una primera consideración: comparados con los de países de similar perfil socio-cultural, los indicadores tasa de penetración -que representa la participación del seguro en el PBI- y tasa de densidad -prima promedio por habitante- reflejan una brecha considerable. Con un gap de entre 3 y 5 puntos porcentuales del PBI en relación con las economías más desarrolladas, en las que el seguro representa, en promedio, un 8% del PBI, y de entre un 2 y un 4% comparado con algunos países de la región (Brasil y Chile, por ejemplo). Simplemente como referencias, algunos casos: USA (7,5%), Corea del Sur y Finlandia (12%), UK y Países Bajos (10%), España (casi 6%). Estas diferencias son aún más pronunciadas si consideramos los indicadores que corresponden a seguros de personas, que en general representan la porción mayor (más del 60%, con un 80% en el caso de Finlandia y apenas un poco menos, Brasil) de la 'torta'. Más allá de que en algunos países se computan como seguro algunas coberturas de salud y seguros previsionales que, además del tipo de cambio utilizado, es necesario considerar para una correcta interpretación de estas comparaciones, **lograr una mayor penetración e inclusión aseguradora es uno de los principales desafíos de nuestro sector.** Y, sobre todo, para el de los **seguros de personas, que hoy tan solo representan un 16% de la producción total.** En otras épocas llegaron a representar cerca del 40% y, simplemente como referencia 'histórica', en el Plan Nacional Estratégico del Seguro 2012-2020 se proyectaba una participación del 35% de la producción total. **Mucho por hacer, desafío y oportunidad.** ➔

R.A.S.A

REASEGURADORES ARGENTINOS S.A.

Haciendo historia en el reaseguro Argentino desde 1992.

EXPERIENCIA
SOLIDEZ Y
RESPALDO
CALIFICACIÓN
AA-

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

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

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

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



ESCUDO SEGUROS
Una buena decisión

NUESTROS PRODUCTOS

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



www.escudoseguros.com.ar

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



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

Nº de inscripción en SSN
0746

Atención al asegurado
0800-666-8400

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





En cuanto al impacto de COVID-19 (muertes, internaciones, servicios de asistencia, etc.), las aseguradoras que operan en seguros de personas se han visto afectadas de maneras diversas, en función de la estructura y localización de sus carteras de seguros de vida, de sepelio y de salud, en particular. En general, hasta ahora la mayor mortalidad se venía verificando en edades que exceden los límites de cobertura. Y con mayor impacto en grupos abiertos cubiertos a través de seguros colectivos, en los que en general la cobertura es más extendida que en los grupos de empleados. Por supuesto que **habrá que seguir la evolución de las 'olas' de la pandemia y su impacto en las carteras de las aseguradoras que, en algunos casos, han visto sensiblemente incrementada la siniestralidad.** También, por ejemplo, en coberturas adicionales como Renta Diaria por Internación. Corresponde destacar que, salvo alguna excepción, **las coberturas no contemplan la exclusión de las consecuencias de pandemias.** En algunas sí se excluye 'epidemias' (la importancia de la redacción de las condiciones de póliza).

En cuanto a la oferta, el espectro es muy amplio, comprendiendo todo tipo de planes y coberturas, a través de **141 aseguradoras, de las cuales 34 son de objeto exclusivo y 18 están autorizadas a operar en seguro de retiro, de acuerdo con información de la SSN.** Ya previsto en el marco normativo (RGAA), las nuevas aseguradoras locales sólo podrán operar en seguros de personas a través de compañías de objeto exclusivo. Vamos nuevamente hacia el esquema *life* de los mercados más desarrollados.

- En abril de 2020 escribías una nota para Informe Operadores en la que desarrollabas la temática «El Seguro de Vida en tiempos de Covid-19, y más allá». ¿Cómo analizás en 2022 «el más allá» para los Seguros de Personas?

- Obviamente releí el comentario y con un poco menos de dramatismo que el de aquel entonces, considero que los conceptos siguen vigentes desde la perspectiva actual. Hoy hay un consenso generalizado -sobre todo por parte de los productores y de las organizaciones especializadas- de que **hay una mayor sensibilización del público en relación con los riesgos que pueden afectar la salud y la vida, sobre la necesidad de ahorrar, y un mayor interés y predisposición a buscar asesoramiento y a la contratación de estos seguros.** No sé cuánto puede durar este 'golpe de conciencia', pero es una buena oportunidad para promover estas coberturas y la cultura de la previsión, la prevención, el seguro y el ahorro. En definitiva, la necesidad de prepararnos mejor para otra 'contingencia' de impacto igual o más crítico. Y la posibilidad de gestionar la incertidumbre relacionada con riesgos que individualmente pueden tener consecuencias ruinosas y que, a través del seguro, implican una mínima contribución posible y necesaria, que representa el costo de una distribución 'mutual' del riesgo (de las posibles consecuencias económicas de su materialización).

Nuestro sector es un actor fundamental del desarrollo económico, y el seguro es un factor insustituible de

PROTAGONISTAS

estabilización social. En el caso de los seguros de vida y de retiro, una forma de brindar protección y asegurar independencia financiera futura, para no tener que depender de los hijos o de la familia, de terceros, de la caridad o del Estado. Y desde lo macro, como pieza clave del mercado de capitales en su rol de inversor institucional.

- ¿Cuáles son los obstáculos y desafíos que conlleva planificar el retiro en la Argentina? ¿Existen «modelos posibles de reproducir aquí» en otros países y cuáles son sus características?

- Será difícil lograr que se acepte como pilar dentro del sistema previsional público un régimen de capitalización como el que se puso en funcionamiento en julio de 1994, hasta su eliminación a fines de 2008. Pero **es absolutamente necesario promover el ahorro con fines previsionales a través de mecanismos voluntarios, como el seguro de retiro, principalmente, y los planes de seguro de vida con un componente de ahorro.**

Existe conciencia sobre la insuficiencia de los 'beneficios' jubilatorios en términos de una tasa de reemplazo aceptable (entre 60 y 70% del ingreso al momento del retiro), ante el achatamiento de la escala de haberes mínimo y máximo. Se impone con urgencia una adecuación del sistema para asegurar su sustentabilidad en el largo plazo, en términos de los requisitos (edad / años de aportes) para el acceso a los beneficios y la fórmula de cálculo del haber inicial y el mecanismo de actualización, así como de sus fuentes de financiamiento. Considerando la estructura del mercado de trabajo y los elevados índices de informalidad, también es necesario implementar reformas al marco normativo de las relaciones laborales a los efectos de promover el empleo registrado del sector privado, favorecer el 'primer empleo', reducir el empleo informal y crear las condiciones para promover inversiones en emprendimientos que generen empleos de calidad. Por supuesto que también es necesario contar con educación de calidad, orientada a la adquisición de conocimientos y el desarrollo de competencias acordes con los requerimientos del mundo actual y los empleos del futuro.

Los planes que ofrecen las aseguradoras son vehículos adecuados para la sistematización del ahorro de las familias. Es importante, en este sentido, que se mantengan actualizados los incentivos fiscales, tanto para los seguros de retiro y de vida con un componente de ahorro, como para los de vida de protección pura. Y que las aseguradoras dispongan de instrumentos en los que invertir para, como mínimo, compensar la pérdida de poder adquisitivo por efecto de la inflación y obtener rendimientos atractivos para promover el ahorro.

Más allá de la inflación, la moneda, los instrumentos en los que las aseguradoras puedan invertir los fondos bajo su administración, los rendimientos de las inversiones, la coyuntura y cualquier otra consideración, no hay opción: **es imprescindible contar con ahorros para complementar los ingresos futuros que se puedan obtener del sistema público o, en el escenario más crítico, ir construyendo su propio fondo de retiro.** Es conveniente, además, contar con un fondo para hacer frente a contingencias que se pueden materializar 'en el mientras tanto'. La pandemia puso ->



En 60 años cambiaron muchas cosas.

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



Nº de inscripción en SSN: 0285 | Atención al asegurado: 0800-666-8400 | Organismo de control: www.argentina.gob.ar/ssn | SSNI SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN



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

Contactanos y sumate a más!

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



INTĒGRITY
SEGUROS

Nº de inscripción en SSN: 720

Atención al asegurado: 0800-666-8400

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



PROTAGONISTAS

➔ más en evidencia esta necesidad. En el mejor de los casos, algunos han podido sobrellevar períodos prolongados de interrupción de ingresos haciendo uso de ahorros o teniendo que liquidar activos, lo que se puede evitar tomando decisiones oportunas. Y **los seguros de vida y de retiro presentan ventajas respecto de otros instrumentos de ahorro que debemos promover**. Para eso se requiere la intervención de productores que brinden un buen asesoramiento y una adecuada comunicación de las aseguradoras.

- Frente al envejecimiento de la población y la crisis de los sistemas previsionales, ¿cuáles son las alternativas de «ahorro voluntario» y qué se puede hacer en la Argentina para impulsarlas?

- El incremento de la expectativa de vida presenta desafíos críticos para los sistemas de seguridad social. Si bien ya abordé el tema en la respuesta al punto anterior, **garantizar un nivel aceptable de atención de la salud y de bienestar**

de los adultos mayores requerirá reformas estructurales cada vez más impostergables, considerando cuestiones demográficas y de financiamiento de las prestaciones, condicionadas -en un esquema de reparto y de solidaridad intergeneracional- por la relación aportantes/beneficiarios que ya está próxima a 1/1, lejos de los lineamientos bajo los que se concibieron estos sistemas y el 'Estado de Bienestar'.

- ¿Cuáles son las oportunidades y los retos que presentan los Seguros de Personas a los Productores Asesores de Seguros? ¿Existe interés y/o conocimiento del PAS para «asesorar y vender» Vida y Retiro?

- Salvo los seguros de contratación obligatoria, en los que la demanda tiene una dinámica propia, distinta, y los que se puedan ir 'comoditizando', el seguro es claramente un negocio de oferta. Es necesario promoverlo. Sin duda, **el Productor Asesor es un canal de distribución profesional imprescindible, intermediación que hoy también está mediada**



y **potenciada por herramientas tecnológicas**. Sobre todo en relación con coberturas que requieren un asesoramiento más integral y personalizado. **Desde hace muchos años venimos estimulando a los PAS a que también incorporen a su oferta de asesoramiento los seguros de personas**, en el marco de una relación 'un asesor integral para un cliente integral'. A través de los seguros de vida y de retiro podrán incrementar y estabilizar sus ingresos por comisiones, lograr una mayor retención de cartera sobre la base de relaciones perdurables con sus clientes asegurados, y como estrategia defensiva frente a la competencia. **Es responsabilidad del PAS proponer a sus clientes un programa integral de coberturas en el marco de un proceso de planificación financiera, patrimonial y sucesoria**. Un tema sobre el que vengo escribiendo hace mucho: **seguro de vida y testamento**, sobre todo desde la entrada en vigencia del nuevo Código Civil y Comercial; son dos herramientas básicas que, con un debido asesoramiento profesional multidisciplinario, permiten dejar protegidos a quienes se debe y/o quiere proteger, y evitar posibles conflictos de intereses cuando -salvo decisiones tomadas oportunamente- ya no es posible hacerlo.

- ¿De qué manera se puede incentivar y expandir la cultura aseguradora respecto a los Seguros de Personas desde el Estado, las Compañías y los Productores Asesores?

- De alguna manera ya está respondido. **El desafío principal es promover conciencia aseguradora**, ➔

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 707 - Enero 2022

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

del sector. En 2018 se decidió ampliar la convocatoria, que originalmente estaba circunscripta a empleados y ejecutivos de las compañías asociadas, a todo interesado en incorporar, ampliar y actualizar conocimientos de todos los aspectos relacionados con los seguros de personas. Desde un panorama general de la industria en nuestro país y el mundo, hasta los aspectos organizacionales y societarios de las aseguradoras de vida y de retiro, su estructura y operatoria, el marco normativo general y específico, los distintos planes y coberturas, sus bases técnicas, los procesos de suscripción y liquidación de siniestros, el desarrollo de productos y los modelos de distribución, entre otros aspectos relevantes y todas las novedades que corresponda ir incorporando al programa.

Si bien el Programa fue concebido para ser desarrollado bajo modalidad presencial, como consecuencia de la pandemia la modalidad a distancia posibilitó la participación de empleados y ejecutivos de aseguradoras y también de algunos PAS de varias provincias de nuestro país. Cabe destacar que entre los participantes también hay personal de la SSN.

Me siento honrado de poder contribuir al desarrollo de nuestro sector, y aprovecho este espacio para **agradecer a AVIRA esta posibilidad y el voto de confianza, así como también al equipo de la Escuela de Negocios UCA y al Dr. Raúl Herrera, nuestro Director Académico.** Y un reconocimiento especial a todo el equipo de profesores, profesionales que con su experiencia prestigian este Programa. 📍

Algunas otras lecturas recomendadas, como complemento de las mencionadas en la Edición 664 de **Informe Operadores de Mercado** (abril de 2020). Simplemente algunos libros que, además de por el puro placer de la lectura, sirven para tratar de entender estos tiempos de cambios acelerados, los macroprocesos históricos y algunas cuestiones inherentes a la condición humana:

- **Gracias por llegar tarde**, de **Thomas L. Friedman**, reconocido periodista del New York Times, sobre «Cómo la tecnología, la globalización y el cambio climático van a transformar el mundo en los próximos años».
- **El futuro ya llegó**, de **Guillermo Oliveto**, «Tiempos de libertad y angustia en la sociedad híbrida».
- **Nada será igual**, de **Martin Tetaz**, «Un viaje a la economía del futuro».
- **El dilema humano**, de **Joan Cwaik**, «Del homo sapiens al homo tech».
- **De la estupidez a la locura**, de **Umberto Eco**, «Crónicas para el futuro que nos espera».
- **Conectados al vacío**, de **Sergio Sinay**, «La soledad colectiva en la sociedad virtual».

➔ **responsabilidad de todos los operadores de nuestro sector, también con la participación del Estado a través de los organismos de supervisión y control de la actividad.** En cuanto a prevención y educación, es necesario incrementar las acciones orientadas a la prevención de accidentes viales y en los ámbitos laboral y personal/familiar. El costo de la imprevisión, la irresponsabilidad, la impericia, la desidia y la desaprensión, así como de la inseguridad en nuestro país es absolutamente inaceptable, y sin duda se traslada al costo de los seguros y al conjunto de la sociedad, también amenazada por la anomia y algunos síntomas de descomposición social, riesgo que también preocupa a nivel global (ver «**The Global Risks Report 2022**», del **World Economic Forum**). A través de la educación, las campañas de concientización y de sanciones y penas de cumplimiento efectivas también se puede y se debe contribuir a vivir en una sociedad más segura. Desde la educación formal **hay que asignarle mayor importancia al estudio de los riesgos y su tratamiento, así como al cálculo de probabilidades. Sería más fácil entender la importancia de la prevención y el seguro.**

- **¿Cuál es tu visión sobre los Microseguros o Seguros Inclusivos, y cuál es el alcance de los mismos en la Argentina comparado con otros países?**

- Es innegable la función social que pueden y deben cumplir los seguros inclusivos. Si bien en la Argentina los microseguros aún no han logrado un desarrollo similar al de otros países -sobre todo del sudeste asiático-, incluso de la región (Brasil, México, Colombia, Perú), **ya hay algunas iniciativas auspiciosas encaradas por algunas aseguradoras locales y brokers especializados en microseguros asociados a las mismas.** También se constituyó un Grupo de Trabajo de Microseguros en la SSN, una agenda compartida entre el sector público y el privado, que seguramente contribuirá a impulsar algunas iniciativas.

Corresponde, en primer lugar, definir el alcance y el público objetivo de estas coberturas orientadas a brindar alguna protección a los sectores de menores recursos, sobre todo vinculadas con la protección de las familias -vida, salud, sepelio, accidentes personales, y, tal vez, pérdida de ingresos y alguna forma básica de ahorro- y del patrimonio -seguro de vivienda, de bicicletas, por ejemplo- y de bienes -herramientas de trabajo- destinados a la producción, comprendiendo coberturas para pequeños agricultores de ingresos bajos. Producción a pequeña escala, en muchos casos de subsistencia.

Es necesario, hoy más que nunca, extender las ventajas del seguro también a poblaciones de menores ingresos, vulnerables, entre los que muchos no tienen conciencia de los riesgos a los que están expuestos o que, teniéndola, creen que no pueden acceder a una cobertura o que no la pueden pagar, o simplemente no conocen cómo funciona o no tienen acceso al seguro.

En cuanto a sus características, corresponde aclarar que **no se trata de seguros de bajo costo unitario, sino de coberturas desarrolladas específicamente para poblaciones de ingresos bajos, vulnerables, con primas proporcionales al perfil de riesgo asegurado y a su poder adquisitivo.** Y adaptadas a la realidad socio-cultural de cada

región del país. Deben ser de fácil comprensión, con condiciones de contratación claras y sencillas, con requisitos de asegurabilidad mínimos que permitan una incorporación rápida o, de ser posible, inmediata, y con facilidades -y mayores plazos- para las denuncias de siniestros y una rápida resolución, liquidación y pago de los beneficios, en plazos mucho más cortos que los de las otras líneas de negocios convencionales de la aseguradora. La comunicación es absolutamente clave.

En definitiva, **son coberturas simples, de fácil contratación, plazos acotados y rápida resolución de siniestros, diseñadas específicamente para ese mercado objetivo, originalmente vinculadas con los microcréditos.**

- **¿Cuáles fueron los resultados de la última edición del Programa Ejecutivo de Seguros de Personas de AVIRA (PESP) del cual sos el Coordinador Ejecutivo, y cuáles son tus expectativas para la próxima edición?**

- El desarrollo de esta octava edición del **Programa Ejecutivo de Seguros de Personas** satisfizo las expectativas de las dos entidades organizadoras, **AVIRA** y la **UCA**, a través de su Escuela de Negocios y, sobre todo, de acuerdo con los comentarios recibidos, de los participantes. Este Programa es **una de las acciones de AVIRA orientadas a la formación y profesionalización del capital humano**



En Libra te ofrecemos más negocios y mejores oportunidades



Somos una Compañía Integral que busca darte en todos los ramos **productos innovadores.** Desarrollamos, para vos y tus clientes, nuevos productos personalizados aportando un valor agregado al mercado asegurador.

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

LIBRA
Compañía de Seguros

Nº de inscripción en SSN
0852

Atención al asegurado
0800-666-8400

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

SSN | SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

Opinan M. Chiabo / D. Mejorada / D. Pérez / M. Perona / Y. Rangel / M. Reniero / R. Reynoso

Coberturas disponibles para un Verano Seguro

A continuación, **Marcela Reniero, Líder del Equipo Técnico de RUS**; **Daniel Mejorada, Gerente Comercial de Previnca Seguros**; **David Pérez, Gerente Técnico de Orbis Seguros**; **Roxana Reynoso, Gerente de Planificación y Desarrollo Comercial de Seguros Rivadavia**; **Daniel González Girardi, Presidente de Zen Brokers**; **Marcos Chiabo, Co-Founder & CMO de ASSIST 365**; **Marcelo Perona, Gerente Técnico de Intégrity Seguros**; y, **Yoel Rangel, Gerente Comercial de Libra Seguros**, nos hablarán sobre los riesgos y las coberturas típicas del verano que se encuentran actualmente disponibles en el mercado asegurador argentino.



Escribe Lic. Anibal Cejas

Algunos riesgos se potencian en el verano. Muchas propiedades permanecen solas, porque sus habitantes veranean en otra ciudad. Se hace un uso más intensivo de clubes con piletas al aire libre. Hay mayor circulación de cuatriciclos. Más vehículos se desplazan a los distintos puntos de veraneo. Se intensifica el tránsito de media y larga distancia por tierra. La gente viaja más, y debe atender sus necesidades médicas en viaje.

Por ello, consultamos a un grupo de ejecutivos acerca del agravamiento de estos riesgos, y las coberturas que ofrece el mercado para transferirlos.

AP, RC, y más para colonias vacacionales

Las colonias de vacaciones están teniendo una alta demanda. Y la prioridad es cuidar a los pequeños y los riesgos del personal a su cargo.

Al respecto, **Roxana Reynoso, Gerente de Planificación y Desarrollo Comercial de Seguros Rivadavia**, mencionó que dentro de las alternativas que ofrecen para

Colonia de Vacaciones se destaca: «La Responsabilidad Civil comprensiva por lesiones o daños a cosas de terceros que participen de la colonia en el predio en que se desarrolla esa actividad. Asimismo, se ampara la cobertura de Incendio, rayo, explosión, descargas eléctricas y escape de gas. Se ofrece opcionalmente la cobertura de Suministro de alimentos. También el uso de pileta siempre que cuente con cerco perimetral y guardavidas habilitado y adicionalmente, se amparan prácticas deportivas amateur.

Por otro lado, además se puede contratar un seguro de Accidentes Personales donde se ofrece la cobertura de muerte, incapacidad y asistencia médica para el grupo integrante de la colonia de vacaciones. A su vez, no tenemos sumas máximas aseguradas. Las mismas se ajustan a las necesidades y grupo asegurado».

Seguidamente, **Marcela Reniero, Líder del Equipo Técnico de Río Uruguay Seguros (RUS)**, detalló que entre las coberturas que ofrecen durante la temporada de verano brindan: «Coberturas de Accidentes Personales, donde amparamos la Muerte e Invalidez y la Asistencia Médica y Farmacéutica como consecuencia de accidentes cubiertos durante las actividades que realizan los niños y profesores de las colonias de vacaciones. Las sumas aseguradas dependen de lo que quiera contratar cada institución, desde nuestro lado asesoramos para que los valores sean acordes a los riesgos que se tratan».

A su turno, **David Pérez, Gerente Técnico de Orbis**, explicó que para la temporada ofrecen un producto de Accidentes Personales en Colonia de Vacaciones, «con una cobertura básica de muerte e incapacidad y dos alternativas: **asistencia médica farmacéutica (indemnizatoria)** o **servicios médicos prestacional**, que incluye clínicas y traslado de ambulancia en las principales ciudades. Con una línea 0800 exclusiva para denuncias de accidentes. A esta cobertura puede adicionarse traslados a excursiones y otras coberturas como fracturas y prótesis que pueden cotizarse y emitirse directamente desde nuestra Web. A su vez, durante la pandemia se presentó un plan nuevo que permite armar una cobertura específica para cada actividad, sea deportiva o laboral».



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

Por su parte, **Marcelo Perona, Gerente Técnico de Intégrity Seguros**, destacó que cuentan con dos coberturas para estos casos: «**Responsabilidad Civil y Accidentes Personales**. La Responsabilidad Civil cubre los daños o lesiones que puedan sufrir los terceros, es decir, en este caso los chicos que concurren a ellas. No hay una suma establecida para esta actividad, queda a criterio del asegurable. Los adicionales más comunes se reducen a: Incendio, rayo, explosión, descargas eléctricas, carteles, carga y descarga de bienes, suministro de alimentos, uso de pileta de natación con presencia de guardavidas y cerco perimetral.

En la cobertura de Accidentes Personales, pueden cubrirse los chicos (de diversas edades) hasta la suma de \$ 200.000, por cada menor y también los profesores hasta la suma de \$ 3.000.000. Las coberturas básicas son Muerte o Invalidez total y permanente y la cobertura adicional es la asistencia médico-farmacéutica, las cuales pueden ser hasta el 25% de la suma asegurada de la cobertura principal».

Cerrando la rueda, **Daniel Mejorada, Gerente Comercial de Previnca Seguros**, comentó que desde hace años desarrollan coberturas para deportes propiamente del verano, ya sean actividades de ocio, vacacionales, educativas, recreativas y sociales. «Entre ellos, los que más se destacan son los seguros para deportes acuáticos, colonias de vacaciones, seguros para viajeros».

RC para piletas

En otro momento de la charla, hablamos con algunos de los entrevistados acerca de la **cobertura de RC para piletas en casas de alquiler de verano**, ya que a lo largo de estos últimos años las piletas de natación fueron tristes escenarios de trágicos accidentes. ➔



▲ Marcela Reniero, Líder del Equipo Técnico de Río Uruguay Seguros (RUS)



Junto a vos,
dedicados a brindar el mejor servicio.



Descargá nuestra aplicación.



0810 999 3200

www.segurosriবাদavia.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 NACIÓN

RIESGOS

ES NECESARIO TOMAR CONCIENCIA SOBRE LAS MEDIDAS DE PREVENCIÓN Y CONTRATACIÓN DE COBERTURAS EN EL CASO DE LAS CASAS DE ALQUILER DE VERANO



▲David Pérez, Gerente Técnico de Orbis Seguros

➔ Es por ello, que **Reynoso** hizo especial hincapié en la necesidad de tomar conciencia sobre las medidas de prevención y la contratación de coberturas por parte de los responsables de las casas de alquiler de verano frente a posibles accidentes o lesiones.

Y añadió: «Más allá de contar con una protección adecuada, es fundamental generar una mayor conciencia de los riesgos a fin de evitar accidentes. En caso de que el propietario de una casa, cabaña o similar decida alquilarla, puede contratar un seguro de Responsabilidad Civil por los daños que puedan provocar sus bienes o uso de estos a los inquilinos. Otra alternativa recomendada para este tipo de actividades es contratar un seguro de Integral.

Como mencionamos anteriormente, es relevante tomar conciencia sobre la necesidad de estar protegido no solo en caso de que la vivienda en alquiler cuente con una piscina, sino ante cualquier eventual accidente que pueda ocurrir en la misma. Se trata de un producto muy importante, de ágil contratación y de excelente protección».

Sobre esta misma cuestión, **Perona** agregó: «Una vivienda en alquiler debe analizarse desde una Cobertura Integral de Comercio, y no desde un Hogar. El mayor riesgo que presentan es la inexistencia de cercos perimetrales, cuando se está en presencia de niños pequeños».

Por otro lado, **Pérez** señaló que en **Orbis** su plan de **Combinado Familiar** incorpora varios adicionales de verano: «Uno de ellos es **Periodo vacacional**, que cubre los bienes pertenecientes al asegurado depositados en otras viviendas u hoteles ubicados en el territorio de la República Argentina o países limítrofes con motivo de las vacaciones del asegurado, hasta un



▲Marcelo Perona, Gerente Técnico de Intégrity Seguros

máximo de treinta (30) días de estadía fuera de la ubicación permanente. Límite Máximo \$ 100.000 ó 10% de Robo Contenido General el que fuera menor. Modalidad a Primer Riesgo Absoluto.

Otro es **RC hechos privados** que incluye -sin costo adicional e incorporado como sublímite básico-: RC Pileta de vacaciones que requiere determinadas medidas de seguridad, RC Perros potencialmente peligrosos de acuerdo a la normativa nacional que exige que los dueños de determinadas razas cuenten con un **cobertura para daños y lesiones a terceros. Sublímite de adicional de la cobertura: hasta 20% de la suma asegurada de responsabilidad civil, con un máximo de \$ 500.000.**

Y también **Jugadores de Golf**, que cubre la pérdida por robo y/o los daños por incendio y/o por accidente a los palos y accesorios que conforman el equipo de golf hasta \$ 150.000, RC por lesiones o daños a terceros y rotura **hasta un máximo de 10 veces el valor del equipo asegurado.** Producto de cotización y emisión on-line a través de nuestra Web».

Asistencia al viajero en caso de Covid-19

Para completar nuestro informe, hablamos con los entrevistados acerca de la **asistencia al viajero en caso de contraer Covid.**

Sobre esta cuestión, **Mejorada** tomó la palabra y explicó: «Desde el advenimiento de la pandemia que afectó al mundo, todas nuestras líneas de negocios, incluidas las operadas por terceros, prevén cobertura por el contagio del virus; las que, dependiendo de la rama, se activan ante las diferentes necesidades».



▲Daniel Mejorada, Gerente Comercial de Previnca Seguros

Mientras que, **Reniero** expresó que en **RUS** a finales del 2020 se empezó a transitar una **alianza estratégica con AXA Assistance Argentina**, «la cual permitió poner a disposición de toda nuestra fuerza de ventas, productos diseñados a la medida de cada cliente y según el destino del viaje: Argentina; Argentina y países limítrofes; Toda América (del Sur, Centro y Norte); Europa (incluye todas las coberturas requeridas); Todo el mundo (principalmente para viajes de larga estadía).

Todos los productos **RUS-AXA**, tienen los servicios ante urgencias y emergencias, **incluyendo los riesgos derivados del Covid-19**, como es la atención médica que se requiere ante un viajero Covid-19 positivo y la hotelería del viajero ante convalecencia o aislamiento indicado por los profesionales de la salud. Cumplen con las normativas actuales adoptadas de muchos países para poder viajar».

También ante riesgo por Covid, **Marcos Chiabo**, **Co-Founder & CMO de ASSIST 365**, puntualizó que todos sus planes cubren esta enfermedad, y el de mayor cobertura es de hasta USD 200.000. Además, el ejecutivo detalló: «Al agregar pack Covid se accede a estas otras coberturas específicas para dicho riesgo:

- Siempre se cuenta con Telemedicina las 24 Hs los 7 días de la semana.
- Cancelación de viaje contratado: USD 1.500.
- Gastos de hotel y alimentación por cuarentena (hasta por 15 días): USD 100 por día hasta USD 1.500. ➔



Más Herramientas. Mejor Servicio

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



FEDERACION PATRONAL
SEGUROS S.A.

www.fedpat.com.ar



Nº de inscripción en SSN
726

Atención al asegurado
0800-666-8100

Organismo de control

www.argentina.gob.ar/ssn

SSN SUPERINTENDENCIA DE
SEGUROS DE LA NACION

aacms
ASOCIACION ARGENTINA DE COOPERATIVAS
Y MUTUALIDADES DE SEGUROS

stop loss
bureau de reaseguros s.a.

rasa
Reaseguradores Argentinos SA

FINALLOSS S.A.
de Mandatos y Servicios

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

RIESGOS

PRESTACIONES DISPONIBLES FRENTE A CUALQUIER IMPREVISTO QUE PUEDA SURGIR DURANTE LAS VACACIONES



▲ Marcos Chiabo, Co-founder & CEO de ASSIST 365

- Gastos de hotel y alimentación por cuarentena (hasta por 15 días), (solamente en Costa Rica): USD 2.000.
- Traslado de familiar por hospitalización del beneficiario: USD 1.000.
- Penalidad por viaje de regreso retrasado o anticipado del titular: USD 1.000.
- Límite de edad: 70 años».

Acto seguido, **Pérez** enumeró las prestaciones de **Orbis** en caso de Covid: «Nuestros productos Premium de Hogar, Accidentes Personales, Vida Grupo Familiar y Celular incluyen una asistencia denominada Asistencia Turismo Covid -19 que cubre:



- Prolongación gastos de alojamiento para la cuarentena por Covid -19 durante vacaciones en destino ARS \$ 2.000 por día Max. \$ 30.000 por Grupo Familiar;
- Traslado sanitario en caso de fallecimiento por COVID -19. Incluido, hasta el máximo de la suma asegurada;
- Segundo hisopado, cubierto 100% hasta la suma máxima de \$5.000 (el primer hisopado para confirmar el diagnóstico no está incluido);
- Coordinación médica para traslado, hasta máximo de la suma asegurada;
- Segunda opinión médica: en caso de resultado positivo confirmado sobre tratamiento a seguir. La cobertura durante la pandemia ha sido utilizada y valorada para quienes han necesitado hacer uso de ésta durante un diagnóstico positivo».

Por último, **Yoel Rangel, Gerente Comercial de Libra Seguros**, puntualizó que **Libra** tiene cobertura por Covid-19 y PCR con prescripción médica. «Confiamos mucho en este producto porque entendemos que es una oferta superadora e innovadora en un momento donde el viajero necesita sentirse protegido ante cualquier inconveniente».

Asistencia al viajero

Otra cuestión importante es la asistencia que podemos llegar a requerir ante cualquier imprevisto que pueda surgir mientras vacationamos. **¿Cuáles son las prestaciones que están disponibles?**

De acuerdo con **Daniel Mejorada, Previnca** ofrece asistencia al viajero en todas sus ramas operativas, principalmente en salud y AP, cuando las actividades de riesgo y coberturas se encuentran asociadas a viajes con motivos laborales, eventos que conlleven a movilizarse y por descansos vacacionales. «La misma brinda cobertura de asistencia médica -consultas, exámenes, internaciones-, como así también por medicamentos, odontología y traslados, cuando el asegurado beneficiario se encuentra a más de 100 km. de distancia del domicilio declarado. Contamos con diferentes alternativas, las que son ofrecidas en función de la necesidad del tomador. Este servicio de asistencia al viajero es un beneficio brindado por una empresa tercerizada (Universal Assistance), con el cual tenemos un convenio de prestación desde hace muchos años», precisó el ejecutivo.

Posteriormente, **David Pérez**, habló sobre su producto de Accidentes Personales. «Cuenta con un servicio de asistencia en la vía pública, asistencia cuidados prolongados y MediPhone. Esta asistencia la realiza un prestador externo que cuenta con experiencia en la coordinación de este tipo de servicios y con cobertura en todo el país».

Más adelante, **Yoel Rangel**, de **Libra Seguros**, contó que la compañía ha lanzado al mercado una innovadora cobertura de muerte en caso de accidente, a la cual se le suma una asistencia al viajero en alianza también con **Universal Assistance**, con alcance tanto nacional como internacional. Y explicó: «Este producto presenta tres diferenciales importantes respecto a una tradicional cobertura al viajero:

- El precio, Viajero Protegido tiene un valor muy conveniente sin perder cobertura ni servicios.
- Con un único pago el asegurado tiene cobertura durante todo un año.



▲ Yoel Rangel, Gerente Comercial de Libra Seguros

- Y lo que señalara anteriormente, que a la asistencia al viajero se le suma una cobertura por muerte en caso de accidente. Las prestaciones son exactamente las mismas de cualquier cobertura de viaje».

En nuestra próxima edición analizaremos los riesgos y coberturas de **RC para clubes** y los específicos de los **Clubes de Campo**. En este último caso, incorporaremos la experiencia y el punto de vista de **Daniel González Girardi, Presidente de Zen Brokers.** ☺



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



ALBA COMPAÑÍA ARGENTINA DE SEGUROS S.A.

Seguinos en 



Pasado, presente y futuro de la intermediación de Seguros



Productores Asesores de Seguros de diferentes zonas geográficas del país, nos brindan su visión acerca de cómo adaptaron sus estructuras en épocas de pandemia, qué cambios llegaron para quedarse, cuáles fueron sus aprendizajes de esta situación, qué modificaciones notan en el perfil del cliente, cómo ha impactado la digitalización y cómo proyectan el futuro de la actividad.

Escribe **Dra. Gabriela Álvarez**

La llegada de la pandemia del Covid 19 marcó un antes y un después en el desarrollo y la organización de toda la sociedad. Muchos temas que antes pensábamos imposibles de realizar, repentinamente se presentaron ante nosotros, debiendo sortear dificultades y aggiornarnos en cuestiones para las cuales en muchos casos creíamos no estar preparados. Sin embargo, los diferentes rubros en tiempo récord supieron estar a la altura de las circunstancias y el mercado asegurador no fue la excepción.

En esta nota nos vamos a ocupar puntualmente de **la mirada de los Productores Asesores de Seguros**, ¿cómo lo vivieron?, ¿cómo adaptaron sus estructuras para lograrlo?, ¿qué cambios llegaron para quedarse?, ¿qué pudieron aprender de toda esta situación inesperada?

Todas estas preguntas, en esta oportunidad, son respondidas por productores de diferentes zonas del país que nos brindaron sus experiencias a la hora de atravesar -quizás- el momento más difícil de su vida profesional.

¿Qué balance tanto positivo como negativo realizó de la actividad que el productor asesor de seguros llevó a cabo durante la etapa de la pandemia?

• **José María Pan**, productor asesor de seguros de CABA (Ciudad Autónoma de Buenos Aires), opinó que

«fue importante, pero también en muchos productores asesores de seguros fue poco profesional, dado que la realización de rebajas como una especie de premio a la amistad del cliente sin análisis ni contrapartida técnica, no lo vi bueno (creo que hubo errores desde la Superintendencia, Cámaras Empresarias y las propias compañías de seguros), en un tema tan importante ante el DNU del gobierno».

• **Jorge Machado**, productor asesor de seguros de la provincia de Córdoba, en cambio, destacó que «el balance fue más positivo que negativo teniendo en cuenta que como PAS me vi en la situación de adaptarme a lo que implicó la pandemia. Esta transformación permitió realizar otro tipo de vínculo con los asegurados entendiendo la necesidad del asesoramiento continuo de nuestra parte. Siéndote sincero, lo negativo que puedo ver es ser testigo de que una parte de la sociedad necesitaba reducir sus costos y apelaban a reducir coberturas en época de plena pandemia».



• **Hernán Rossi**, productor asesor de seguros de Mar del Plata, consideró que «la pandemia tuvo dos tipos de consecuencias. Positivas, porque prácticamente se hizo innecesario contar con una estructura para realizar la actividad y se ahorraron muchos gastos fijos (gastos de movilidad, impresoras, limpieza, estacionamiento, combustible, alquiler, etc.) y pudimos cerrar mayor cantidad de ventas en mucho menos tiempo. Negativas, porque pasamos a ser peritos de suscripción de riesgos, atendimos los siniestros, liquidamos los mismos y realizamos todas las actividades de la compañía de seguros».

¿Qué cambios piensa que llegaron para quedarse y cuáles no resultaron tan efectivos? ¿Cuál fue la respuesta de las aseguradoras a esa nueva realidad?

• **José María Pan** señaló que «todo el tema de la digitalización se aceleró y quedó probado que estaba todo listo, sólo faltaba la decisión política de hacerlo y, en general, lo asumieron todas las compañías».

• **Jorge Machado** coincidió en que «el principal cambio fue la digitalización. Tanto desde las distintas compañías como de parte de los asegurados, fue tomar conciencia de la digitalización de las cosas al verse impedidos en la búsqueda de pólizas físicas, o la realización de denuncia de siniestros. En el caso de las compañías, quisieron adaptar los portales a aplicaciones móviles, pero lamentablemente algunas de ellas no son óptimas ni para los productores ni para los asegurados. Seguramente, con el paso del tiempo van a ir mejorando la fluidez de ellas».

• **Hernán Rossi**, resaltó que «el home office llegó para quedarse, las inspecciones de los vehículos remotas, las liquidaciones de siniestros remotas y la venta online llegaron para quedarse. Los que no resultaron efectivos fueron los eventos online o las fiestas de fin de año por zoom, todo eso no tuvo sentido. Las aseguradoras han salido beneficiadas porque los gastos fijos son muchísimo menores, en todo sentido».

¿Qué cambios nota en el perfil del cliente en los últimos tiempos?

• En opinión de **José María Pan**, un tema grave se ➔



ESTAMOS
CONECTADOS
PERO MÁS IMPORTANTE AÚN
ESTAMOS EN CONTACTO SIEMPRE

NEGOCIO

DATOS

PERSONAS

EMPRESAS

ACOMPAÑANDO, EVOLUCIONANDO
Y GENERANDO NUEVAS HERRAMIENTAS
PARA **NUEVAS REALIDADES**

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

www.dcsistemas.com.ar



▲ José María Pan, Productor Asesor de Seguros (CABA)

➔ relaciona con que «el cliente se acostumbró a rebajas, lo que hace imposible respetar tarifas técnicas en general. Por otro lado, los jóvenes se acostumbraron a la instantaneidad de las respuestas, siendo que en este tema no se mejoró nada o muy poco, sobre todo en siniestros».

• Para **Jorge Machado**, el cliente se interioriza cada vez más en la cobertura del seguro. «Anteriormente, el cliente buscaba tener el seguro básico, pero en la actualidad busca una cobertura que se adapte más a sus necesidades y son conscientes

de lo que ésta le provee. Otra diferencia está en si la compañía contratada va responder frente a un siniestro o no».

• En el caso de **Hernán Rossi**, manifestó que esto lo puede dividir por edad. «Los más jóvenes no quieren saber nada respecto de una venta presencial, todo lo contrario, buscan lo económico, ágil y sencillo para contratar un servicio, en este caso un seguro».

En los mayores de 60 para arriba, no ha cambiado el perfil del cliente, sino que los hemos obligado a cambiar respecto de tener la póliza de seguro en su celular, que algún nieto le imprima el comprobante o le pague los cupones en alguna app de cobro de servicios. Y son los que optan por el llamado y la visita a la oficina».

- **¿Cómo considera que continuará la actividad del productor de seguros, si tenemos en cuenta el crecimiento de las redes sociales y otros canales como competidores en la venta de seguros?**

• Desde la perspectiva de **José María Pan**, «el productor asesor de seguros es clave en el asesoramiento, no pudiendo ser sustituido por plataforma alguna, sobre todo con un mercado que sólo muestra 'piripipi' y no asume riesgo o cobertura, y el fraude está a la orden del día».

• En cambio, **Jorge Machado** consideró que «es una parada complicada, y si los PAS no se acoplan a las nuevas generaciones y/o tecnologías, seguramente pierdan nichos de clientes. Por lo cual, es importante la constante capacitación y buscar nuevas herramientas para adaptarnos a las nuevas necesidades del mercado».

• Coincidiendo con lo anterior, **Hernán Rossi** señaló que «la actividad continuará si es que el productor está dispuesto a cambiar y a ser más rápido que la tecnología, brindando más y mejor servicio, atención inmediata y respuesta al instante, de esa forma la actividad del productor de seguros jamás se terminará. Respecto de los otros canales, soy consciente y sé que la venta del seguro de automotor ya se ve prácticamente perdida. Créditos prendarios, Bancos y páginas o compañías que venden por internet. Lo ideal sería que el productor se especialice en otras ramas



▲ Jorge Machado, Productor Asesor de Seguros (Córdoba)

del seguro, como Vida, Todo riesgo operativo, Responsabilidad civil, etc. Dado que son seguros que necesitan de la gestión y asesoramiento constante».

- **¿Qué acciones lleva a cabo en miras a la venta de seguros no obligatorios para sus clientes? ¿Qué respuesta recibió de ellos? ¿Qué seguros fueron los más contratados?**

• **José María Pan** consideró que las coberturas más ofrecidas son: hogar, bicicletas, celulares, integrales, incendio y accidentes personales (de las no obligatorias). «Sería bueno que todo curso o capacitación se complemente con venta de pólizas no auto o ART. Para mantener la matrícula, los productores tendrían que generar en el año nuevas pólizas, mínimo 10 pólizas de hogar, 2 de comercio, 2 de caución, 2 de incendio, 2 de vida o accidentes personales, todos los años. Si no lo logra durante el año, tienen una oportunidad hasta marzo para completar, como los cursos. Para mantener las matrículas activas se sumarán al año anterior. Por ejemplo, el PAS de 25 años tendrá que tener vigente como mínimo 50 pólizas de hogar, etc. De lo contrario, se suspenden (sería una manera de generar un mercado de pólizas no autos)».



• **Jorge Machado** comentó que «principalmente, las acciones que llevé a cabo fueron las acciones de marketing, mejoré y amplifiqué mis redes sociales para así llegar a más personas y concientizar acerca de los distintos seguros. Crecí mucho en el área de seguros de vida / retiro, seguros de hogar y seguros de accidentes personales. Y la respuesta de la gente fue muy enriquecedora, ya que se interesaron mucho en este tipo de coberturas».

• **Hernán Rossi** consideró que «respecto de seguros no obligatorios, estamos vendiendo seguros de vida (más aún desde la llegada de la pandemia), muchos seguros de hogar, incluyendo bienes dentro y fuera de la vivienda, RC profesionales y seguros de comercios; también estamos enfocados en la venta de seguro técnico de equipos de criptominería».

- **¿Qué importancia le asigna a la función de asesoramiento dentro de la actividad del productor de seguros? ¿Cómo la lleva a cabo durante la etapa de posventa? ¿Considera que dicha función se cumple en el mercado?**

• **José María Pan** destacó que el asesoramiento es fundamental, «y el PAS se tendría que concientizar que vender por precio es malo para la salud de su cartera y de la propia compañía. Durante la etapa de posventa, se llevó acabo asesorando y demostrando al cliente por qué tomar una cobertura superior es importante». Considera que dicha función no se cumplió en el mercado, sino que «muy pocos son los que concientizan, sólo se ejercita la 'fórmula del chupetin', para el PAS con más comisiones y rebaja de costo para el asegurado».

• **Jorge Machado** manifestó que la función de asesoramiento es fundamental, «sin éste el cliente no va a saber que está adquiriendo y es nuestra labor como Productores Asesores de Seguros hacerlo durante el transcurso de la vigencia de la póliza. En mi caso personal, en la etapa de posventa le hago seguimiento a que la cuenta corriente esté al día, en que si la póliza debe responder acompañe al asegurado frente a esta situación, seguimiento en las renovaciones e intentando que el asegurado esté conforme con lo que adquiere. Y en el caso de siniestro, el acompañamiento tanto mío como de mis colegas del estudio de abogados y taller aliado para poder brindar el mejor servicio. Es muy difícil opinar sobre la calidad de trabajo que hacen los colegas, considero que dentro de los que es el mercado asegurador, hay colegas que brindan asesoramiento continuo a los asegurados y, como consecuencias de esto, marca la diferencia en un mercado competitivo».

• **Hernán Rossi** opinó que es lo más importante, «un buen asesoramiento hace la diferencia entre tener una póliza de seguro y tener bien cubierto todo su patrimonio. Constantemente asesoramos en la importancia de endosar las pólizas, para aumentar las sumas aseguradas por la inflación. También tengo

la tarea de que todos mis asegurados sean conductores responsables y aprendan a prevenir accidentes. Lamentablemente, la de asesorar respecto de prevención de siniestros se lleva a cabo pero son acciones de información nada más».

- **¿Qué desarrollo y avance se imagina en la actividad aseguradora para los próximos años?**

• En opinión de **José María Pan**, si no se toma el toro por las astas, ninguna. «Será el mercado de obligatorios lo que continúe estando porque lo que se hace es cambiar de compañía, el mismo riesgo en función de comisiones y precio de pólizas».

• Según **Jorge Machado**, «como veníamos hablando, las redes sociales serán imprescindible en el contacto con los clientes y

el desarrollo de nuevas plataformas en el caso de las compañías. Como productores asesores de seguros debemos capacitarnos en marketing digital y en las plataformas que las compañías vayan desarrollando para que nuestra labor no quede obsoleta».

Creo que en un futuro, el rol del productor asesor no va a estar comprometido, ya que los clientes -a pesar de toda la tecnología que hay- siguen buscando el contacto cara a cara del asesoramiento frente a su póliza».

• Desde la perspectiva de **Hernán Rossi**, «la verdad que soy muy optimista, ya hay mucho avance en lo administrativo, se espera mucha creación de nuevas coberturas, muchas enfocadas en el medio ambiente, otras para cubrir ciberataques, cobertura para drones, criptominería, cobertura de incendios de todo tipo y, por último, el tema de Salud. El seguro jamás se va a terminar».

Seguros **ORBIS**

CON **ORBIS SEGUROS** MI CASA ESTA SEGURA

DIEGO SCHWARTZMAN

WWW.ORBISEGUROS.COM.AR

SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACION

HR PRODUCTORES DE SEGUROS

▲ Hernán Rossi, Productor Asesor de Seguros (Mar del Plata)

Grupo BAIONI

Siempre Juntos

Baioni S.A. Seguros Baioni BLIFE bcenter VIVA SEGUROS Baionline BASSIST

assisto tuseguro devije.NET

http://www.grupobaioni.com

SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACION

Atención al asegurado 0800-666-6400

The Global Risk Report 2022

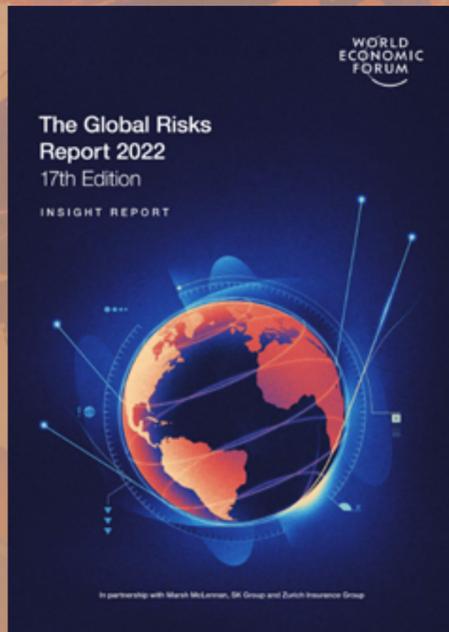
del World Economic Forum

La serie **Global Risks Report** rastrea las percepciones de los riesgos globales entre los expertos en riesgos y los líderes mundiales en los negocios, el gobierno y la sociedad civil. Examina los riesgos en cinco categorías: económica, ambiental, geopolítica, social y tecnológica. Cada año, el informe también analiza riesgos clave para explorar más a fondo en capítulos de inmersión profunda; estos podrían ser riesgos que ocupan un lugar destacado en la encuesta, aquellos para los que comienzan a aparecer señales de advertencia o posibles puntos ciegos en las percepciones de riesgo.

En el Informe de Riesgos Globales 2022, compartimos los resultados de la última Encuesta de percepción de riesgos globales (GRPS) en el contexto de la perspectiva global actual, seguida de un análisis de las crecientes divergencias en las áreas de transición climática, ciberseguridad, movilidad y espacio exterior. Examinamos las tensiones que surgen de tal divergencia, los efectos indirectos, las consecuencias para las partes interesadas y las conmociones que podrían surgir. El informe concluye con reflexiones sobre la resiliencia, extraídas de las lecciones del segundo año de la pandemia. Los hallazgos clave de la encuesta y el análisis se encuentran a continuación.

Percepciones de riesgos globales

• **Retrospectiva de COVID-19:** los encuestados notaron que los riesgos sociales y ambientales han empeorado desde el comienzo de la pandemia, con la «erosión de la cohesión social» y las «crisis de los medios de subsistencia» ocupando los



primeros lugares. Otros riesgos identificados que han empeorado significativamente son las «crisis de la deuda», las «fallas de ciberseguridad», la «desigualdad digital» y la «reacción violenta contra la ciencia».

• **Perspectivas y sentimiento:** solo el 11% de los encuestados pensaba que el mundo se caracterizaría por una recuperación global acelerada hacia 2024, mientras que el 89% percibía que las perspectivas a corto plazo eran volátiles, fracturadas o cada vez más catastróficas. El 84% de los encuestados expresaron sentimientos negativos sobre el futuro, es decir, estaban «preocupados» o «consternados». El pesimismo generalizado podría crear un ciclo de desilusión que hace que la acción de motivar sea aún más desafiante.

• **Horizonte:** La «erosión de la cohesión social», las «crisis de los medios de subsistencia» y el «deterioro de la salud mental» son tres de los cinco riesgos que se consideran las amenazas más preocupantes para el mundo en los próximos dos años. Esta cicatriz social agrava los desafíos de la formulación de políticas nacionales, limitando el capital político, el enfoque de los líderes y el apoyo público necesarios para fortalecer la cooperación internacional en los desafíos globales. La salud del planeta, sin embargo, sigue siendo una preocupación constante. Los riesgos ambientales, en particular, el «clima extremo» y el «fracaso de la acción climática», aparecen como los principales riesgos en las perspectivas a corto, mediano y largo plazo. En el mediano plazo, los riesgos económicos como las «crisis de la deuda» y el «estallido de la burbuja de activos» también surgen a medida que los gobiernos luchan por equilibrar las prioridades fiscales.

• **Severidad:** Los encuestados señalan nuevamente que los riesgos ambientales tienen el potencial de producir el mayor daño a las personas y al planeta, seguidos por los desafíos sociales. Las «crisis de deuda» y las «confrontaciones geo-económicas» también se encuentran entre los 10 principales riesgos por gravedad en los próximos 10 años.

• **Mitigación internacional:** Las opiniones de los encuestados sobre 15 áreas de gobernanza diferentes indican una gran decepción con la eficacia de los esfuerzos internacionales de mitigación de riesgos. «Facilitación del comercio», «crimen internacional» y «armas de destrucción masiva» fueron calificadas como las áreas con esfuerzos más efectivos, pero solo por el 12,5% de los encuestados en el mejor de los casos. Por el contrario, la «inteligencia artificial», la «explotación del espacio», los «ataques cibernéticos transfronterizos y la desinformación» y la «migración y los refugiados» fueron vistos por la mayoría de los encuestados como las áreas donde la mitigación internacional no ha comenzado.

Una recuperación divergente amenaza la prosperidad a largo plazo para todos

Las trayectorias de recuperación desiguales corren el riesgo de que surjan prioridades y políticas divergentes en un momento en que las sociedades y la comunidad internacional deben colaborar para controlar el COVID-19 y curar las cicatrices de la pandemia. En algunas sociedades, el rápido progreso de las vacunas, los saltos digitales y el regreso al crecimiento previo a la pandemia presagian mejores perspectivas para 2022 y más allá. Otros podrían verse abrumados durante años, si no décadas, por las dificultades para aplicar incluso las dosis iniciales de vacunas, combatir las brechas digitales y encontrar nuevas fuentes de crecimiento económico.

• **El desafío más serio que persiste de la pandemia es el estancamiento económico.** Las perspectivas macroeconómicas siguen siendo débiles, y se espera que la economía mundial sea un 2,3% más pequeña para 2024 de lo que hubiera sido sin la pandemia. Los precios de las materias primas, la inflación y la deuda están aumentando tanto en el mundo desarrollado como en desarrollo. La pandemia y sus

consecuencias económicas siguen sofocando la capacidad de los países para controlar el virus y facilitar una recuperación sostenible. Junto con los desequilibrios del mercado laboral, las políticas proteccionistas y las crecientes disparidades en educación y habilidades, las consecuencias económicas de la pandemia corren el riesgo de dividir el mundo en trayectorias divergentes.

• **Los gobiernos, las empresas y las sociedades se enfrentan a una presión cada vez mayor para realizar la transición a economías de carbono cero.** Una transición agresiva y rápida aliviaría las consecuencias ambientales a largo plazo, pero podría tener impactos severos a corto plazo, como dejar sin trabajo a millones de trabajadores de la industria que generan mucho carbono o desencadenar tensiones sociales y geopolíticas. Por el contrario, una transición más lenta pero más ordenada prolongaría la degradación ambiental, las fragilidades estructurales y las desigualdades globales. Las trayectorias divergentes entre países y sectores están creando más barreras para la colaboración y la cooperación en ambos escenarios.

• **La creciente dependencia de los sistemas digitales -intensificada por la respuesta al COVID-19- ha alterado fundamentalmente a las sociedades.** Al mismo tiempo, las amenazas a la seguridad cibernética están creciendo y superando la capacidad de las sociedades para prevenirlas o responder a ellas de manera efectiva. Los ataques a la infraestructura crítica, la desinformación, el fraude y la seguridad digital afectarán la confianza pública en los sistemas digitales y aumentarán los costos para todas las partes interesadas. A medida que los ataques se vuelvan más severos y tengan un impacto amplio, las tensiones ya agudas entre los gobiernos afectados por el delito cibernético y los gobiernos cómplices en su comisión aumentarán a medida que la seguridad cibernética se convierta en otra cuña para la divergencia, en lugar de la cooperación, entre los estados nacionales.

• **La creciente inseguridad en forma de dificultades económicas, el empeoramiento de los impactos del cambio climático y la persecución política obligarán a millones a abandonar sus hogares en busca de un futuro mejor.** Sin embargo, en muchos países, los efectos persistentes de la pandemia, el aumento del proteccionismo económico y la nueva dinámica del mercado laboral están generando mayores barreras de entrada para los migrantes que podrían buscar oportunidades o refugio. La disminución de las oportunidades para una migración ordenada y el efecto indirecto sobre las remesas corren el riesgo de dejar de lado un camino potencial para restaurar los medios de vida, mantener la estabilidad política y cerrar las brechas laborales y de ingresos.

• **Mientras que los seres humanos han estado explorando el espacio exterior durante décadas, los últimos años han sido testigos de un aumento en la actividad pública y privada, creando nuevas oportunidades y también señalando que el espacio exterior es un ámbito emergente de riesgo.** La consecuencia más inmediata del aumento de la actividad espacial es un mayor riesgo de colisión entre la infraestructura cercana a la Tierra y los objetos espaciales, lo que podría afectar las órbitas de las que dependen los sistemas clave de la Tierra, dañar equipos espaciales valiosos o provocar tensiones internacionales en un reino con pocos recursos. La creciente militarización del espacio también corre el riesgo de una escalada de las tensiones geopolíticas, particularmente porque las potencias espaciales no logran colaborar en nuevas reglas para gobernar el reino.

Hallazgos Valiosos según Marsh

En Argentina los riesgos más importantes expuestos por el informe fueron:

- Un prolongado estancamiento económico.
- Crisis de empleo y subsistencia.
- Colapso del Estado.
- Fracaso para estabilizar las trayectorias de precios.
- Desigualdad digital.

En términos más generales, el informe de este año resalta la problemática de la divergencia global que se da a propósito de la pandemia y que constituye el riesgo de profundizar su impacto negativo, al crear tensiones dentro y fuera de las fronteras. También aumenta el riesgo de complicar la coordinación

necesaria para abordar los desafíos comunes, incluidos el fortalecimiento de la acción contra el cambio climático, la mejora de la seguridad digital, la restauración de las formas de subsistencia y la cohesión social, y el manejo de la competencia en el espacio.

Entre los múltiples datos relevantes que señala el **Global Risk Report**, podríamos destacar que:

• Los encuestados percibieron que en los últimos dos años se incrementaron los riesgos sociales vinculados a la «erosión de cohesión social», «crisis de formas de subsistencia» y «deterioro de la salud mental».

• Las «crisis de deudas» y las «confrontaciones geo-económicas» están entre los riesgos más graves de los próximos 10 años.

• En los 52 países más pobres (hogar del 20% de las personas del mundo), solo el 6% de la población había sido vacunada en el momento en que se elaboró este informe.

• Para 2024, las economías en desarrollo (excepto China) habrán caído en un 5,5% por debajo del crecimiento esperado de su PIB previo a la pandemia, mientras que las economías avanzadas lo habrán superado en un 0,9%, ampliando la brecha mundial de ingresos.

• La tasa de emisiones de GHG aumentó más rápido en el 2020 que el promedio de la última década.

Son muchísimos más los datos, análisis y hallazgos hipervarios para las empresas y la economía de todo el mundo que contiene la 17ª edición del GRR. Entre los hallazgos más interesantes podemos destacar que:

Una recuperación económica divergente amenaza la colaboración para enfrentar los desafíos globales.

Esto es porque hay muchos países con rápida vacunación, transformación digital exitosa y nuevas oportunidades de crecimiento que aceleran el retorno a la tendencia previa a la pandemia y a un futuro resiliente. Pero muchos otros países se verán retenidos precisamente por sus bajas tasas de vacunación, las intensas y continuas exigencias en los sistemas de salud, la división digital y los mercados laborales que se estacan. Así, la pandemia y su impacto continúa dificultando la capacidad de los países para facilitar una recuperación sostenida.

Las repercusiones económicas se suman a los desequilibrios del mercado laboral, el proteccionismo y la ampliación de las brechas digitales, educativas y de habilidades que corren el riesgo de dividir el mundo en trayectorias divergentes.

Las presiones nacionales harán que sea más difícil para los gobiernos enfocarse en las prioridades a largo plazo y limitará el capital político asignado a las preocupaciones globales.

La «erosión de la cohesión social» es una de las principales amenazas a corto plazo en 31 países del G20, incluidos Argentina, Francia, Alemania, México y Sudáfrica. Ahora se espera que aumenten las disparidades que ya eran un desafío para las sociedades (se prevé que 51 millones más de personas vivan en pobreza extrema en comparación con la tendencia previa a la pandemia) lo que amenaza con aumentar la polarización y el resentimiento social.



Al mismo tiempo, las presiones locales amenazan con causar posiciones de interés nacional más fuertes y un empeoramiento de las fracturas en la economía global, a expensas de la ayuda y cooperación internacional.

Segundo año de la pandemia: otorgan información sobre la resiliencia

• En 2021, los países implementaron nuevos mecanismos para responder a una crisis de salud pública con características cambiantes, lo que llevó a éxitos y fracasos.

• Reflexionar sobre los principales objetivos de resiliencia de los gobiernos, las empresas y las comunidades ayudará a garantizar que las agendas estén alineadas a fin de lograr un enfoque en toda la sociedad para abordar los riesgos críticos de cualquier tipo. Para los gobiernos, equilibrar los costos, regular la resiliencia y ajustar los acuerdos de intercambio de datos para garantizar una gestión más precisa de las crisis, son clave para impulsar una interacción más sólida entre los sectores público y privado.

• Las empresas, reconociendo que una mejor preparación a nivel nacional es fundamental para la planificación, inversión y ejecución de sus estrategias, pueden buscar oportunidades en áreas como la cadena de suministro, los códigos de conducta dentro de su industria y la inclusión de una dimensión de resiliencia en las ofertas de beneficios para sus empleados. Las comunidades pueden ayudar a los gobiernos locales a unirse a los esfuerzos nacionales, mejorar la comunicación y apoyar los esfuerzos de resiliencia básicos. A nivel organizacional, las estrategias como basar los análisis de resiliencia en los requisitos clave de entrega, la apreciación de vulnerabilidades sistémicas y la adopción de una diversidad de enfoques también pueden ayudar a los líderes a crear una mejor resiliencia. 🌐

Fuentes:

Foro Económico Mundial
Marsh & McLennan

Descargar el Informe Global de Riesgos 2022

En su 16º Reporte de Sustentabilidad, Grupo Sancor Seguros continúa creando valor a partir de objetivos compartidos



● Enfatizando en las alianzas para lograr los objetivos y promoviendo una mejor rendición de cuentas, en este **16º Reporte de Sustentabilidad** el Grupo Sancor Seguros presenta los logros y desafíos en el triple impacto de la empresa; así como los esfuerzos conjuntos con los grupos de interés para generar valor en la sociedad con miras a la Agenda Mundial del año 2030 de Naciones Unidas.

Tras **16 años continuos de gestión en sustentabilidad**, y reforzando su compromiso con el desarrollo sostenible y una mayor transparencia, el Grupo Sancor Seguros da a conocer un **nuevo Reporte de Sustentabilidad** correspondiente al **ejercicio 2020/2021**.

Este documento **contempla toda la información del desempeño económico, social y ambiental, sus logros y desafíos** e incluye un Anexo con la ampliación de datos sobre algunos temas que se reportan en cumplimiento de normativas internacionales. Y siguiendo las mejores prácticas de rendición de cuentas en sustentabilidad, su estructura responde a la identificación de los **Temas Materiales del Negocio**, presentando «**qué y cómo**» se **abordan los temas clave de sustentabilidad en la gestión de los objetivos de la empresa**.

Para **Naciones Unidas** el año 2020 marcó el inicio de una década de acciones ambiciosas con el fin de alcanzar los **Objetivos planteados para 2030**. Esta llamada «**Década para la Acción**» exige a todos los países y organizaciones acelerar las soluciones sostenibles dirigidas a los principales desafíos del mundo; desde la pobreza y la igualdad de género, hasta el cambio climático, la desigualdad y el cierre de la brecha. En este sentido, para fortalecer sus compromisos con la contribución a los **Objetivos de Desarrollo Sostenible** y la **Agenda 2030**, el Grupo Sancor Seguros destaca en este Reporte sus esfuerzos conjuntos, resaltando en cada apartado del documento, las «**Alianzas para lograr los objetivos**» en los diferentes procesos del negocio.

Asimismo, a 10 años del lanzamiento de las **Directrices en Derechos Humanos**, en el capítulo 6 del documento se da cuenta del camino recorrido por la empresa en esta temática y su compromiso de tomarla como eje que debe guiar todo su accionar, entendiendo que ahora más que nunca, desde el sector privado y en la industria aseguradora en particular, hay que trabajar en reparar las vulneraciones sufridas y en evitar que haya otras.

De este modo, el **16º Reporte del Grupo** da cuenta de su compromiso de **tomar el 2021 como punto de partida para la acción**, acogidos a los dos hitos señalados: el inicio de la **Década para la Acción** en relación a la contribución a los ODS y la Agenda 2030, y el cumplimiento del décimo aniversario del lanzamiento de los **Principios Rectores de Derechos Humanos**. Resultado del Proceso continuo y transversal del que participan las distintas empresas y áreas del Grupo, este Reporte presenta, indicadores que responden a criterios internacionales como la **Norma de Responsabilidad Social ISO 26000**, la **Guía GRI Standards**, la serie de estándares **AA1000**, los **Principios de Empoderamiento de las Mujeres**, los **Derechos del Niño** y **Principios Empresariales**, la iniciativa de Naciones Unidas **Caring for Climate** y la **guía SDG Compass**, para la gestión de los **Objetivos de Desarrollo Sostenible**. Y como cada año, esta publicación constituye también la **Comunicación para el Progreso (COP)** del Grupo ante el **Pacto Global de Naciones Unidas**.

«Desde el Grupo Sancor Seguros nos sumamos al esfuerzo por responder a demandas cada vez más globales como el cambio climático y la resiliencia de grupos vulnerables a él; la inclusión y equidad social; la disminución de la pobreza, de la mortalidad infantil y de las muertes por siniestros y por pandemias. Y por supuesto, el desafío de lograr un equilibrio entre el negocio y sus impactos, innovando permanentemente», comentó el **CEO, Alejandro Simón**.

Para mayor información, el Grupo Sancor Seguros invita a leer su **16º Reporte de Sustentabilidad** ingresando [aquí](#).

Experta Seguros designa a Miguel Ángel Quiroga como nuevo Líder Comercial zona NEA



● **Experta Seguros**, con una amplia trayectoria en el mercado asegurador y respaldada por el **Grupo Wertheim**, designó a **Miguel Ángel Quiroga** como **Líder Comercial para NEA**. El ejecutivo liderará los equipos de ventas de seguros y ART, en las ciudades que integran la zona: Santa Fe, Entre Ríos, Misiones, Corrientes, Chaco y Formosa. En su nueva función, además, será responsable de potenciar las relaciones con los productores asesores de seguros y generar nuevas alianzas comerciales. Anteriormente, el ejecutivo desempeñó tareas comerciales y de control de gestión, en diversas compañías del mercado asegurador.

Breves de Informe

Afianzadora: Perspectivas del Seguro de Caución 2022



● **Escribe Mariano Nimo, Gerente General de Afianzadora**. Con una nueva estampida del COVID-19, el 2022 sigue desafiando un mercado que sufrió una de sus mayores transformaciones en los últimos 50 años. El acuerdo con el FMI que se hace esperar; la ley madre aún sin consenso en el Congreso y una inflación que parece no ceder, pronostican un **escenario hostil con oportunidades para el nicho de las finanzas. La prorrogada Ley de Presupuesto Nacional será el principal generador de primas a través de la demanda de garantías contractuales**, producto de las atomizadas y federales Obras y Servicios Públicos apalancadas con el poder del Estado en sus distintas formas.

Las **pólizas aduaneras electrónicas** parecen plantear un interrogante en relación con la escasez de USD para las importaciones. Sin embargo, **se prevé un volumen similar al 2021 con buenos precios internacionales para las exportaciones y nuevamente superávit de la balanza comercial**. La inversión privada, a pesar de estar en niveles por debajo de su promedio histórico, seguirá recuperándose a la espera de mejores flujos a raíz del potente rebote del 2021 que orillará los +10 PBI, y que espera una suba de más de 2 puntos para el 2022.

Por su parte, el fuero judicial normaliza su actividad y la AFIP prepara su artillería de intromisión para la alcaída PYME argentina. **Todo parece presagiar un mayor volumen de requerimiento de Garantías Judiciales**, sustituyendo embargos y permitiendo acceder a instancias de revisión impositivas sin necesidad de pago previo.

Los **alquileres, a fuerza de calidad de producto, continúan ganando espacio en el mercado inmobiliario**, generando más demanda en una coyuntura sin créditos que imposibilita el acceso a la vivienda propia de la clase media local. **Un volumen de mercado que avanzará (en valores nominales) por encima del 45%**, con un componente de suma asegurada en dólares que crece en las exposiciones argentinas como preferencia del asegurado privado, que busca mayor previsibilidad en su protección en el caso de algún incumplimiento por parte del tomador.

Un nuevo año calendario comienza donde **la obligada transformación digital seguirá posibilitando una mayor disponibilidad del producto en cualquier rincón del país**, de la mano del estratégico asesoramiento del socio comercial por excelencia del mercado asegurador, el Productor Asesor de Seguros. **Un 2022 que se asemejará al 2021**, pero sin lugar a confinamientos ni nuevas restricciones producto del fuerte avance del plan de vacunación y del mensaje de la población en las últimas elecciones de medio término.

#CulturaAfianzadora

<https://www.afianzadora.com.ar/>

RUS es la aseguradora oficial de la Sociedad Rural de Jesús María



● **Días pasados**, en una reunión establecida entre la **Comisión Directiva de la Sociedad Rural de Jesús María (SRJM)** y representantes de **Río Uruguay Seguros (RUS)**, se firmó un convenio a través del cual **la compañía se consolidó como la aseguradora oficial de la entidad rural**. Si bien **RUS** ya venía patrocinando la **Expo Rural anual de Jesús María**, a partir de ahora y en virtud de este acuerdo, **los socios de la SRJM contarán con múltiples beneficios, con coberturas a medida de sus necesidades y con atención personalizada**.

En relación a esto, el **presidente de la SRJM, Pablo Martínez**, dijo: «Agradecemos a RUS y especialmente a RUS Agro por haber confiado siempre en nosotros con su acompañamiento sostenido en nuestra Expo y su visión de estar al servicio y mejorar siempre las oportunidades para nuestro sector. Un convenio de este tipo nos llena de orgullo como entidad y seguramente marca una referencia en la actividad y toda la región».

Por su parte, **María de los Ángeles Ducret, responsable del área agronegocios de Río Uruguay Seguros (RUS Agro)**, destacó: «Es muy importante generar este tipo de alianzas estratégicas que sin dudas contribuyen a reforzar los vínculos y generar cambios culturales que repercuten en beneficios para el sector. Desde la humildad, reciprocidad y colaboración conjunta, estamos convencidos que vamos por el camino correcto. Nos enorgullece enormemente acompañar a tan importante entidad referente en la región y agradecemos infinitamente la confianza depositada en nuestra empresa».

Allianz se posiciona como una de las marcas más sólidas del mundo



● **Allianz ocupa el puesto 30 de las marcas más valiosas** en el ranking **Global 500** de **Brand Finance**.
 ● A su vez, **se posicionó como la N°1 entre las marcas de seguros que operan a nivel mundial** y como una de los líderes más fuertes en servicios financieros.
 ● Con una **calificación AAA-** extremadamente fuerte, **el valor de la marca Allianz alcanzó casi 39.000 millones de euros**.

La marca **Allianz alcanzó el puesto N° 30 en la lista de las marcas más valiosas del mundo** según el informe **Global 500** emitido este año por **Brand Finance**, una consultora líder de estrategia de marca.

A su vez, **entre las 100 marcas de seguros más valiosas del mundo, Allianz ocupó el primer lugar** entre las aseguradoras que operan internacionalmente.

La calificación confirma la posición de **Allianz** como **una de las marcas más sólidas del mundo**. Las principales razones para obtener una mejor posición que en el pasado, son la mejora de las perspectivas de ingresos después de la incertidumbre generada por la pandemia de COVID-19 y un aumento en la puntuación de solidez de marca (**Brand Strength Score**) de **Allianz**.

Con el negocio de gestión de activos de Allianz y 2,5 billones de euros de activos gestionados, **el valor general de la marca aumentó un 12% y alcanzó casi los 39.000 millones de euros**.

«Esta noticia no solo afirma la fortaleza de la marca Allianz, sino que también demuestra que Allianz es más que un líder en el negocio de los seguros», manifestó **Serge Raffard, Group Strategy, Marketing, Distribution Officer en Allianz SE**.

Con una **calificación de solidez de marca superior en la banda AAA**, **Allianz** utilizará su marca como un facilitador clave para mover el negocio a categorías nuevas y adyacentes. La fuerza creciente de **Allianz**, combinada con la digitalización, permite una creación de valor aún más significativa como empresa multi-línea en servicios financieros.

Como se anunció a fines de 2021, **Allianz** aprovechará su propósito y marca para generar crecimiento rentable e impulsar una estrategia cliente-céntrica durante este año.

«Me enorgullece mucho compartir noticias tan fantásticas a principios de 2022. Ser calificado en el puesto N° 30 entre las marcas globales más fuertes refleja el arduo trabajo y la estrategia detrás del crecimiento de la marca Allianz», concluyó el **Dr. Christian Deuringer, Head of Global Brand & Marketing en Allianz SE**.

Gonzalo Córdoba asume como Gerente Comercial de Crédito y Caución



● **Gonzalo Córdoba** (37), Ingeniero Industrial egresado del ITBA, se incorporó al equipo comercial de **Crédito y Caución** en diciembre de 2018 luego de haber trabajado por más de 7 años en YPF y anteriormente en Axiom y Unilever.

Su experiencia en diversas industrias le permitieron relacionarse con **Brokers** y Clientes, brindándoles asesoramiento y calidad en el servicio.

Entre sus responsabilidades comerciales se destacan la incorporación de nuevos clientes PAS a la Compañía y el desarrollo de una cobertura diseñada especialmente para Garantías de Alquiler de Viviendas unifamiliares. Este producto creció en los últimos años transformándose en una unidad de negocios atendida por un equipo de especialistas que él lidera.

Gonzalo Córdoba comenta: «Desarrollar una carrera profesional en un ambiente laboral sano y asumir nuevas responsabilidades son las motivaciones fundamentales para continuar enfocado. Los lineamientos de nuestro directorio son claros y van de la mano de la misión y visión de la compañía. A pesar del contexto y la situación de incertidumbre que atraviesa nuestro país, siempre nos han transmitido tranquilidad en un ambiente profesional y de calidez humana. Gracias a estas bondades hemos podido trascender y continuar brindando el servicio a todos nuestros clientes. Contamos con un excelente equipo que desarrolla sus tareas de manera responsable».

Todo el staff de **Crédito y Caución** le desea a **Gonzalo Córdoba** el mayor de los éxitos en esta nueva etapa.

Libra Seguros es Sponsor Oficial del Torneo Internacional de Verano de Fútbol



● **Libra Seguros** es el **sponsor oficial del Torneo Internacional de Verano**. Luego de varios años se retoma el tradicional torneo de verano con la participación de Boca Juniors, Independiente, San Lorenzo, Talleres de Córdoba y los representantes de Chile, Colo Colo y Universidad de Chile.

«Los torneos de verano tienen una rica historia en nuestro fútbol, siempre han contado con una gran adhesión de público y televidentes. Los aficionados tienen la oportunidad de ver las nuevas contrataciones, vivir clásicos argentinos y estar en contacto con su deporte preferido durante el receso de los torneos locales», explicó **Fernando Álvarez, Director Comercial de Libra**.

«Para **Libra** es una excelente oportunidad de seguir vinculada a eventos masivos de repercusión nacional e internacional, ya que nos permite seguir posicionando nuestra marca. En cada partido entregamos el **Premio Actividad Libra** al jugador que mejor representa los valores de marca, creatividad, diferenciación y entrega individual en pos del beneficio del equipo», concluyó **Fernando Álvarez**.

La Caja impulsa su Seguro de Hogar



● En su compromiso por convertirse en socios de por vida de sus clientes/as, **La Caja** ofrece beneficios exclusivos para la contratación de seguros de hogar frente a la temporada de verano 2022.

Ante la reactivación del turismo por la temporada de verano 2022, **La Caja** acompaña a sus clientes/as brindándoles un **descuento exclusivo del 15% en la contratación de seguros de hogar para que puedan disfrutar de sus vacaciones con la tranquilidad de que sus casas se encuentran protegidas**.

Comprometida con sus asegurados/as, y en pos de responder con soluciones ágiles y simples a sus nuevas necesidades, **La Caja** opta por entregarle a sus clientes/as la tranquilidad necesaria para que puedan relajarse durante sus viajes de verano. De este modo, **quienes contratan un seguro de hogar durante la temporada de verano podrán contar con un descuento exclusivo**.

Las coberturas de hogar de **La Caja**, además de estar diseñadas para brindar a sus asegurados/as tranquilidad ante eventuales situaciones imprevistas, **ofrecen una propuesta de cuidado integral y permanente del hogar**. Así, contemplan también servicios de urgencias domiciliarias sin cargo, como la posibilidad de contactar a personal especializado para reparaciones relacionadas con plomería, electricidad, cerrajería, vidriería y gas. **Quienes contratan un seguro de hogar y sus familias también podrán acceder al servicio de Telemedicina de La Caja**.

Adicionalmente, **La Caja** ofrece a sus clientes/as coberturas con alcance mundial para objetos de valor que pudieran tener en sus hogares, tales como bicicletas, notebooks, tablets, instrumentos musicales o cámaras, lentes y filmadoras.

Este beneficio está disponible para quienes ya cuenten con un seguro de auto o moto y podrá utilizarse para acceder a cualquiera de las coberturas de los seguros de hogar. Los clientes/as podrán contratarlo a través de la web, canales digitales, sucursales, por su productor asesor de seguros o telefónicamente.

Quienes opten por contratar su seguro de hogar, podrán acceder al beneficio abonando con cualquier método de pago. A su vez, es importante destacar que el descuento se aplica automáticamente en el momento en el que se emite la póliza.

«Desde **La Caja** buscamos adaptarnos a las necesidades de nuestros clientes/as. Es por eso que, en una época como la temporada de verano, que invita al turismo y a que las personas estén menos tiempo en sus hogares, decidimos brindarles un beneficio para que pudieran disfrutar de sus vacaciones con la tranquilidad de que sus hogares se encontrarán protegidos», expresó **Francesco Miani, Director Técnico de La Caja**.

De este modo, **La Caja** continúa acompañando a sus clientes/as, prestando especial atención a sus necesidades con el objetivo de brindar soluciones simples y ágiles que den tranquilidad, para así convertirse en socios de por vida.

Breves de Informe

RUS fue la aseguradora argentina elegida para representar al país en un seminario internacional sobre seguros inclusivos



● Se trató de un seminario internacional denominado «**Soluciones tecnológicas para impulsar el desarrollo de los seguros inclusivos**», que tuvo lugar el mes pasado en la ciudad de La Paz, Bolivia. Convocó alrededor de 100 representantes de entidades públicas y privadas del sector asegurador, comercializadores, corredores de seguros, entidades financieras e instituciones de apoyo al sector.

Durante el evento, diferentes expositores de Bolivia, México, Colombia, Estados Unidos y Argentina, explicaron su abordaje y experiencia con los microseguros y seguros inclusivos. Es por ello que, dado a su desarrollo y trabajo con los «**Seguros por la Equidad**», **Río Uruguay Seguros (RUS) fue la aseguradora argentina invitada como conferencista internacional para representar al país presentando su caso y expertise en la materia**.

Belén Gómez, adscripta a Presidencia Ejecutiva y Coordinadora de la Universidad Corporativa de RUS (U-RUS), fue quien expuso ante una audiencia virtual y presencial las acciones que la empresa viene llevando a cabo, haciendo hincapié en la **estrategia de locales comerciales de microseguros en alianza con Estacubierto.com, como también haciendo foco en los productos RUS Salud Fem y RUS Salud Trans**.

El evento estuvo organizado por la **Cooperación Suiza, la Fundación PRO-FIN, Microinsurance Network (MiN), la Autoridad de Fiscalización y Control de Pensiones y Seguros (APS), la Asociación Boliviana de Aseguradores (ABA) y la Asociación Boliviana de Corredores de Seguros y Reaseguros (ABOCOSER)**.

«Unión de Corazones» lleva adelante una nueva edición de su challenge solidario



● «**Unión de Corazones**», el programa de voluntariado corporativo de **HDI Seguros**, llevó adelante el **#ChallengeSolidario2021** con el objetivo de reforzar el espíritu solidario que promueve.

Esta acción, a la cual fueron invitados a participar colaboradores y productores, permitió reunir 2000 canastas dulces navideñas a comedores y entidades propuestos por los voluntarios del programa. En esta nueva edición las instituciones que reciben las donaciones fueron la **Asociación vecinal de fomento edilicio y cultural José Soldati, Hogar de Niños de Quilmes, Nuestra Señora del Rosario (Loma Hermosa), Sursum de Goya en Corrientes, Escuela Educación Secundaria Agraria N°1, Jardín 909, Escuela Primaria 16 granaderos de San Martín, Fundación Casa Rafael, Fundación Juanito, Hogar Nuestra Señora del Refugio, Creciendo con Vos, Construyendo Puentes, Brazos Abiertos, Comedor Los Pollitos, Hogar El Alba y Caritas Felices**.

Los voluntarios se organizaron en tres equipos: recaudación de donaciones, compras de elementos para armar las canastas navideñas y entrega de las mismas. Cada uno de ellos eligió el medio para llevar adelante su tarea y lograr el objetivo propuesto. La tarea de «**Unión de Corazones**» es fomentar la inclusión pre-profesional y social, principalmente de los niños, por medio de acciones en las que cada uno dona su tiempo y su capacidad, según la disponibilidad y deseo. A lo largo de estos últimos 21 años colaboró en la construcción de comedores y albergues para escuelas rurales, y participó de distintas iniciativas junto a distintas instituciones, tales como **Fundación Leer, Fundación Casa Rafael, Comedor Chipitas, Fundación Hacienda Lía, el Hogar Calzada - Un niño un futuro (UNUF), el Hospital de Niños Pedro Elizalde, La casita de niños en riesgo San Vicente de Paul, y Fundación Brincar, Hogar Nuestra Señora del Refugio, Fundación Brazos Abiertos, Fundación Casa Rafael, Sursum, Escuela de Educación Secundaria Agraria N°1, Escuela Secundaria N°9 "Combatiendo de Malvinas", Merendero Mamá María, Nahio, Creciendo con vos, Jardín 909, Asociación de Fomento Edificio y Cultural Jose Soldati, Comedor Los Pollitos, Comedor Chipitas, y Fundación Elegi Sonreír**, entre otras que se pueden descubrir en la fan page Unión de Corazones: <https://www.facebook.com/UNI%C3%93N-de-Corazones-329128710558368>

«Estamos muy orgullosos de haber podido celebrar una nueva edición de nuestro Programa de Voluntariado Unión de Corazones junto a colaboradores y Productores. Para nosotros es una actividad muy importante y sin dudas fue posible gracias al enorme compromiso, esfuerzo y solidaridad de todos», sostuvo **Rosa Fernández** quien **centraliza los Programas de Responsabilidad Corporativa de HDI Seguros**.

Introducción del teletrabajo para trabajadoras y trabajadores de la actividad aseguradora



● El **Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social**, a cargo de **Claudio Moroni**, junto al **Sindicato del Seguro** y las **cámaras representativas** de las empresas de la actividad, **firmaron un acuerdo colectivo que regula algunos aspectos y condiciones para la modalidad de teletrabajo en la actividad aseguradora**.

El acuerdo se aplica a las trabajadoras y trabajadores presenciales que en forma extraordinaria realicen tareas remotas, y a los teletrabajadores que suscriban contratos alcanzados por la Ley 27.555. El acuerdo, que se enmarca en el contexto de crisis sanitaria, **es de carácter provisorio y será revisado cada seis meses** en virtud de situaciones que resultan imposibles de prever en este momento. Respecto de los trabajadores presenciales que deban realizar de forma extraordinaria tareas remotas, el acuerdo establece que no deberá considerarse tal situación como sustitutiva del acuerdo escrito de voluntad, ni podrá invocarse por las entidades y/o empleados como un derecho adquirido a futuro ni sustitutivo del acuerdo escrito de partes ni con el alcance de la Ley 27.555.

Entre las condiciones particulares que establece el documento para los teletrabajadores de la Ley 27.555, se detalla que los elementos de trabajo y el soporte técnico necesario para el cumplimiento adecuado de las tareas laborales estarán a cargo del empleador; que los empleadores podrán acordar con los trabajadores la realización de jornadas dinámicas que permitan la distribución horaria con límites y alcances establecidos en la normativa legal vigente y que los trabajadores que deban interrumpir su jornada laboral por tareas de cuidado deberán informarlo a su empleador. Los trabajadores que se desarrollen de forma remota tendrán derecho a desconectarse de la actividad laboral fuera de su jornada de trabajo y durante los periodos de licencias, asimismo percibirán una compensación por los mayores gastos en conectividad y/o consumo de servicios. En todos los casos, los sistemas instrumentados por la empresa deberán garantizar el derecho a la intimidad de los trabajadores y las partes se comprometen a capacitar e implementar lo que sea necesario para un funcionamiento correcto.

A su vez, la representación sindical y empresario contarán con un **Observatorio Permanente en Teletrabajo** que tendrá por objeto realizar recomendaciones y sugerencias sobre el trabajo remoto. Las partes firmantes continuarán tratando temas que consideren necesarios incluir en el documento y se comprometen a mantener la paz social y velar por el mantenimiento de las fuentes de trabajo. Además del **Ministerio de Trabajo** y el **Sindicato del Seguro** firmaron el acuerdo los **Aseguradores de Vida y Retiro de la República Argentina (AVIRA)**, la **Asociación Argentina de Compañías de Seguro (AACs)**, la **Unión de Aseguradoras de Riesgo de Trabajo (UART)**, los **Aseguradores del Interior de la República Argentina (ADIRA)**, la **Asociación de Aseguradores Argentinos (ADEAA)** y la **Asociación Argentina de Cooperativas y Mutualidades de Seguros (AACMS)**.

Derecho Anual de Inscripción y Derecho de Examen para Liquidadores de Siniestros y Averías Año 2022



● A través de la **Circular IF-2022-05722029-APN-SSN#MEC**, la **Superintendencia de Seguros de la Nación (SSN)** informó acerca de las características del **Derecho Anual de Inscripción y Derecho de Examen para Liquidadores de Siniestros y Averías para el Año 2022**. El importe a abonar en concepto de **Derecho Anual de Inscripción de los Liquidadores de Siniestros y Averías** correspondiente al año 2022 será de **\$ 1.800.- (Pesos un mil ochocientos) y su vencimiento operará el 30 de abril de 2022**. Los pagos efectuados con posterioridad a esa fecha y hasta el 31 de diciembre de 2022, sufrirán un recargo del 50% (cincuenta por ciento). A partir del 1º de enero de 2023 el recargo será del 100% (cien por ciento). El importe a abonar en concepto de **Derecho de Examen para los aspirantes a obtener la Matrícula de Liquidador de Siniestros y Averías correspondiente al año 2022** será de **\$ 1.800.- (Pesos un mil ochocientos)**. El pago del Derecho Anual de Inscripción debe ser realizado mediante la boleta generada a través del sitio web del Organismo, o a través del siguiente link: <https://www.e-pagofacil.com/e-billing/ssn/index.php>

Para el supuesto de elegir «**Búsqueda por matrícula**», deberá seleccionarse la opción «**Liquidador de S. y A.**» en caso contrario, podrá realizar la búsqueda por tipo y número de documento. Dicha boleta deberá ser abonada en cualquier sucursal de Pago Fácil. En caso de imposibilidad para generar la boleta, deberá verificar, en la barra del Menú Principal Herramientas, que no se encuentre seleccionada la opción de Bloqueado de Elementos Emergentes o la opción de ejecución de **Pop-ups** deshabilitada.

ADIRA proyecta la transformación digital del Sector Asegurador



El artículo de **Aseguradoras del Interior de la República Argentina -ADIRA-** refleja, con datos que surgen de una investigación de **PwC**, cómo la **digitalización transformó al sector asegurador y qué se proyecta para los próximos años**.

Tecnología y digitalización: Agilidad para la transformación del sector asegurador

Un informe elaborado por **PwC** prevé un **ritmo de cambio e inversión vertiginoso en materia de transformación digital para los próximos 3 a 5 años en la industria aseguradora**.

La digitalización de la actividad del seguro comenzó mucho antes de que se desate la pandemia por el **Covid 19**, pero el **nuevo escenario que se vivió durante 2020 y 2021 dejó aprendizajes y redefinió el rumbo a seguir en muchos aspectos**. Ante la crisis generada por el **Covid 19**, las aseguradoras reaccionaron focalizando su negocio en los siguientes pilares: **clientes, redes, intermediarios y empleados**. Considerando los aprendizajes que la pandemia deja, «la digitalización para la industria resulta esencial para la estrategia de sustentabilidad del crecimiento», resalta el informe «**Reporte estadístico del mercado asegurador argentino**», elaborado por **PwC**. En este contexto se abre un escenario de oportunidades para el desarrollo y también de nuevos negocios. Es que la crisis del **Covid 19** ha producido un cambio drástico en los hábitos de consumo en todos los sectores. «Los clientes de seguros han experimentado de manera acelerada la adopción digital. Las aseguradoras se enfrentaron a los retos de afianzar su posicionamiento en canales digitales», detalla el estudio elaborado a pedido de la cámara «**Aseguradoras del Interior de la República Argentina**» (**ADIRA**).

Estos cambios de comportamiento en el cliente fuerzan a las compañías de la industria a **repensar su posicionamiento digital**. «En los últimos años hay un interés creciente por los segmentos pymes y autónomos. Ciertas compañías trabajan en la revisión de la propuesta de valor para este segmento personalizando la oferta, apalancándose en la digitalización, evolucionando en el modelo de relación y definiendo programas de fidelización y contingencia», se destaca en el estudio.

El informe de **PwC** resalta algunas de las iniciativas en las cuales las compañías de la industria actualmente trabajan basándose fuertemente en la transformación digital. **Se prevé un ritmo de cambio e inversión vertiginoso en materia de transformación digital para los próximos 3 a 5 años en la industria**.

«Actualmente el foco está centrado en lograr una mejor experiencia del cliente, una experiencia personalizada de acuerdo a sus características y preferencias, mejor percepción del mercado y contexto, en la innovación con el objetivo de incrementar la cartera. De manera paulatina se migra hacia una **cogeneración de la visión de cliente con socios de negocio que permitan proveer experiencias y propuestas de servicios innovadoras**», resaltaron.

De esta manera se comprometen más jugadores principales de tecnología en la cadena de valor, extendiendo los límites de la industria, se observó.

«Los cambios en la industria de los seguros crean nuevas oportunidades y desafíos. Resultará clave para las compañías de la industria no solo la propuesta de valor diferencial apalancada por tecnología y la digitalización sino también la agilidad en la incorporación de esta transformación», indicaron en el estudio elaborado a pedido de **ADIRA**.

Radiografía del sector

El mercado asegurador argentino está integrado por **191 entidades aseguradoras, las cuales durante el lapso de 9 meses y finalizado al 31 de marzo 2021 emitieron \$711,1 mil millones en primas**. Entendiéndose por prima a la aportación económica que ha de satisfacer el contratante o asegurado a la entidad aseguradora en concepto de contraprestación por la cobertura de riesgo que éste le ofrece. **El 24,7% de las primas fueron emitidas por ADIRA, asociación que nuclea a 17 entidades aseguradoras, demostrando un crecimiento sostenido en su cuota de mercado**.

Año a año la cámara gana participación del mercado, mientras que en junio de 2017 tenía el 21,2% del market share, en junio de 2018 subió al 22%, en junio de 2019 al 22,7%, pegó el salto a 24,2% en junio de 2020 y **ahora se ubica en 24,7%**.

ADIRA mantiene una **importante penetración de mercado** en los ramos **Automotores (25,8%), Riesgos del Trabajo (38,8%) y Agropecuarios (55,2%)**.

«Las entidades que forman parte de **ADIRA** han mostrado una **evolución de crecimiento sostenido en los últimos años**. La participación de mercado general es de 24,7% al 31.03.2021, pero este indicador es incluso muy superior (41,4%) dentro del top 10 de compañías del mercado», resalta el reporte de **PwC**.

Breves de Informe

La SRT informa el estado de situación de la cobertura de casos por COVID-19



La **Superintendencia de Riesgos del Trabajo (SRT)** informa que **los trabajadores y las trabajadoras cuentan con cobertura por COVID-19 de acuerdo al régimen que corresponda según la actividad**. En virtud de la pandemia declarada por la Organización Mundial de la Salud (OMS) y la propagación de COVID-19 en nuestro país, el Poder Ejecutivo -mediante Decreto N° 260/2020- dispuso ampliar la emergencia pública en materia sanitaria establecida por la Ley N° 27.541. Esta medida fue sucesivamente prorrogada hasta el 31 de diciembre de 2022. Mediante el Decreto N° 297/2020 se estableció la medida de «**Aislamiento Social, Preventivo y Obligatorio (ASPO)**» desde el 20 hasta el 31 de marzo de 2020 y, finalmente, hasta el 31 de enero de 2021.

En un contexto que demandaba fuertes medidas preventivas basadas principalmente en restricciones a la circulación y, asimismo, el funcionamiento de las actividades esenciales y productivas básicas, el Poder Ejecutivo Nacional, mediante Decreto de Necesidad y Urgencia N° 367/2020, dispuso **considerar al COVID-19 -en base a una presunción de pleno derecho- como una enfermedad profesional no listada respecto de todas las trabajadoras y los trabajadores dependientes excluidos**, mediante dispensa legal -y con el fin de realizar actividades declaradas esenciales- **del cumplimiento del aislamiento social, preventivo y obligatorio** ordenado por el Decreto de Necesidad y Urgencia N° 297/20 y demás normas complementarias, mientras se encontrara vigente la medida de aislamiento oportunamente dispuesta.

Este marco de restricciones denominado 'ASPO', en el que los desplazamientos debían limitarse al estricto desempeño de las actividades y servicios especialmente autorizados, permitía presumir, con una muy alta probabilidad de acierto, que quienes se contagiaban lo hacían por salir a cumplir con sus obligaciones laborales. Por ello se dispuso que frente al padecimiento de la enfermedad COVID-19 fuera el sistema de riesgos del trabajo el que brindara cobertura a las personas afectadas al cumplimiento laboral de las actividades y servicios declarados esenciales durante la emergencia, para cuya prestación y traslado debían tramitarse las correspondientes autorizaciones.

Esta disposición de privilegio, única, exclusiva y de muy excepcional alcance, valió una especial ponderación a la Argentina en el informe de **UNI Global Unión**, cuando reconoció la rápida reacción del Gobierno en favor de los trabajadores a poco de declarada la pandemia. Al respecto expresó: «... Argentina, un país que no pertenece a la OCDE, recibió nuestra mejor valoración a nivel de país... Esta rápida respuesta significó que los trabajadores pudieran obtener acceso al apoyo antes de que el sistema sanitario estuviera sobrecapado».

Con posterioridad y a medida que paulatina y progresivamente se fueron liberando y autorizando más actividades productivas, se perfeccionaron e implementaron -de común acuerdo entre gobiernos, sindicatos y empresas- protocolos preventivos que permitieron eficaz y eficientemente, según todos los estudios realizados, contar con lugares de trabajo de muy baja incidencia de contagio que permitieron, por consiguiente, abrir más la economía. La contracara de esta apertura hizo necesario **extender la cobertura de riesgos del trabajo a aquellas trabajadoras y trabajadores que hubiesen prestado efectivamente tareas en sus lugares habituales, fuera de su domicilio particular**. En esa inteligencia, fue dictado el Decreto de Necesidad y Urgencia (DNU) N° 39/21, que amparó al universo total de trabajadoras y trabajadores bajo las condiciones señaladas, más allá de que fueran o no esenciales. Hoy, si bien se verifica que continúan los contagios, el peso de los conocimientos adquiridos durante todo este período permite afirmar que, mientras en un contexto de aislamiento social resultaba razonable considerar a la enfermedad producida por el coronavirus como presuntivamente de carácter profesional; al eliminarse las restricciones de circulación y permitirse la mayor parte de las actividades de tipo social (que se sabe son especialmente propicias a la propagación del virus), **la aplicación de esta presunción a cualquier ámbito laboral carece de justificación al verse notoriamente reducida la probabilidad de aseverar indubitablemente con una base científica de certeza razonable, que el contagio se produjo en el lugar de trabajo**.

En este nuevo escenario, **la cobertura a las trabajadoras y trabajadores por COVID-19, en tanto enfermedad profesional no listada, continúa a cargo del sistema de riesgos del trabajo para el personal de la salud y fuerzas de seguridad federales y provinciales que cumplan servicio efectivo, hasta 60 días corridos después de finalizada la emergencia sanitaria, prevista para el 31 de diciembre de 2022**. Este es, en la actualidad, el esquema mayoritariamente adoptado -particularmente en relación al personal sanitario- por gran cantidad de países que han considerado también al COVID-19 para estos casos como enfermedad profesional, tales como Bélgica, Colombia, Francia, España y Portugal, Chile, Canadá, Perú, Dinamarca, Costa Rica, Colombia y tantos más.

Respecto del resto de trabajadoras y trabajadores incluidos en el ámbito de aplicación personal de la Ley de Riesgos del Trabajo N° 24.557 -frente al cambio de la coyuntura sanitaria producto de la implementación exitosa del programa de vacunas que llevó a desestresar el nivel de enfermos graves y desocupar sustancialmente las UTI- la presunción extraordinaria prevista por el régimen normativo mencionado debió finalizar el 31 de diciembre de 2021. Así, en línea con la postura preponderante del mundo, de considerar los contagios caso por caso, **cada trabajadora o trabajador que acredite ante las CMMM la relación causal directa e inmediata de la patología con su actividad laboral**, mediante el pertinente

trámite administrativo establecido por el DNU 1278/00, **obtendrá la cobertura del sistema de riesgos del trabajo como enfermedad profesional no listada y recibirá, por consiguiente, las prestaciones previstas en la Ley de Riesgos del Trabajo N° 24.557**. Este modelo de cobertura es también -en el ámbito internacional- el mayoritariamente adoptado por los distintos Estados referidos más arriba, según consta en informes emitidos por la Organización Internacional del Trabajo (OIT).

Cabe destacar que en reunión del **Comité Consultivo Permanente** -conformado por representantes de los sectores empresarial, gremial y de gobierno- celebrada el 14 de diciembre de 2021, por unanimidad, se aprobó propiciar la **inclusión del COVID-19 en el listado de enfermedades profesionales para el personal de la salud en contacto con pacientes que padezcan dicha enfermedad**.

También merece decir, que en orden a la búsqueda de soluciones conducentes se ha convocado -con carácter de urgente- a reunión del Comité Consultivo Permanente a efectos de consensuar la definición de criterios rectores uniformes y claros, de modo tal de facilitar y agilizar el estudio y la consideración del contagio de COVID-19 en el ámbito laboral para cada caso en particular, y de acuerdo con los trámites establecidos para ello por el Decreto N° 1278/2000. Por último, señalar que la implementación exitosa de protocolos de cuidado en el lugar de trabajo, realizadas de común acuerdo entre gobiernos, sindicatos y empresas permitió, según todos los estudios realizados, contar con lugares de trabajo con baja incidencia de contagios.

Actualización de los montos del Seguro Colectivo de Vida Obligatorio correspondientes al año 2022



A través de la **Circular 3906/65/22**, la **Superintendencia de Seguros de la Nación** informó a las entidades y personas sujetas a su supervisión, al universo de empleadores y al público en general, los **nuevos valores del Seguro Colectivo de Vida Obligatorio (SCVO)** correspondientes a la **suma asegurada y al costo mensual por cada trabajador o trabajadora declarada**. A fin de cumplimentar con el Reglamento del SCVO, tal como surge en el Artículo 5° de la Resolución SSN 40.629/2017, es que se fija el último monto publicado por el Consejo Nacional de Empleo, Productividad y Salario Mínimo, Vital y Móvil (Resolución 11/2021 de fecha 27/09/2021) de \$33.000,00 para el cálculo de los nuevos valores a aplicar. Recordamos que **los nuevos valores del SCVO (Decreto 1567/74) regirán a partir del 01/03/2022**. A continuación, se especifican los nuevos montos aprobados:

\$ 181.500,00 Suma Asegurada **\$ 37,21** Prima Individual

Asimismo, se mantienen los valores por el derecho de emisión:

- Hasta veinticinco (25) asegurados pesos doce (\$12).
- Entre veintiseis (26) y cincuenta (50) asegurados pesos diecisiete (\$17).
- Más de cincuenta (50) asegurados pesos veinticinco (\$25).

Derecho Anual de inscripción para Productores y Sociedades de Productores de Seguros para 2022

A través de la **Circular IF-2022-05721504-APN-SSN#MEC**, la **Superintendencia de Seguros de la Nación (SSN)** informó acerca de las características del **Derecho Anual de Inscripción de Productores y Sociedades de Productores para el año 2022**. El importe a abonar en concepto de **Derecho de Inscripción correspondiente al año 2022** será:

- Productores Asesores de Seguros: **\$ 2.300.-** (Pesos dos mil trescientos);
- Sociedades de Productores de Seguros: **\$ 9.000.-** (Pesos nueve mil).

En ambos casos el **vencimiento operará el 30 de abril de 2022**. Los pagos efectuados con posterioridad a esa fecha y **hasta el 31 de diciembre de 2022** sufrirán un **recargo del 50%** (cincuenta por ciento), abonando:

- Productores Asesores de Seguros: **\$ 3.450.-** (Pesos tres mil cuatrocientos cincuenta);
- Sociedades de Productores de Seguros: **\$ 13.500.-** (Pesos trece mil quinientos).

A partir del **1° de enero de 2023** el recargo será del **100%** (cien por ciento), debiendo abonar:

- Productores Asesores de Seguros: **\$ 4.600.-** (Pesos cuatro mil seiscientos);
- Sociedades de Productores de Seguros: **\$ 18.000.-** (Pesos dieciocho mil).

El importe a abonar en concepto de **mantenimiento de inscripción** para los casos de suspensión voluntaria en el **Registro de Productores Asesores de Seguros** correspondiente al año 2022 será de **\$ 270.-** (Pesos doscientos setenta).

El pago del **Derecho Anual de Inscripción** debe ser realizado mediante la boleta generada a través del sitio web del Organismo, o a través del siguiente link: <https://www.e-pagofacil.com/e-billing/ssn/index.php> Para el supuesto de elegir «**Búsqueda por matricula**», deberá seleccionar la opción **Productor Individual o Sociedad**, en caso contrario, podrá realizar la búsqueda por tipo y número de documento. Dicha boleta podrá ser abonada en cualquier sucursal de Pago Fácil, o bien a través de la aplicación de Mercado Pago, mediante escaneo del código de barras que se halla impreso en la boleta. En caso de imposibilidad de generar la boleta, deberá verificar, en la barra del Menú Principal Herramientas, que no se encuentre seleccionada la opción de **Bloqueador de Elementos Emergentes** o la opción de ejecución de **Pop-ups** deshabilitada.



profile
profile

LA PASIÓN DE ROSAS

Asado como en casa



Concepto **La Pasión de Rosas** es un restaurante privado -ubicado en Ezeiza- especializado en Costillar Asado, atendido por su propietario y mentor, **César Leaños**, que se caracteriza y diferencia por funcionar a puertas cerradas y solo con reserva previa. El lugar de pequeñas dimensiones no impide que su misión sea importante: **servir el mejor costillar asado a leña de la región para todos los turistas y locales que lo visitan**. «Queremos brindar la oportunidad de disfrutar un clásico costillar asado a leña, transformando así una simple y cálida experiencia, en momentos mágicos de encuentro y celebración», define su dueño.

Historia y nombre

Y quién mejor que César para contar la historia de **La Pasión de Rosas** en primera persona.

«Mi nombre es César Leaños, soy propietario de **La Pasión de Rosas**, un pequeño restaurante privado con especialidad en Costillar Asado, al que llamamos **'Casa de Asado y Vino'**. Pero estos nombres, en realidad, constituyen un homenaje a mi Abuelo, 'el Gordo', quien siempre juntaba a toda la familia -éramos 25- y cada domingo disfrutábamos el mismo menú que hoy presentamos e invitamos a todos a conocer. Abrimos las puertas de casa para que vivan una experiencia típica de una 'familia argentina'. Ahora, me preguntarán ¿por qué **La Pasión de Rosas**? Resulta que

Los años pasaron y el ritual continuó intacto. Todos los domingos, llueva o truene, Boca o River, con o sin elecciones, no había motivo para suspender la juntada familiar.

Un año antes de la pandemia, me hice famoso con mis asados con brasileños porque trabajaba en São Paulo, Brasil. Primero, los invitaba yo, después la economía no me lo permitió y comencé a cobrar. Me hice conocido y comenzaron a aparecer comensales de Costa Rica, España, México, Alemania y hasta una nota un domingo en un diario de gran tirada. A partir de ahí, comenzó a venir el porteño a investigar cuál era mi propuesta y cuando estábamos en el mejor momento de crecimiento, llegó la pandemia. Trabajaba en aviación como instructor y estaba todo el día viajando por diferentes países, pero mi mundo aeronáutico había terminado con el Coronavirus. El plan B fue reformar mi casa y armar un salón para poder recibir comensales con todas las comodidades.

Al autorizar la apertura de los restaurantes, volvimos con todo. Nuestros clientes saben que este lugar es muy seguro, porque desde siempre cocinamos para pocas personas y con distancia entre mesas. Además, tenemos el parque y solo ingresan quienes tienen reserva, dado que no hay turnos ni rotación de mesa. Actualmente, no pienso volver a la aviación, sino apostar todo a la gastronomía, que ya se ha convertido en otra de mis pasiones».



La Pasión de Rosas

Es una casa de familia, también un 'petit restó', una sobremesa en el parque, un exquisito costillar asado, una experiencia de horas robadas al tiempo, una buena decisión, una copa siempre llena.

«No lo decimos nosotros, sino quienes nos visitan», destaca César. ➡



El mejor costillar asado a leña de la región



Ambiente

Quienes concurren a *Berutti 287*, Ezeiza, Provincia de Buenos Aires, son recibidos por el propio César en un ambiente cálido, tranquilo, con pocas mesas y un hermoso parque, donde los tiempos los maneja el comensal, sin urgencias ni turnos. Resulta el lugar ideal para ir a comer un rico costillar asado y tomar un buen vino con gente querida, y una larga sobremesa.

«Cada fin de semana, asamos para unas 30 personas, con el mismo y único menú que ofrecemos hace años. El ambiente es simplemente cálido, algo exclusivo y con mucha buena vibra para atender a nuestros comensales como corresponde. Queremos que lo disfruten tanto como nosotros lo hacemos, es por eso que necesitamos que entiendan la propuesta. Buscamos gente positiva, alegre, buena onda y, ¿por qué no? futuros amigos. Es importante saber que vienen a una casa, en la cual estamos felices de recibirlos, escucharlos y brindarles todo lo que esté a nuestro alcance para que su visita sea lo más agradable posible», define César Leñeros.

Requisitos

Las reservas son anticipadas y únicamente por mensaje de WhatsApp al 1166666243. Como la atención es personalizada y no existe cartel a la calle para recibir a otros comensales, se solicita una señal de \$1000 por persona a través de Mercado Pago, Pago Fácil o por transferencia bancaria. Esta condición no tiene excepción. El anticipo o señal

es por persona, y de necesitar cancelar la reserva o informar la ausencia de algún invitado, debe ser comunicada con 24 horas de anticipación, para no perderla y aprovechar este anticipo en futuras fechas, ya que no se realiza el reintegro de la misma.

Por otra parte, la pandemia impulsó otras medidas para preservar la seguridad de todos, como el uso de máscaras, barbijos o tapabocas para el personal y clientes en áreas públicas; alcohol en gel disponible para los comensales y el personal; mesas con distanciamiento social; menú virtual; condimentos de un solo uso o en paquetes individuales; pago sin contacto; y solo se puede asistir con reserva o llamada previa.

Gastronomía

La propuesta gastronómica de *La Pasión de Rosas* es el clásico asado argentino, con algunos sabores atesorados por la familia. El menú no cambia, siempre es el mismo, porque la idea es que cuando el cliente tenga ganas de comer un asado, piense en *La Pasión de Rosas*.

En materia de *Entradas*, las *Empanadas de Carne*, sabrosas y calentitas, son una excelente elección para abrir el apetito, mientras se espera el plato estrella.

Entre las *Ensaladas*, de *Hojas Verdes*, se puede optar por tomate, lechuga y cebolla morada; o rúcula, tomate y parmesano.

Entre las *Guarniciones*, sobresalen las clásicas *Papas Fritas*, crocantes por fuera y

tiernas por dentro, que no pueden faltar en la mesa de los argentinos. También se pueden disfrutar con provenzal.

La vedette de la casa es el *Asado Tradicional*, un clásico argentino que nunca falla. Costillar de Ternera asado a leña, acompañado con chorizo y morcilla bombón, más un exquisito chimichurri.

El menú está acompañado por una *bebida a elección*: Botella de 500 ml (Coca Cola, Sprite o Agua) o una *Copa del Vino de la Casa*.

Y en materia de *Postres*, *Budín de Pan*, *Flan* o *Postre de Estación*.



Además, *La Pasión de Rosas* contempla un *Menú Infantil*, donde si bien la propuesta no fue pensada para los menores de 10 años, éstos son bienvenidos y pagan el 50% del costo. Los bebés menores de 3 años que comparten el menú del adulto, no pagan.

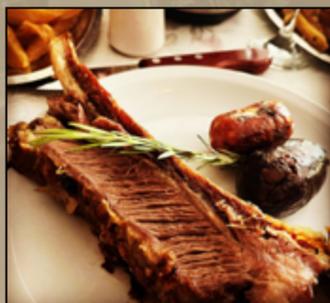
Menu Vegetariano: la propuesta de un simple costillar asado puede ser reemplazada por unas ricas verduras asadas. Para ello, se solicita avisar con anticipación para prepararlas.

Menu Sin Tacc: casi todos sus productos son SIN TACC, pero como todavía no están libres cien por ciento, cuando el comensal lo solicita, el menú se adapta en algún paso en que no se pueda ofrecer esta condición.

Conclusión

La Pasión de Rosas es un ritual, sinónimo de confraternidad, donde comer un asado para un argentino, hoy en día, no sólo es degustar una carne exquisita, sino también reunirse con amigos o familiares y pasar un buen momento.

«Nuestra diversidad nos llevó a ser creativos, inquietos y a estar motivados, queriendo compartir nuestros logros con el mundo. Somos amistosos, sociables y extrovertidos, y por supuesto en nuestros asados siempre hay lugar para uno más. Nuestra visión es consolidarnos como el mejor lugar para comer el tradicional asado a leña de todo el país, manteniendo la esencia de la parrilla y conservándolo como un lugar emblemático de Ezeiza», concluye César Leñeros.



SANCOR SEGUROS

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

Mónica Torrico

Casada - 65 Años - 2 Hijos - Signo Tauro (04-05-1956)

Ejecutiva Comercial en INVAI Bróker

● **UN HOBBY**

Leer

● **LA JUSTICIA**

Ausente

● **SU MAYOR VIRTUD**

La confianza

● **LA SEGURIDAD**

Precaria

● **AVIÓN O BARCO**

Avión

● **VESTIMENTA FORMAL O INFORMAL**

Casual

● **UN SER QUERIDO**

Mi padre

● **ACTOR Y ACTRIZ**

Richard Gere y Julia Roberts

● **UNA ASIGNATURA PENDIENTE**

Viajar por el mundo

● **LA MENTIRA MÁS GRANDE**

Que yo recuerde, ninguna gran mentira (algunas piadosas sí)

● **NO PUEDO DEJAR DE TENER...**

Ansiedad

● **UN RIESGO NO CUBIERTO**

El alma

● **LA MUERTE**

Me intriga

● **EL MATRIMONIO**

Es para pensar

● **EL DÓLAR**

Me tranquiliza

● **LE TENGO MIEDO A...**

Una pérdida

● **EL PASADO**

Quedó atrás

● **SU RESTAURANTE FAVORITO PARA CENAR**

Rock & Ribs

● **UN SECRETO**

Es un secreto, no se puede develar.

Alguno puntual es que soy coqueta con la edad, nadie sabe cuántos años tengo

● **LA INFLACIÓN**

Perder el poder adquisitivo

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

La muerte de mi primer perro

● **TENGO UN COMPROMISO CON...**

M

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

No, cada vez más la mujer ejerce

liderazgo y posiciones que antes le eran vedadas

● **EL FIN DEL MUNDO**

Inquietante

● **UN PERSONAJE HISTÓRICO**

Albert Einstein

● **EN COMIDAS PREFIERO...**

Un plato de sorrentinos a los 4 quesos

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

La rutina

● **¿QUÉ COSA NO PERDONARÍA NUNCA?**

Una traición

● **ME ARREPIENTO DE**

No haber disfrutado más de mis hijas

● **EL LUGAR DESEADO PARA VIAJAR**

Alaska



● **UNA CANCIÓN**

We are the Champions

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

En un proyecto que afecte al medio ambiente

● **DIOS**

Existe

● **ESCRITOR FAVORITO**

Gabriel García Márquez

● **EN TEATRO**

Me siento parte

● **LA CORRUPCIÓN**

Algo amoral

● **LA INFIDELIDAD**

No tolero

● **PROGRAMA PREFERIDO DE TV / CABLE**

New Amsterdam

● **ESTAR ENAMORADO ES...**

Inexplicable

● **UN PROYECTO A FUTURO**

Emprender

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

La sinceridad

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

La mejor, Run. Y la peor, por ahora no califico a ninguna

● **UN FIN DE SEMANA EN...**

El campo

● **LA TRAICIÓN**

No tolero

● **SU BEBIDA PREFERIDA**

Vino Malbec

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

El vendedor más grande del mundo, de OG Mandino

● **MI MODELO PREFERIDA ES**

Meryl Streep

● **EL AUTO DESEADO**

Una camioneta de lujo

● **PSICOANÁLISIS**

Necesitamos todos

● **MI MÚSICO PREFERIDO ES...**

Pappo

● **EL CLUB DE SUS AMORES**

No soy fanática

● **EL PERFUME**

Me encanta

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

Sus ojos

● **LA MUJER IDEAL**

No existe

● **RED SOCIAL PREFERIDA**

Instagram

● **LA CULPA ES DE...**

Todos

● **SI VOLVIERA A NACER, SERÍA**

Diferente

● **UN MAESTRO**

María Montessori

● **EN DEPORTES PREFIERO...**

El voleibol

● **UNA CONFESIÓN**

Ninguna

● **EL GRAN AUSENTE**

Lo relaciono a Robert Norris

● **NO PUEDO**

Fingir

● **MI PEOR DEFECTO ES**

La testarudez

● **MARKETING**

Me encanta

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

Un perfume

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

Movimiento energético

● **DE NO VIVIR EN ARGENTINA...**

¿QUÉ LUGAR DEL MUNDO ELEGIRÍA?

Canadá

CARA a CARA

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

