Año 29 - Nº 709

informe
operadores de mercado

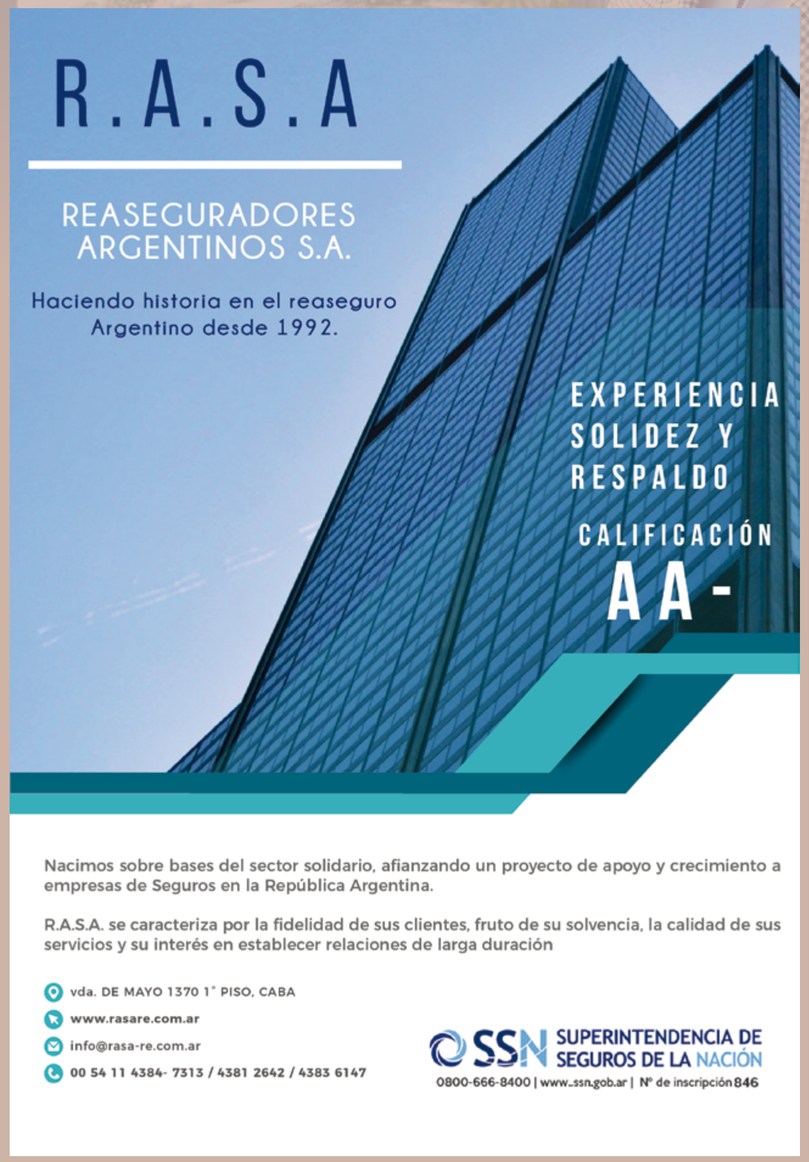
Buenos Aires, 2º Quincena Febrero 2022

PRESENTE Y PROYECCIÓN DE S&C BROKER DE SEGUROS

Entrevista a *Raúl Bessone*

El desafío de reconstruir la actividad aseguradora en la Pospandemia

S&C Broker de Seguros propone Soluciones de Asegurabilidad que implican el armado de planes a medida de cada Productor, cada zona y cartera, llegando al cliente final, a través de la experiencia y el gran conocimiento del mercado de seguros y reaseguros que le da una amplia trayectoria en suscripción de riesgos. S&C trabaja con las principales compañías del mercado, seleccionadas por su expertise y nivel de servicios, en riesgos de property/casualty, financieros, de personas y del trabajo. A diciembre 2021, cerró con una facturación de 3170 millones de pesos de primas, y proyecta un crecimiento por encima del 50% para 2022.



Bessone. *«Esta histórica actividad que fue individualista -y me refiero específicamente al mercado de Productores- necesita pensar en una estrategia de unidad, de trabajo en equipo, de sacar y poner lo mejor de cada uno, para aportar al bien común y así hacer un producto que sea realmente imbatible. Cuando hablo de 'producto' no me refiero solo a una póliza, sino a la estructura de servicio del seguro en general».*

Raúl Bessone, ***CEO de S&C Broker de Seguros,*** reflexiona sobre el Seguro Pospandemia y la actualidad del Broker.

- ¿De qué manera *S&C Broker de Seguros* adaptó sus estructuras y Recursos Humanos al contexto de Pandemia? ¿Cómo es actualmente el sistema de trabajo que están implementando (presencial, virtual o mixto)?

- Cuando llegó la Pandemia estábamos haciendo nuestra primera experiencia de *Home Office*, donde por sectores y en días específicos de la semana, experimentábamos el trabajo a distancia. Por ello, no fue difícil adaptarnos, aunque sí fue repentino y requirió una inversión en equipos y mucho compromiso de nuestro equipo de trabajo, que entendió que ésta era una emergencia que requería de todos nosotros. Hoy estamos en un esquema mixto de trabajo.

- ¿Cuáles son las oportunidades y desafíos que plantea la Pospandemia? ¿Cómo sigue el negocio de Seguros?

- Pospandemia, muchas organizaciones se encuentran depuradas en muchos sentidos. Esta emergencia mostró lo mejor de las personas que tienen mucho para dar y dejó muy claro cuáles son los recursos prescindibles y que no agregan valor. Hoy, en el mundo sobran las oficinas, ya no es símbolo de solidez tener una ➔

ESCUDO SEGUROS
Una buena decisión

NUESTROS PRODUCTOS

- Automotor
- Motovehículo
- Caución
- Combinado Familiar
- Transportes *(Nacional)*
- Cascos
- Integral de Comercio
- Resposabilidad 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
UNIVERSO ESCUDO 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 | SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

gran oficina y no agrega valor. Son pequeños ejemplos de todo lo que se puede trabajar y cambiar a futuro. El negocio de Seguros en Argentina se encuentra una vez más en medio de un proceso de alta inflación donde la prioridad es estar actualizado para mantener a cubierto a los clientes.

- ¿En qué consisten y qué características tienen las «Soluciones de Asegurabilidad» que S&C Broker diseña para sus clientes?

- Las ***Soluciones de Asegurabilidad*** tienen que ver con el ***armado de planes a medida de cada Productor, cada zona y cada cartera, llegando al cliente final.*** Esto, para que no sea una frase de marketing, ***requiere de experiencia y mucho conocimiento del mercado de seguros y reaseguros.*** Conocer a los actores y que te conozcan, facilita la interacción y, en todos los casos, los actores tienen claro que cada uno pone lo mejor que tiene para que el resultado final sea una estructura confiable que proteja un patrimonio y no un negocio para alguna parte.

- ¿Por qué se consideran 'aliados' del Productor Asesor de Seguros? ¿En qué consiste el modelo de negocio 'Mayorista'?

- El negocio mayorista se concentra fundamentalmente en dar servicios a productores y no venta directa. Es más generoso con el pago de comisiones y ofrece un servicio integral.

Somos una plataforma de servicios que los conecta con todos los riesgos, incluso los más complejos, y las principales marcas del mercado asegurador argentino, de modo tal que ellos puedan llevar la mejor propuesta de cobertura, costos y servicios a sus clientes, sin importar en qué lugar del país se encuentren.

- ¿Cuáles son los servicios y las coberturas que brindan? ¿Tienen pensado incursionar en nuevos nichos de mercado?

- Trabajamos con las principales compañías del mercado, seleccionadas por su *expertise* y nivel de servicios, en riesgos de *property/casualty*, financieros, de personas y del trabajo.

También tenemos soluciones en planes de salud para empresas, en servicios de Higiene y Seguridad, diseño de programas de *benefits* y *affinities* en general.

Creo que debemos enfocarnos en Seguros de Personas y sería ideal pensar en Seguros de Retiro o Capitalización, lo que requiere de estabilidad en la moneda.

- Considerando que S&C Broker posee acuerdos con importantes brokers de reaseguros locales e internacionales para la colocación de riesgos complejos, ¿cuáles son las características de dichos acuerdos?

- Basados en la experiencia que te dan muchos años del lado del mostrador que emite pólizas que cubren los riesgos, tenemos mucho conocimiento de suscripción y los *tips* que, tanto aseguradoras como reaseguradoras, tienen en cuenta a la hora de analizar un riesgo. ***Aceleramos tiempos y despejamos dudas, llevando un trabajo previo que permite analizar el riesgo con mayor eficiencia.*** ➤➤

- ¿Qué importancia asignan a la tecnología y cuáles son las herramientas digitales y/o desarrollos tecnológicos que han implementado en estos últimos meses?

- ***No existe futuro posible si no pensamos y enfocamos todos los procesos en la tecnología***, aunque sigo pensando que el valor del productor y su trabajo de asesoramiento y contención, son vitales.

Contamos con un comparador en automotores, CRM para la comunicación y seguimiento del proceso comercial, un sistema de gestión remoto que nos permite acceder en cualquier lugar y momento.

En nuestros planes ***proyectamos ampliar el acceso al comparador y CRM para nuestros Productores Asesores de Seguros***, de manera que podamos dar respuestas más inmediatas en los riesgos *commodities* y enfocarnos en los más complejos, brindando mejor calidad y tiempo de respuesta que ameritan para poder concretar estos negocios.

- ¿Cómo se estructura la red de oficinas de S&C y en qué lugares se encuentran presente? ¿Proyectan expandirse a otras ciudades/provincias?

- Tenemos nuestra casa central o corporativa ubicada en Puerto Madero (CABA), a la cual se suman una oficina en Parque Leloir, otra en Ciudad de Córdoba y una oficina en la Ciudad de Bahía Blanca. Además, tenemos algunas oficinas satélites dentro de Ciudad Autónoma de Bs. As. y del Gran Buenos Aires, que también nos reportan. Por supuesto, siempre existe el proyecto de expandirnos y tenemos un par de oficinas en mente para abrir, casi listas para poner en marcha, una de ellas situada en la región patagónica. ➸

informe operadores de mercado

Publicación especializada de aparición quincenal

AÑO 29 / Nº 709 - Febrero 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
Analía 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 Wörner.

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.**

-> - ¿Cómo se compone el *staff* y el equipo de trabajo de *S&C Broker*?

- En total, S&C tiene un equipo de 28 empleados. Dentro del staff, ***Norberto Cipollatti*** es el *presidente*, yo ***soy el CEO***, y además, tenemos un *Gerente Administrativo*, ***Víctor Arese***, y un *Gerente Comercial*, que se ocupa de toda la parte de ventas, ***Carlos Musso***.

- ¿Cuál es la facturación estimada a diciembre 2021 y qué crecimiento proyectan para el 2022?

- Respecto a la facturación ***a diciembre 2021, cerramos en 3170 millones de pesos de primas***, como total de cartera, y proyectamos a diciembre 2022 cumplir con un crecimiento que está por encima del 50%, con alrededor de 4600 millones de pesos de cartera, en total.

- A modo de conclusión, ¿qué concepto o tema consideras importante destacar?

- Para nosotros es importante destacar el tema de ***reconstruir la actividad en la pospandemia***. Más allá de lo que significó la pandemia en sí misma, que tiene que ver con las cuestiones de salud, el baño de realidad que nos dio a todo el mundo en general, donde de alguna manera aceleró los tiempos y procesó lo que sucedería en un periodo de 5 a 10 años, condensándolo en un año y medio, creo que ***el gran desafío es adaptarnos a estas nuevas reglas donde los cambios en los consumidores son absolutos***, es decir, nada volverá a ser lo mismo. Los consumidores aprendieron a ser mejores y mucho más responsables al momento de comprar, se caracterizan por ser más inquietos, buscar más, se informan e investigan, todo lo cual implica un desafío mayor para quienes estamos en la actividad aseguradora. Por todo ello, ***esta histórica actividad que fue individualista -y me refiero específicamente al mercado de Productores- necesita pensar en una estrategia de unidad, de trabajo en equipo, de sacar y poner lo mejor de cada uno***, ***para aportar al bien común*** y así hacer un producto que sea realmente imbatible. Cuando hablo de «producto» no me refiero solo a una póliza, sino a la estructura de servicio del seguro en general.

Opinan *Marcelo Aiello / Ricardo Báez Nunes / Patricia Marta Cannatelli / Sebastián Del Brutto*

Coberturas para Cuatriciclos, un vehículo peligroso

Tras conocerse nuevos accidentes esta temporada en los que se vieron involucrados cuatriciclos, junto a los especialistas Marcelo Aiello, Gerente General de CESVI Argentina; y los Productores Asesores de Seguros Patricia Marta Cannatelli, especialista en Capacitación y Formación en Seguros, administración de riesgos, recursos humanos de Cannatelli Consultores; Sebastián Del Brutto, Socio fundador y Director de seguro.com.ar; y Ricardo Báez Nunes, Coordinador del Programa de Prevención de Accidentes y Educación Vial de FAPASA, analizaremos los riesgos de su conducción, las medidas de seguridad que deben respetarse, la normativa de tránsito vigente, y las coberturas de seguros, para el uso de este tipo de vehículos.

Escribe **Lic. Aníbal Cejas**

En primer lugar, debemos saber que existen en el mercado distintos tipos de cuatriciclos, entre ellos, los más comunes en nuestro país son:

• Los ***Quad***, son vehículos más pequeños y con diseño deportivo; se utilizan mucho en circuitos deportivos, competencias y circuitos de *cross*. Su uso principal es para el ocio y sólo pueden circular en horario diurno, no pueden hacerlo en autopistas o vías rápidas. Además, poseen tracción trasera y tienen poca estabilidad. Desarrollan poca velocidad.

• Los ***ATV***, estos vehículos pueden ser 4x2 o 4x4, fueron diseñados para tareas laborales y con el tiempo se extendió su uso al ámbito del ocio. Son vehículos más potentes y de mayor porte, se adaptan a todo tipo de terreno, ya que tienen mayor estabilidad.

Con respecto a cuáles son las condiciones de contratación necesarias para una cobertura para cuatriciclos, **Patricia Marta Cannatelli**, ***especialista en capacitación y formación en Seguros, administración de riesgos, y recursos humanos de Cannatelli Consultores***, nos explicó: *«Para estos vehículos, en Argentina se regula la obligación de permiso de conducir, clase AM, A1, A2 o A para los ligeros y clase B para los no ligeros; el uso de casco; un seguro de Responsabilidad Civil como mínimo, es obligatorio en cualquier tipo de cuatriciclo, sea ligero o no ligero».*

Además, la ejecutiva especificó que al momento de contratar el seguro es necesario indicar bien las características del vehículo (tipo de cuatriciclo, tracción, uso, etc.) y poseer el carnet de conducir que corresponda al vehículo utilizado, ya que si bien no siempre se solicita para la suscripción del seguro es necesario al momento del siniestro.

Luego, **Ricardo Báez Nunes,** ***Productor Asesor de Seguros, Ex presidente de APAS Salta y Coordinador del Programa de Prevención de Accidentes y Educación Vial de FAPASA***, comentó: *«El cuatriciclo es un vehículo bastante complejo. Muchos le pierden el respeto porque parece más fácil de manejar que una motocicleta, pero apenas uno fuerza los límites empiezan los problemas, que la mayoría de las veces son muy graves. Por su estructura, y por tener tracción trasera, se ha observado que pierden estabilidad fácilmente al realizar maniobras de giro. Además, alcanzan velocidades superiores a los 100 km/h y muchos modelos tiene una cilindrada elevada, lo que incrementa el riesgo».*

A continuación, **Sebastián Del Brutto,** ***Socio fundador y Director de seguro.com.ar, y actual Presidente de AAPAS (Asociación Argentina de Productores Asesores de Seguros)***, marcó: *«El cuatriciclo es un vehículo que tiene una reglamentación específica y que está habilitado para transitar por determinados lugares. Además, requiere de una Licencia Nacional Habilitante obligatoria, documentación reglamentaria para circular y los respectivos elementos de seguridad.*

El Gobierno Nacional, por medio del Ministerio de Transporte, firmó un decreto que modificó la Ley Nacional de Tránsito N° 24.449 en el cual se regula el uso del cuatriciclo. A partir de esta iniciativa, la Agencia Nacional de Seguridad Vial (ANSV) elaboró la Disposición N° 196/2018 donde establece las características de los corredores y las zonas de circulación seguras.

Los requisitos para circular son:

- *Licencia de Conducir acorde al tipo de cuatriciclo.*
- *Seguro contra terceros.*
- *Cédula de identificación del vehículo o título.*
- *Casco.*
- *Indumentaria de seguridad (Guantes, Botas, Antiparras, Pechera).*
- *Antena de dos metros (2 mts.) de largo con un banderín rojo en la parte superior, para que cada unidad sea más visible y los conductores puedan identificarse entre las subidas y bajadas de los médanos».*

En relación a la Ley de Tránsito sobre el uso de los cuatriciclos para poder circular, **Marcelo Aiello,** ***Gerente General de CESVI Argentina***, nos informó que: *«Como exigencias legales, posee las mismas que para una motocicleta, como las edades para tener la licencia y el uso obligatorio de casco, entre otras, y regula su uso a corredores o zonas seguras de circulación que deben ser habilitadas y controladas por cada municipio, con las recomendaciones dispuestas por la Agencia Nacional de Seguridad Vial. Por lo general, no los habilita para compartir el espacio público como calles, avenidas, rutas, semi autopistas o autopistas y se requiere de una categoría especial en la licencia de conducir».*

Acto seguido, **Báez Nunes** agregó: *«Siempre se debe usar casco en los vehículos que no tienen protección, como bicicletas, motocicletas, cuatriciclos, ya que su uso, aparte de obligatorio, realmente salva vidas. Las estadísticas así lo indican y por la mecánica de los* ➤➤

Global Reinsurance Brokers

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

AMERICAL REINSURANCE SOLUTIONS

Buenos Aires Office
Manuela Saenz 323, Suite 517
Buenos Aires Plaza, Puerto Madero
C1107BPA, CABA, Argentina
Phone: +54 11 5217 9751
contact@americalre.com
www.americalre.com

▲**Patricia M. Cannatelli.** *Especialista en capacitación y formación en Seguros*

▲**Ricardo Báez Nunes**, *PAS, Coordinador Prog. Educación Vial de FAPASA*

▲**Sebastián Del Brutto**, *Socio Fundador de seguro.com.ar / Presidente AAPAS*

accidentes, es factible que lo primero que golpea contra el piso es la cabeza, causando lesiones usualmente graves».

En lo referente a las fuerzas de seguridad, consultamos al gerente de CESVI si poseen algún tipo de excepción para los cuatriciclos que utilizan. Sobre este tema, **Aiello** señaló: *«Por tratarse de una fuerza de seguridad tienen extensiones o permisos que los usuarios comunes no tienen. Por ejemplo, un ciudadano común no podría circular por una calle pública con un camión con oruga, en cambio las fuerzas de seguridad pueden hacerlo en base a extensiones especiales. Muchas fuerzas, para determinado tipo de servicio, cuentan con una dotación de cuatriciclos con adaptaciones al uso que se le va a dar».*

Más adelante en la charla, **Aiello** puso especial énfasis en que, para el resto de los ciudadanos, *«los cuatriciclos en las calles públicas tienen prohibido su uso; para acceder a la zona segura de circulación tienen que ser trasladados con un tráiler o remolque».* Y en cuanto a la utilización del casco para conducir este tipo de vehículos, el ejecutivo dijo que es obligatorio: *«Tienen las mismas exigencias de uso que en una moto. El casco tiene que estar homologado por el INTI. Por el uso frecuente en caminos de ripio o arena es común usar similares a los que se utilizan para motos enduro, donde el casco refuerza la aireación y la visibilidad»*, aclaró.

Sobre este mismo tema, **Báez Nunes**, quien también fue Coordinador General del Programa de Seguridad y Educación Vial de la Provincia de Salta, señaló: *«Son muy pocos los modelos aptos para circular por la vía pública y, en la mayoría de los casos, son adaptados para usos especiales como policía, o se usan en pueblos aledaños a montañas o caminos difíciles como barro y nieve. Los modelos más conocidos son para usos específicos y tienen una advertencia de que su uso 'no es apto en la vía pública'».*

Y sumó: *«Los cuatriciclos solo pueden ser utilizados en circuitos especialmente diseñados para su uso, como playas o caminos de montaña u* off road. *La experiencia siniestral es muy importante, especialmente en las zonas turísticas donde se los puede alquilar por horas. Y el motivo es justamente el que expresé anteriormente: parecen fáciles y más seguros de manejar, pero no es así».*

De hecho, **Báez Nunes** indicó que para conducir de forma segura este tipo de vehículos *«hay que conocer la potencia del mismo, tomar un curso de manejo, no exceder los límites, usar la vestimenta adecuada y casco, protección en pies y manos y respetar las indicaciones del guía si es en una zona turística».*

Y enfatizó: *«A los padres, hay que recomendarles que no compren estos vehículos a los niños. Ya hemos tenido que lamentar muchísimos accidentes, especialmente en la época de verano. Aún los más pequeños son muy peligrosos y rigen las mismas limitaciones que para manejar motovehículos».*

Seguros

Más adelante, le preguntamos a **Cannatelli** acerca de cuál es la oferta de seguros para cuatriciclos en el mercado asegurador argentino, y sobre este tema mencionó: *«Actualmente, en el mercado asegurador argentino hay una gama importante de seguros para cuatriciclos, desde coberturas de Responsabilidad Civil Voluntaria (Cumple con la Obligatoria regulada por el Art. 68 de la Ley 24.449); y Responsabilidad Civil más Casco (Generalmente Robo e Incendio y en algunas compañías destrucción total).*

Existen también coberturas más amplias que adicionan a las antes mencionadas: Asistencia Mecánica; Accidentes Personales para el Conductor y/o pasajero; Extensión de cobertura a países limítrofes; Competencias».

Luego, **Del Brutto** señaló: *«Con respecto al seguro, uno de los requisitos solicitados para circular, algunas aseguradoras dan cobertura de Responsabilidad Civil por un monto de $23.000.000 de suma asegurada; esta cobertura no contempla el uso en zonas urbanas, calles o rutas, sí en las zonas seguras de acuerdo a lo reglamentado, es por esto que habitualmente el transporte de los cuatriciclos se hace en trailers o en vehículos autorizados.*

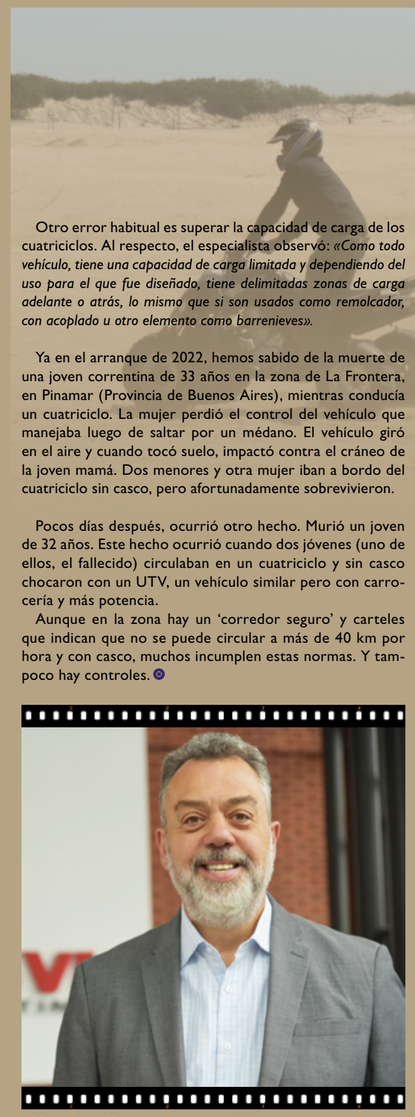
Algunas aseguradoras restringen la cobertura para quienes ya poseen otros riesgos cubiertos en la misma; otras toman el riesgo, pero para ciertos tipos de cuatriciclos y de la cilindrada. Por ejemplo, si es mayor a 600cc pasa a suscripción y, por lo general, solicitan otro riesgo compensatorio».

Y evaluó: *«Entiendo que la oferta es diminuta, ya que muy pocas aseguradoras consideran al riesgo dentro de sus productos habituales. De todas maneras, es razonable por tratarse de un mercado pequeño, como también percibimos desde el bróker que la demanda es estacional; sólo aplica para momentos turísticos».*

Riesgo de muerte

Según algunas estimaciones, ***cada verano unos 10 mil cuatriciclos circulan por las costas de la Provincia de Buenos Aires.***

Acerca de las lesiones más habituales en el uso de cuatriciclos, **Báez Nunes** indicó: *«A diferencia de la motocicleta, es frecuente ver que el cuatriciclo cae encima del conductor cuando el choque u obstáculo es frontal, produciendo lesiones graves en el cuerpo, no sólo en la cabeza. Lo mismo ocurre cuando la rodada es lateral, que también es frecuente, ya que en las curvas es más fácil perder el control si no se compensa con el peso del cuerpo con anticipación. Requiere un entrenamiento especial».*



Otro error habitual es superar la capacidad de carga de los cuatriciclos. Al respecto, el especialista observó: *«Como todo vehículo, tiene una capacidad de carga limitada y dependiendo del uso para el que fue diseñado, tiene delimitadas zonas de carga adelante o atrás, lo mismo que si son usados como remolcador, con acoplado u otro elemento como barrenieves».*

Ya en el arranque de 2022, hemos sabido de la muerte de una joven correntina de 33 años en la zona de La Frontera, en Pinamar (Provincia de Buenos Aires), mientras conducía un cuatriciclo. La mujer perdió el control del vehículo que manejaba luego de saltar por un médano. El vehículo giró en el aire y cuando tocó suelo, impactó contra el cráneo de la joven mamá. Dos menores y otra mujer iban a bordo del cuatriciclo sin casco, pero afortunadamente sobrevivieron.

Pocos días después, ocurrió otro hecho. Murió un joven de 32 años. Este hecho ocurrió cuando dos jóvenes (uno de ellos, el fallecido) circulaban en un cuatriciclo y sin casco chocaron con un UTV, un vehículo similar pero con carrocería y más potencia.

Aunque en la zona hay un 'corredor seguro' y carteles que indican que no se puede circular a más de 40 km por hora y con casco, muchos incumplen estas normas. Y tampoco hay controles.

▲**Marcelo Aiello**, *Gerente General de CESVI Argentina*

Proyecto de Ley

Desde la ***Legislatura de la Provincia de Buenos Aires*** impulsan un proyecto de ley que contempla regular el uso de cuatriciclos en las playas. La decisión surge luego de los casos de muertes causadas por accidentes de estos tipos de vehículos, en el marco de los espacios públicos costeros. Quien lleva adelante la propuesta es el legislador de la localidad de Necochea e integrante de Cambio Federal, **Martín Domínguez Yelpo**.

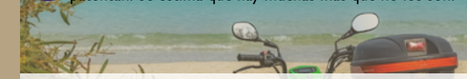
El proyecto busca regular el uso de cuatriciclos y otros vehículos en las playas bonaerenses. Se establecería la obligatoriedad de una zona específica de circulación segura en las playas de la Costa Atlántica bonaerense, las que definiría cada municipio. Esta iniciativa surgió a partir de los casos fatales de accidentes provocados por el uso indebido, en las playas bonaerenses, de este tipo de vehículos. De acuerdo al proyecto, ***todos los municipios que integren la Costa Atlántica bonaerense deberán delimitar claramente zonas específicas de circulación segura en sus playas, a una velocidad que no exceda los 20 kilómetros por hora.*** También quedaría expresamente prohibido el descenso de vehículos en balnearios públicos o privados por fuera de las áreas delimitadas y preestablecidas.

Por otra parte, la iniciativa que impulsa Martín Yelpo plantea una modificación de la Ley N° 13.927, al considerar *«faltas graves»* la conducción de vehículos a motor por las zonas no habilitadas, sin casco reglamentario en caso de motos y cuatriciclos, o en caso de que no se encuentren debidamente habilitados o sin el seguro correspondiente. De acuerdo a esa normativa, ***la persona que manipule un vehículo de este tipo, debe llevar consigo un equipamiento obligatorio: casco homologado; Licencia de conducir para la categoría correspondiente; Seguro al día; Certificado de dominio.***

A su vez, **Ricardo Baéz Nunes** informó que en la última reunión de uno de los grupos del ***Comité Consultivo de la Agencia Nacional de Seguridad Vial*** (del cual Báez Nunes es miembro en su carácter de representante de FAPASA), Nicolás Mancini -Director de licencias- y su equipo presentaron el trabajo que están haciendo para regular con los municipios el tema del otorgamiento de licencias para el manejo de cuatriciclos. A tal fin, ***formarán especialmente instructores para que sean quienes estén habilitados para tomar los exámenes previos al otorgamiento de la licencia***. Asimismo, estarán trabajando con los distritos el modelo de pista, el protocolo para la toma del examen, los circuitos y corredores seguros por donde podrán circular. ■

Patentamientos

Según ***SIOMAA*** *(Sistema de Información Online del Mercado Automotor de Argentina)* en todo 2021 se patentaron 106 cuatriciclos (ver cuadro a continuación). Pero esta cifra representa solamente a las unidades que se patentan. Se estima que hay muchas más que no los son.



Patentamientos	Ene.2022 (Unidades)	Dic.2021 (Unidades)	Ene.2021 (Unidades)	Ene.2020 (Unidades)	Variaciones % m/m	Variaciones % a/a	Variaciones % a/2a	Acum 2022 (Unidades)	Acum 2021 (Unidades)	Var % acum
MOTOCICLETA	32.484	32.501	27.350	25.270	-0,1%	18,8%	28,5%	32.484	27.350	18,8%
SCOOTER	800	717	1.049	1.031	11,6%	-23,7%	-22,4%	800	1.049	-23,7%
TRICICLO	19	33	7	0	-42,4%	171,4%		19	7	171,4%
CUATRICICLO	19	46	106	172	-58,7%	-82,1%		19	106	-82,1%
CICLOMOTOR	9	25	75	24	-64,0%	-88,0%	-62,5%	9	75	-88,0%
OTROS	1	6	4	25	-83,3%	-75,0%	-96,0%	1	4	-75,0%
TOTAL	33.332	33.330	28.591	26.522	0,0%	16,6%	25,7%	33.332	28.591	16,6%

aacms
ASOCIACION ARGENTINA DE COOPERATIVAS Y MUTUALIDADES DE SEGUROS

stop loss
bureau de reaseguros s.a.

rasa
Reaseguradores Argentinos SA

FINALOSS 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

ESTADOS DE RESULTADOS EN SEGUROS GENERALES, ART, MUTUALES, VIDA Y RETIRO AL 30 DE SEPTIEMBRE DE 2021

ENTIDADES	RESULTADO TÉCNICO DE SEG. DIRECTOS	RESULTADO TÉC. REASEGUROS ACTIVOS	RESULTADO TÉCNICO	RESULTADO FINANCIERO	RESULTADO DEL EJERCICIO
■ PATRIMONIALES Y MIXTAS	**502.310**	**220.680**	**938.981**	**2.662.827**	**-297.960**
A AFIANZADORA	13.421	0	24.843	-22.216	2.627
C AGROSALTA	-432.687	0	-432.687	-91.736	-524.424
A ALBA	6.246	7.089	13.454	-10.192	3.262
A ALLIANZ	437.531	721	433.067	-153.171	20.866
A ANTÁRTIDA	-22.643	1.311	-21.237	24.425	3.188
A ARGOS	-71.995	-374	-72.767	43.048	-29.720
A ASEGURADORA DEL SUR	-71	0	74	5.157	5.231
A ASEGURADORES DE CAUCIONES	-18.327	0	-18.327	36.204	26.736
C ASOCIACIÓN MUTUAL DAN	-9.559	0	-9.661	30.275	20.615
A ASSEKURANSA	9.229	0	-14.068	-20.643	-32.526
A ASSURANT	-76.890	2.725	-78.738	-126.865	-72.434
A ATM	-67.387	0	-67.387	32.815	-34.571
A BBVA SEGUROS	178.046	0	156.273	4.806	67.881
A BENEFICIO	30.511	0	31.844	-660	20.385
A BERKLEY	338.958	0	338.958	359.045	553.816
C BERNARDINO RIVADAVIA	115.620	604	116.233	69.211	185.444
A BHN	213.725	-9	213.716	12.034	134.271
A BOSTON	-201.543	0	-200.843	149.075	-51.768
O CAJA DE TUCUMÁN	76.961	0	75.429	30.659	106.087
A CAJA GENERALES	901.547	0	924.694	477.154	641.989
A CALEDONIA	-52.353	-699	-53.052	18.103	-15.472
A CAMINOS PROTEGIDOS	31.301	0	31.332	6.188	17.749
A CARDIF	-356.924	0	-374.685	182.811	-224.680
A CARUSO	107.938	0	107.938	-57.114	-22.211
A CESCE	-196	0	-196	-1.658	-1.854
A CHUBB SEGUROS	145.385	1.481	145.869	89.810	237.102
A CNP	16.536	0	-39.290	50.815	-102.174
E COFACE	374.182	0	403.162	-115.976	159.581
A COLÓN	-30.300	0	-29.934	11.831	-18.103
A COMARSEG	272	0	272	-598	-326
A CONFLUENCIA	4.082	0	4.082	-1.622	2.308
C COOP. MUTUAL PATRONAL	-93	0	27.607	-389.912	-362.305
C COPAN	-104.507	3.042	-101.542	-2.451	-103.993
A COSENA	3.458	0	5.919	-4.658	1.261
A CRÉDITO Y CAUCIÓN	-10.357	0	12.316	-7.062	2.030
A CRÉDITOS Y GARANTÍAS	37.120	0	52.719	-7.861	67.868
C DULCE	-40.806	0	111.922	-85.166	26.756
A EDIFICAR	-40.923	170	-76.076	5.927	-70.149
A EQUITATIVA DEL PLATA	30.257	0	30.262	44.920	67.588
A ESCUDO	178.231	0	178.231	-195.993	-17.763
A EUROAMÉRICA	3.169	0	3.169	-9.036	-5.867
A EVOLUCIÓN	-35.274	0	-35.435	70.771	26.338
A EXPERTA SAU	-35.016	0	-34.257	-9.093	-38.254
A FED. PATRONAL	-3.454.810	0	-3.561.566	7.770.806	2.809.240
A FIANZAS Y CRÉDITO	23.909	0	23.964	5.099	16.063
A FINISTERRE	-4.383	1.439	-2.944	-17.676	-20.620
A GALENO	-242.129	0	-240.071	79.874	-49.685
A GALICIA	424.335	42.055	455.902	-52.101	234.870
A GESTION	38.399	0	49.148	-16.118	20.535
A HAMBURGO	-16.982	0	-17.176	36.767	19.591
A HANSEATICA	55.385	0	55.385	17.915	52.735
A HDI	-17.756	0	-14.628	-113.624	-91.163
A HOLANDO SUDAMERICANA	-177.500	0	-187.722	300.917	113.195
A HORIZONTE	171.822	0	170.270	-153.630	16.640
A INST. ASEGURADOR MERCANTIL	-36.576	0	-32.911	-10.683	-43.594
O INST. AUTÁRQUICO	224.466	5.913	227.410	377.604	605.015
O INSTITUTO DE JUJUY	45.610	0	45.607	-39.341	6.266
A INSTITUTO DE SEGUROS	85.421	0	85.421	-12.682	67.236
A INSUR	154.740	0	154.714	54.692	122.373
A INTÉGRITY	-10.672	0	5.210	-27.111	105.227
A IÑIGO	-162.553	0	-162.579	-2.662	-84.423
A JUNCAL PATRIMONIALES	-10.561	0	-10.561	-4.908	-15.469
A LATIN AMERICAN	1.123	0	1.122	-1.415	-2.392
A LATITUD SUR	-50.733	0	-53.732	-42.279	-94.818
A LIBRA	-124.897	0	-124.897	112.664	-12.232
A LIDER MOTOS	607	0	607	-1.287	-681
A LIDERAR	-321.544	0	-284.883	-38.364	-323.247
C LUZ Y FUERZA	-13.747	-2.961	-16.707	-1.245	-17.953
A MAPFRE	349.207	0	351.633	48.750	52.045
A MERCANTIL ANDINA	943.897	0	939.574	-833.196	169.344
A MERCANTIL ASEGURADORA	1.867	0	3.767	-1.420	1.127
A MERIDIONAL	21.244	34.794	56.066	-253.165	-177.653
A METLIFE	88.275	0	68.712	-74.052	-67.697
A METROPOL	-25.129	0	-25.129	-24.960	-33.625
A NACIÓN	940.583	0	907.462	509.002	426.551
A NATIVA	96.876	0	96.876	16.513	57.317
A NIVEL	-77.978	-129	-78.107	98.032	19.925
A NOBLE	12.706	0	12.836	-5.859	5.499
A NORTE	-188.630	0	-174.628	295.901	121.273
A NRE	-1.057	0	-1.057	-4.164	-5.489
C NUEVA	-116.364	-8.682	-126.640	141.405	14.765
A OPCIÓN	86.347	0	93.778	-15.862	48.049
A ORBIS	-164.816	0	-166.390	70.507	-95.883
A ORÍGENES	26.662	0	27.112	20.984	30.918
A PACÍFICO	-6.078	0	-1.974	11.503	5.294
A PARANÁ	-128.069	111	-155.747	-59.745	-215.492
A PERSEVERANCIA	15.890	14.605	36.393	-29.141	7.252
A PREMIAR	2.049	0	2.148	1.538	379
A PREVINCA	10.684	0	7.990	2.052	5.711
C PRODUCTORES DE FRUTAS	-255.868	0	-337.421	-158.428	-495.849
A PROGRESO	-42.010	919	-41.064	25.464	-15.601
A PROVIDENCIA	-73.938	0	-74.738	12.479	-50.158
A PROVINCIA	610.128	1.293	616.225	-367.408	140.844
A PRUDENCIA	223.401	-403	222.999	-227.365	-4.366
A QUALIA	362.437	62.687	425.085	-375.445	27.108
C RÍO URUGUAY	-78.708	-6.170	-84.540	-198.746	-283.286
C SAN CRISTÓBAL	-796.902	0	-796.902	50.919	-745.984
C SANCOR	488.310	23.145	524.095	-2.449.037	-1.924.942
C SEGUNDA	-473.547	86	-228.703	-671.536	-900.239
C SEGUROCOOP	103.004	0	105.716	-66.793	38.923
C SEGUROMETAL	-50.429	1.987	-48.123	63.999	15.876
A SEGUROS MÉDICOS	79.299	0	79.299	-53.668	25.631
A SMG	-65.383	0	-37.084	131.952	147.897
A SMSV	-112.667	308	-112.088	26.404	-56.228
A SOL NACIENTE	210.659	0	210.659	-494.250	-338.927
E STARR	161.966	-23.145	138.821	-56.346	-30.008
C SUMICI	-3.482	0	-3.482	3.863	381
A SUPERVIELLE	118.488	0	127.058	10.072	87.288
A SURA	64.488	10.239	76.349	-307.181	-235.958
A SURCO	15.820	0	17.032	-1.729	13.103
A TESTIMONIO	-6.250	241	-3.636	81.979	62.720
A TPC	-46.490	0	-46.490	-1.816	-48.305
A TRAYECTORIA SEGUROS	3.528	0	3.528	-15.243	-9.477
C TRIUNFO	-1.250.272	22.591	-1.231.446	393.395	161.948
A TUTELAR	11.498	0	11.498	-11.743	-710
A VICTORIA	-30.370	0	-31.261	-79.183	-53.669
A WARRANTY	-62	0	-103	-1.104	-1.207
A WORANZ	-1.119	0	-1.119	4.020	2.900
A ZURICH	65.353	14.858	75.006	-710.331	-502.150
A ZURICH ASEGURADORA	700.780	105	700.145	-493.024	-34.199
A ZURICH SANTANDER	455.633	8.734	461.408	21.421	233.975
■ RIESGOS DEL TRABAJO	**-1.119.274**	**0**	**-2.151.676**	**1.656.939**	**-135.685**
C ART MUTUAL RURAL	-4.968	0	-5.175	-2.148	-7.323
A ASOCIART ART	-514.221	0	-668.862	630.933	78.400
A BERKLEY ART	360.755	0	353.063	302.907	409.504
A EXPERTA ART	-378.528	0	-458.299	-35.686	64.302
A GALENO ART	1.870.205	0	1.583.630	-653.775	1.574.937
C MUTUAL PETROLEROS ART	-74.560	0	-78.422	-3.950	-82.373
A OMINT ART	-278.524	0	-325.142	-50.291	-375.432
A PREVENCIÓN ART	-1.255.842	0	-1.333.445	495.601	-726.732
A PROVINCIA ART	209.554	0	63.741	756.431	433.858
A RECONQUISTA ART	54.214	0	45.734	84.154	63.610
A SEGUNDA ART	-180.000	0	-402.990	-82.502	-253.371
A SWISS MEDICAL ART	-927.361	0	-925.509	215.266	-1.315.064
■ TRANSP. PUBLICO PASAJEROS	**-986.030**	**11.899**	**-995.487**	**101.662**	**-893.825**
C ARGOS MUTUAL	-187.559	3.766	-200.155	104.786	-95.368
C GARANTÍA MUTUAL	-48.093	1.938	-46.155	-6.466	-52.621
C METROPOL MUTUOS	-125.758	1.664	-124.094	-5.358	-129.451
C MUTUAL RIVADAVIA	-306.319	4.530	-301.788	-64.453	-366.242
C PROTECCIÓN MUTUAL	-318.301	0	-323.295	73.152	-250.143
■ SEGUROS DE VIDA	**717.134**	**7.276**	**982.820**	**768.771**	**1.012.379**
A ANTICIPAR	523	0	523	686	1.209
A ASEGURADORA DE BIENES Y SERVICIOS	-289	0	-289	-1.590	-1.879
A ASV	10.396	0	10.424	-28.173	-17.749
A BHN VIDA	154.249	0	154.249	80.367	124.461
A BINARIA VIDA	-181.834	0	49.835	19.600	41.334
A BONACORSI	5.615	0	1.052	-1.843	-791
O CAJA DE PREVISIÓN	992	0	992	68.660	69.652
A CERTEZA	22.368	0	22.119	640	13.894
A CRUZ SUIZA	-9.297	-12	-9.309	-1.811	-11.120
A DIGNA	-3.730	0	-3.730	508	-3.222
A ESENCIA	61	0	61	-180	290
A FEDERADA	2.578	0	1.912	1.581	3.494
A HSBC VIDA	816.984	0	827.276	-943.325	-94.167
A INSTITUTO SALTA	180.507	0	180.081	-2.207	28.429
A MAÑANA	50.781	0	50.781	-38.928	6.670
A MAPFRE VIDA	-85.850	0	-77.982	-2.801	-59.546
A NSA	-209	0	-209	1.541	1.331
A OMINT	-1.025	0	-672	-127	-800
A PEUGEOT CITROËN	48.583	0	48.583	-4.439	27.173
A PIEVE	-139	0	-139	-1.131	-1.271
A PLENARIA	-280	0	-256	-3.344	-3.599
A POR VIDA	10.525	0	10.525	-1.860	4.018
A PREVISORA	-698	0	-743	-541	-1.284
A PROVINCIA VIDA	57.797	0	57.526	44.835	69.824
A PRUDENTIAL	781.140	10.300	772.841	-129.135	671.677
A SAN GERMAN	-17.694	0	-17.479	6.437	-3.147
A SAN MARINO	566	0	566	-583	-707
A SAN PATRICIO	-33.376	0	-33.376	-5.642	-39.018
A SANTA LUCIA	-281	-4	-285	-1.037	-1.322
A SANTÍSIMA TRINIDAD	1.758	0	1.758	174	1.032
A SEGUNDA PERSONAS	-79.890	0	-74.817	94.124	3.833
A SENTIR	13.054	0	13.054	-7.276	5.777
A SMG VIDA	62.878	-506	57.762	19.148	90.407
A TERRITORIAL VIDA	395	0	395	-344	51
A TRES PROVINCIAS	6.024	0	9.031	-11.329	-2.298
E ZURICH INTERNATIONAL LIFE	-1.096.050	-2.501	-1.069.240	1.618.119	89.745
■ SEGUROS DE RETIRO	**-3.791.451**	**0**	**1.863.271**	**2.668.360**	**2.993.070**
A BINARIA RETIRO	-467.385	0	-62.636	83.719	-246
A CREDICOOP RETIRO	-405.901	0	-31.872	148.148	35.232
A ESTRELLA RETIRO	-1.311.033	0	-2.748.953	4.277.432	1.170.692
A EXPERTA RETIRO	-2.619	0	-2.619	-1.757	-3.915
A FED. PATRONAL RETIRO	-1.381	0	1.523	1.539	3.062
A GALICIA RETIRO	-7.015	0	-10.802	8.606	-4.080
A GENES II	694.221	0	2.327.816	-1.835.444	224.074
A HSBC RETIRO	602.500	0	-120.245	415.141	140.233
A INST. ENTRE RÍOS RETIRO	-98.652	0	-56.097	39.950	-16.147
A NACIÓN RETIRO	-101.553	0	441.384	-30.501	348.204
A ORÍGENES RETIRO	-2.122.608	0	2.132.770	-885.575	859.398
A PREVENCIÓN RETIRO	-15.606	0	-2.229	-11.177	-16.837
A PROVEEDOR RETIRO	-38.146	0	-12.871	12.684	-187
A SAN CRISTÓBAL RETIRO	-745.639	0	-36.689	293.294	135.062
A SEGUNDA RETIRO	167.765	0	-15.495	71.336	3.622
A SMG RETIRO	67.904	0	64.120	88.734	129.715
A SOLVENCIA RETIRO	-2.490	0	-2.490	-6.014	-8.504
A ZURICH RETIRO	-3.815	0	-1.344	-1.755	-6.310
■ TOTAL DE MERCADO	**-4.677.311**	**239.855**	**637.908**	**7.858.559**	**2.677.978**
A SOCIEDADES ANONIMAS	**-479.845**	**214.048**	**4.427.094**	**9.241.601**	**7.549.427**
C COOPERATIVAS Y MUTUALES	**-3.985.594**	**45.539**	**-3.611.367**	**-3.266.420**	**-5.877.788**
E SUCURSALES ENT. EXTRANJERAS	**-559.902**	**-25.646**	**-527.256**	**1.445.797**	**219.319**
O ORGANISMOS OFICIALES	**348.030**	**5.913**	**349.439**	**437.581**	**787.020**

Balances al 30 de Septiembre 2021. Nota: Cifras en Miles de Pesos sujetas a verificación.
Fuente: Superintendencia de Seguros de la Nación (SSN).

GALENO

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

Brindale 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 Caución - Seguros de Agro

GALENO SALUD
GALENO SEGUROS
GALENO ART

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

Servicios al Productor:
0800-333-7784

Nº de inscripción en SSN 0878 | Atención al asegurado 0800-666-8400 | Organismo de control www.argentina.gob.ar/ssn | SSN | SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

ANTES Y DESPUÉS DE LA LEY 27551 - SITUACIÓN ACTUAL - LOS CAMBIOS QUE SE ANALIZAN

Escribe *Dra. Gabriela Álvarez*

Actualidad y modificaciones en estudio para la Ley de Alquileres

Esta nota analiza en profundidad el antes y después de la Ley 27551, también conocida como Ley Lipovetzky, su impacto en el precio de los alquileres, la situación actual de propietarios e inquilinos, el escenario de oferta y demanda, así como también, las modificaciones en estudio desde el punto de vista del Gobierno, la Federación de Inquilinos, y la Cámara de Empresas de Servicios Inmobiliarios.

Escribe **Dra. Gabriela Álvarez**

Alrededor del mundo, el acceso a la vivienda es un tema complejo que trae aparejado grandes discusiones, pero específicamente en nuestro país acceder a una vivienda digna resulta sumamente complicado.

Básicamente, en Argentina las dificultades radican en que las viviendas son muy caras, los salarios cada vez más bajos, existe una reconocida inestabilidad económica, alta inflación, falta de créditos hipotecarios para acceder a la vivienda, estructuras impositivas que no hacen más que castigar la tenencia de una propiedad, una justicia que en muchos casos resulta lenta e inoperante.

En nuestro país, el mercado de las viviendas en alquiler está formado básicamente por un conjunto de propietarios de clase media que deciden adquirir una o algunas unidades como refugio de valor, un bien que no resulta confiscado o *defaulteado*. Por otro lado, los inquilinos, un grupo formado por la clase media trabajadora que, con la suma de los sueldos, logra llegar a abonar un alquiler, situación que de otra manera no podrían afrontar.

Antes de la sanción de la nueva ley de alquileres, la situación ya era complicada. Los propietarios manifestaban que la rentabilidad ya no era del 10% como antes, sino del 3 o 4%, la carga impositiva era terrible, el proceso de desalojo de un inquilino por falta de pago o por negarse a la devolución del inmueble tardaba años en salir. Por el lado de los inquilinos, éstos sostenían que los alquileres eran altos, debían realizar importantes desembolsos de dinero para poder ingresar en una propiedad, las comisiones eran desmedidas, el plazo de dos años del contrato en términos de vivienda resultaba sumamente corto, entre otros.

Sin embargo -y a pesar de todo ello- el mercado funcionaba.

Modificaciones instauradas por la Nueva Ley

Con el fin de solucionar estas cuestiones, ***a partir del día 1° de Julio de 2020, entró en vigencia la Ley 27551***, también conocida como ***Ley Lipovetzky***, en virtud de su creador, cuyo objetivo inicial radicaba en mejorar la situación de los inquilinos, evitando el abuso por parte de los locadores de los inmuebles.

Entre los puntos principales que modificó esta ley respecto de la anterior, podemos señalar:

- El plazo mínimo del contrato se amplió de dos a tres años.
- El mes anticipado y el depósito de garantía no pueden ser mayores al equivalente a un mes de alquiler.
- El reintegro del mes de garantía debe realizarse en efectivo al momento de la restitución del inmueble, al valor del último mes de alquiler.
- Aquellas expensas que deriven de gastos habituales quedan a cargo del locatario. Las expensas extraordinarias debe pagarlas el locador.
- Los gastos a cargo del locador pueden ser compensados por el locatario con el importe de los alquileres, previa notificación fehaciente.
- La intermediación solo puede estar a cargo de un profesional matriculado para el corretaje inmobiliario.
- En cuanto a la garantía, el locatario debe proponer al menos dos alternativas entre título de propiedad inmueble, aval bancario, seguro de caución, fianza o garantía personal del locatario (recibo de sueldo, certificado de ingresos, etc.).
- Sobre el valor de la garantía, el locador no puede requerir garantía que supere el equivalente a cinco veces el valor mensual de la locación, salvo el caso de que la garantía sea de ingresos, en cuyo caso puede elevarse a diez veces.
- El valor del alquiler sólo podrá ajustarse anualmente, según un índice conformado en partes iguales por el IPC ➔

➔ (índice de precios al consumidor) y el RIPTE (remuneración imponible promedio de los trabajadores estables).

• Se estableció la obligatoriedad de declarar los contratos de locación ante la AFIP.

• Se creó el ***Programa Nacional de Alquiler Social*** para la adopción de medidas que faciliten el acceso a la vivienda digna en alquiler mediante contratación formal. Entre ellas, la especial consideración de las personas en situación de violencia de género, la regulación de la actividad de las entidades que otorgan garantías de fianza o seguros de caución, la promoción de un seguro obligatorio para cubrir las faltas de pago de alquileres y las indemnizaciones por daños y ocupación indebida de inmuebles.

• Se dispuso el desarrollo de mecanismos de bajo costo o gratuitos para la resolución de conflictos derivados de los contratos de locación.

Situación Actual del Mercado

Sin embargo y a pesar de todas estas medidas, ***a 18 meses de su promulgación, estamos en condiciones de afirmar que la misma resultó un rotundo fracaso.***

Lejos de mejorar la situación de los inquilinos frente a los propietarios, terminó provocando todo lo contrario. Ante la necesidad de los locadores de cuidar el rendimiento de su dinero, ***el precio de los alquileres sufrió un aumento exponencial, incluso por encima de los precios generales que marcó la economía del país***. Asimismo, la sanción de esta nueva ley y las condiciones desfavorables para los titulares de las diferentes propiedades, ***provocó también a nivel generalizado una retracción en la oferta de viviendas en alquiler, debido principalmente a la incertidumbre del precio de los alquileres,*** que afecta tanto a inquilinos como a propietarios en un país con un 50% de inflación anual, que no vislumbra horizontes de tender a la baja. Los dueños pretenden resguardar su ganancia obtenida por el capital invertido, lo que ***provoca un aumento muy considerable en los montos iniciales de los alquileres***, mientras los inquilinos por su parte -y agravada su situación aún por la pandemia- no se encuentran en posibilidad de pagarlo, lo que genera gran incertidumbre en lo que hace a la continuidad del contrato mismo. Y este aumento se debe a la misma ley del mercado, ***cuando la oferta baja y la demanda sube, el precio aumenta.*** Por su parte, ***los propietarios frente a este escenario prefieren dejar vacíos sus inmuebles o destinarlos a la venta.***

La duda que genera el tema de los valores de los alquileres se explica básicamente en que la nueva ley de alquileres establece que el valor del alquiler sólo podrá ajustarse anualmente, según un índice conformado en partes iguales por el IPC (índice de precios al consumidor) y el RIPTE (remuneración imponible promedio de los trabajadores estables), ***índice que se desconoce hasta el efectivo cumplimiento del plazo.*** En la ley anterior, tanto locador como locatario contaban con una fecha y un monto preciso acerca de cuánto costaría el alquiler transcurridos los seis meses, o el año o el año y medio, y ello le daba gran previsibilidad a la cuestión, hecho que hoy en día no ocurre.

Todo ello se suma al hartazgo reinante en los propietarios de tener que asumir el riesgo de que el inquilino no le pague el alquiler, o bien, se niegue a devolver el inmueble, lo cual hace que tenga que recurrir al ámbito judicial lento y casi siempre a favor del inquilino, con desalojos que duran años, lo que retrae aún más dedicar dinero a este tipo de inversiones.

Asegurar la vigencia de la inviolabilidad de la propiedad privada y entender que las garantías de igualdad, debido proceso y defensa en juicio son para todos los participantes del proceso, es una necesidad que se torna primordial a la hora de analizar el tema de los alquileres. De hecho, el proceso de desalojo de una propiedad debería ser cuestión de meses. Se comprueba la falta de pago, se ordena el desalojo.

Los cambios a la nueva Ley de Alquileres que se están estudiando

Asumido el fracaso de la Ley de Alquileres, ***actualmente el gobierno se encuentra estudiando la posibilidad de realizar modificaciones tendientes principalmente a aumentar la cantidad de viviendas en alquiler***, lo que provocaría también la baja de los valores locativos.

En función de ello, cada sector dio su opinión al respecto de cómo resolver la cuestión.

Desde el ***Gobierno***, propusieron la implementación de un cuestionado impuesto a la vivienda vacía, creyendo que ello aumentaría la cantidad de viviendas en oferta en el mercado. Justificaron la baja en la cantidad de propiedades en alquiler, apuntando a que mucha gente las compró para destinarlas al ahorro o para especulación inmobiliaria, lo que sumado a la inflación, su destino ocioso hace que haya pocas propiedades y por ende el precio del alquiler aumente. Esta idea, contó también con el apoyo de la ***Federación de Inquilinos***.

Desde el punto de vista de las ***inmobiliarias***, la solución radicaría en otorgar beneficios impositivos a los dueños que decidan poner sus inmuebles en alquiler. Las cámaras inmobiliarias del sector plantearon la necesidad de modificar algunos puntos cruciales de la nueva ley, tales como: el plazo para la actualización de los alquileres, que hoy es anual, y de acuerdo a un índice que combina inflación y salarios, contar con índices alternativos para estimar los aumentos y la disminución de los costos en los seguros de caución.

Desde la Secretaría de Comercio indicaron que ***en la Ciudad de Buenos Aires existen 120.000 inmuebles en venta, cuando la media histórica era de 50.000, operaciones de las que sólo se concretan unas 3.000 mensuales de compraventa.*** Asimismo, señalaron que los precios actuales de los alquileres son muy altos para los niveles salariales de los inquilinos y muy bajos para la rentabilidad que esperan los propietarios que invirtieron en un inmueble.

En noviembre del año pasado el presidente de la Cámara de Diputados, Sergio Massa, anunció que impulsaría una modificación de la ley actual. Los puntos clave a cambiar, según fuentes legislativas, son dos: ***la actualización de los alquileres y la duración de los contratos***, que se extendió de dos a tres años de plazo. El tema podría arrancar en el Congreso recién el mes próximo, con la creación de una comisión especial.

Más allá de la necesidad de esta reforma, en lo inmediato, desde la ***Cámara de Empresas de Servicios Inmobiliarios (CAMESI)*** señalaron que existen medidas que el Estado actualmente puede tomar, con el fin de aliviar el déficit habitacional estructural de nuestro país:

• En primer lugar, que por medio de los bancos estatales se lance de forma urgente una ***línea de créditos hipotecarios accesibles para compra o refacción de inmuebles.***

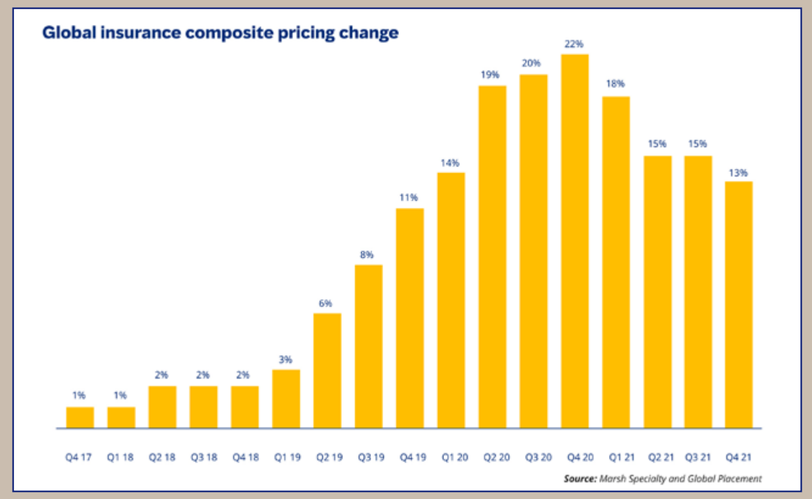
• En segundo lugar, se torna indispensable un ***incentivo a la construcción de edificios destinados exclusivamente al alquiler por un plazo determinado (10/15 años)*** y que se exima del pago de tasas constructivas, de impuestos locales, provinciales y nacionales, para de ese modo aumentar la oferta de inmuebles en alquiler.

• En tercer lugar, ***establecer un nuevo régimen fiscal para los contratos de locación*** para que los costos tributarios no impacten finalmente sobre el costo de los alquileres para los inquilinos e impulse a los propietarios a su registración en tiempo y forma.

Informe de *Marsh McLennan*

Los precios de los Seguros Comerciales Globales aumentaron 13% en el Q4 2021

De acuerdo al Informe del Mercado Mundial de Seguros de MARSH, los precios de los Seguros Comerciales Globales aumentaron 13% en el cuarto trimestre 2021. En Latinoamérica el incremento fue del 4% en general; el seguro cyber aumentó 40% en promedio, y más del 80% de clientes de todas las industrias tuvieron aumento en las primas cibernéticas.



El *Informe del Mercado Mundial de Seguros* es la medida patentada de **Marsh** del cambio de precio de las primas de seguros comerciales globales en el momento de la renovación, lo que proporciona información sobre los principales mercados de seguros del mundo.

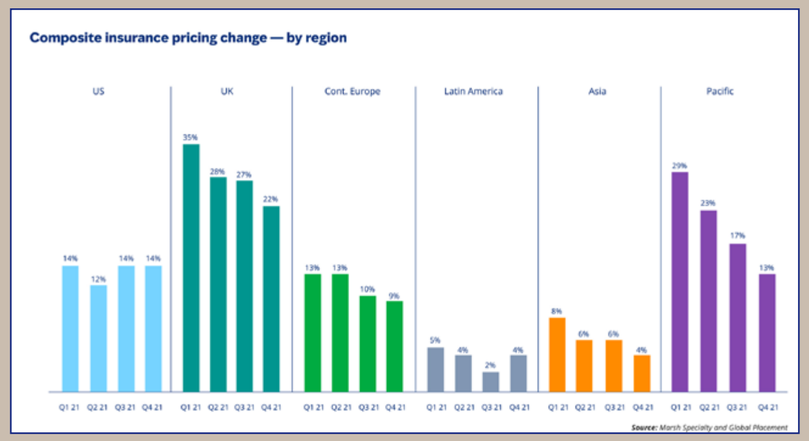
Los precios de los seguros comerciales globales aumentaron un 13% en el cuarto trimestre de 2021, una disminución con respecto a los aumentos del 15% en el segundo y tercer trimestre. Los aumentos de precios globales alcanzaron su punto máximo en el cuarto trimestre de 2020 con un 22% y se desaceleraron o permanecieron estables durante 2021.

Los precios de los seguros cibernéticos volvieron a aumentar significativamente; por ejemplo, aumentaron un 130% en Estados Unidos, y un 92% en el Reino Unido.

Hallazgos destacados

A nivel regional, los aumentos de precios compuestos para el cuarto trimestre fueron los siguientes:

- ***04% Latinoamérica y El Caribe***
- 14% Estados Unidos
- 22% Reino Unido
- 09% Europa Continental
- 04% Asia
- 13% Pacífico



Precios en Latinoamérica y el Caribe

Los seguros de Daños Materiales impulsan el aumento.

Los precios de los seguros aumentaron 4% en Latinoamérica y el Caribe (LAC) en el cuarto trimestre del 2021. El precio de Responsabilidad Civil fue nuevamente la única disminución observada en una línea importante de productos a nivel mundial.

■Los precios de los seguros de Daños Materiales aumentaron un 7%, frente al 2% del trimestre anterior.

• La tasa de aumento de precios para seguros de Daños Materiales se mantuvo sin cambios desde el tercer trimestre en Brasil y Colombia; en el resto de la región aumentó en el rango de 5% a 10%.

• Los clientes experimentaron aumentos de precios en toda la región cuando se requería capacidad facultativa.

■El precio de seguros de Responsabilidad Civil disminuyó un 3%, siendo el séptimo trimestre consecutivo de disminución.

• La capacidad local y la competencia continuaron mitigando los precios de Responsabilidad Civil.

• Los programas grandes y complejos continuaron experimentando pequeños aumentos en toda la región, especialmente cuando había una necesidad de capacidad facultativa.

■Los precios de las líneas financieras y profesionales aumentaron un 12%, por debajo del aumento del 17% en el tercer trimestre.

• En Colombia, la incertidumbre con respecto a la interpretación de la Contraloría General de la República sobre la exposición fiscal de las empresas estatales ha llevado a restricciones de capacidad y un aumento significativo en las primas.

• En promedio, los precios cibernéticos aumentaron un 40%; aunque algunos clientes experimentaron incrementos superiores al 400%.

• Más del 80% de los clientes de todas las industrias experimentaron un aumento en las primas cibernéticas en 2021.

• Si bien es un desafío, es importante administrar cuidadosamente la información de suscripción que ahora se requiere para colocar la cobertura de riesgo cibernético.

Precios de Estados Unidos

Los siniestros de cyber ejercen presión sobre las Líneas Financieras y Profesionales.

Los precios de los seguros aumentaron un 14% en Estados Unidos en el cuarto trimestre de 2021, la misma tasa de aumento que el trimestre anterior.

■Los precios de los seguros de Daños Materiales aumentaron 7%, en comparación con el 10% del tercer trimestre.

• Los clientes con mala calidad de riesgo, pérdidas significativas o exposición significativa a peligros de catástrofes secundarias (CAT, por sus siglas en inglés), incluidos incendios forestales, tormentas convectivas e inundaciones pluviales, generalmente experimentaron aumentos de tarifas superiores al promedio.

• Clientes sin pérdidas, con buena calidad de riesgo y en industrias demandadas pudieron acceder a capacidad excedente, lo que ayudó a mitigar aumentos de precios y deterioro de términos de pólizas.

• Los suscriptores examinaron la cobertura de elemento de tiempo contingente, especialmente para proveedores no identificados, luego de una serie de grandes pérdidas por riesgo.

• Las aseguradoras continuaron presionando por términos y condiciones más estrictos, incluyendo deducibles, ciberdaños no físicos y exclusiones de enfermedades transmisibles.

■Los precios de los seguros de Responsabilidad Civil aumentaron un 4%, por debajo del 7% del tercer trimestre. Excluyendo la compensación de los trabajadores, el aumento fue del 7%.

• Los precios de RC de automóviles en general aumentaron un 4%; las organizaciones con flotas más grandes aumentaron en promedio un 8%, las más pequeñas un 2%.

• Los límites primarios aumentaron nuevamente a medida que las aseguradoras generales líderes buscaban puntos de vinculación más altos.

• Los precios de responsabilidad general continuaron afectados por los veredictos de los jurados y la inflación social.

• El ritmo de aumento en el precio del exceso de responsabilidad generalmente se desaceleró en comparación con trimestres anteriores, ayudado en parte por una mayor competencia.

■Los precios de las Líneas Financieras y Profesionales aumentaron un 34%, por encima del aumento del 27% del tercer trimestre.

• Los precios del seguro de Responsabilidad Civil de Directores y Funcionarios (D&O) para empresas que cotizan en bolsa aumentaron un 6%, por debajo del aumento del 10% observado en el trimestre anterior.

• La nueva capacidad aumentó la competencia en las capas de exceso medio a alto, y muchos clientes aumentaron sus límites de D&O.

• Había menos capacidad disponible para cobertura fiduciaria para planes más grandes, y las aseguradoras continuaron aumentando las retenciones mínimas e implementando requisitos de gestión de riesgos más estrictos.

• ***Los precios cibernéticos aumentaron un 130%, afectados en gran medida por el continuo aumento en la frecuencia y la gravedad de los reclamos de ransomware.***

• La interrupción del negocio y la exfiltración de datos contribuyeron al aumento de los pagos totales de reclamaciones por eventos de *ransomware*.

• La suscripción cibernética siguió centrándose en el entorno de control de una empresa y demostró madurez en ciberseguridad.

• Los precios de cobertura de las Instituciones Financieras (IF) aumentaron un 31%.

• El precio del seguro de Errores y Omisiones (E&O) aumentó un 86%. Excluyendo cibernético, E&O aumentó un 22%.

Precios en el Reino Unido

Se desaceleran los aumentos en todas las principales áreas de cobertura.

Los precios de los seguros en el cuarto trimestre de 2021 en el Reino Unido aumentaron un 22%, en comparación con el 27% del tercer trimestre.

■Los precios de los seguros de propiedad aumentaron un 10%, en comparación con el 11% del tercer trimestre.

• La actividad de pérdidas hasta 2021, así como el aumento de los costos de los contratos de reaseguro, contribuyeron a los aumentos de precios.

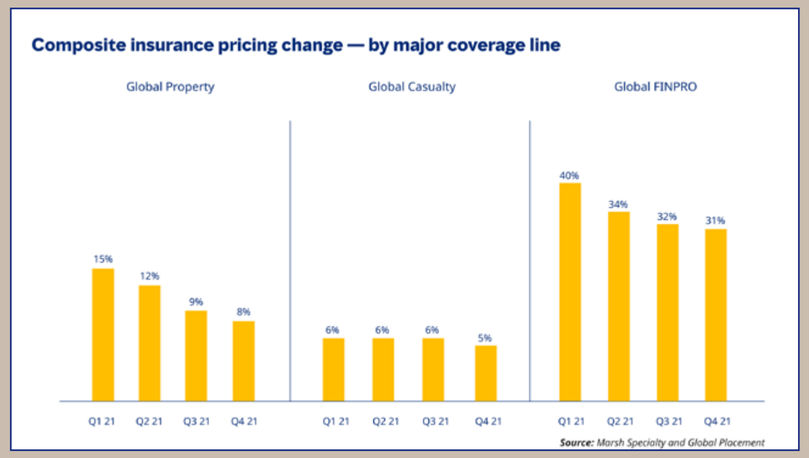
• La capacidad era abundante para los sectores industriales buscados por las aseguradoras, mientras que aquellos percibidos como desafiantes, incluidos los sectores de alimentos, madera, productos químicos y desechos, no experimentaron una afluencia de capacidad o competencia.

• Las aseguradoras continuaron impulsando las restricciones cibernéticas y de enfermedades transmisibles.

■El precio del seguro de accidentes aumentó un 4%, en comparación con un aumento del 7% en el trimestre anterior.

• Los precios de responsabilidad de los empleadores reflejaron la influencia de la competencia por colocaciones primarias grandes y de alto perfil que no se habían comercializado durante varios años.

• El mercado de responsabilidad civil de automóviles experimentó una mayor competencia para las flotas comerciales ligeras y de automóviles privados convencionales, lo que en algunos casos resultó en reducciones de tarifas.



■Los precios de las líneas financieras y profesionales aumentaron un 43%, una disminución del aumento del 54% observado en el trimestre anterior.

• La tasa de aumento de D&O fue del 24% en el cuarto trimestre, en comparación con el 61% del tercer trimestre, debido principalmente a una mayor capacidad.

• Un año después de la salida de algunas de las principales aseguradoras del mercado de Londres, la mayor parte de su capacidad ha sido reemplazada, aunque los límites en general se mantuvieron más bajos.

• ***Los precios de los seguros cibernéticos aumentaron un 92%, impulsados por las reclamaciones de ransomware.***

• Las instituciones financieras experimentaron una desaceleración en los aumentos de precios, con más participantes nuevos y un aumento en el número de aseguradoras establecidas que hicieron crecer su negocio.

• El precio de la cobertura contra delitos comerciales aumentó entre un 30% y un 40%.

Fuente:
MarshMcLennan
https://www.marsh.com/ar/es/services/international-placement-services/insights/global_insurance_market_index.html

Afianzadora presente en ICISA 2022

Del 21 al 25 de febrero se celebró ***«The ICISA Surety Week 2022»*** y **Gustavo Krieger**, ***Presidente de*** **Afianzadora**, ***estuvo a cargo de la disertación de apertura.***
La ***Semana de las Fianzas*** es un evento virtual organizado por la ***International Credit Insurance & Surety Association (ICISA)***, con más de mil inscritos, enfocado en la exploración del papel de las fianzas en todo el mundo. Su objetivo es crear conciencia sobre el sector y su valor para las economías, así como generar los espacios de debate necesarios sobre las temáticas de agenda urgente de nuestra crucial industria.

En la apertura, **Krieger** se centró en hablar sobre dos aspectos fundamentales que impulsaron a **Afianzadora** a maximizar su potencial como compañía.
En primer lugar se refirió al ***cambio radical del modelo de gestión administrativa***: *«Debimos cambiar el tradicional modelo triangular por un modelo circular que funcione en células integradas por un ejecutivo del área comercial, un suscriptor, un ejecutivo de cobranzas y un emisor; donde el pedido de emisión pudiese entrar por cualquier integrante de la célula. De esta forma, el Director Ejecutivo (CEO) queda colocado en el centro del círculo para resolver operaciones especiales o aquellas que, por su magnitud o características, escapen a la capacidad de autorización de las células. De esta manera, logramos reducir significativamente los tiempos de respuesta y emisión, sin resignar en lo más mínimo la calidad de la suscripción».*

En segundo lugar, el presidente de **Afianzadora** se pronunció sobre las ***mejoras implementadas en lo que respecta al uso de las tecnologías*** que acompañaron el cambio de gestión y aportaron rapidez y eficacia en la toma de decisiones. Hace 5 años, **Afianzadora** tomó la decisión de comenzar un proceso de renovación tecnológica para posicionarse en el mercado como ***una de las compañías líderes en materia de IT***. Para lograrlo, se identificaron 6 áreas en las que se hizo foco: ***Infraestructura, Data Analytics (Power BI), Extranet, Sistema Core, Digitalización y Automatización de Procesos e Integración con Brokers.***
Al respecto, **Gustavo Krieger** manifestó: *«Los resultados de todos estos avances ya están a la vista; hoy la compañía se mueve en un ámbito moderno y dinámico. Entendimos la necesidad del cambio permanente como camino para el desarrollo y el progreso».*

Para este cambio de visión, ha sido fundamental la ***Escuela de Caución***: *«Hoy la Escuela es un espacio académico del que participan nuestros clientes y público en general y funciona de manera abierta a todo el mercado local e internacional. Tan solo durante el 2021 hemos dictado más de 5 ediciones de 4 módulos cada uno, convocando a más de 800 asistentes virtuales, entre los cuales podemos contar tanto a empleados de Brokers, productores, Asociaciones de Productores, reaseguradores y hasta colegas interesadas en operar el ramo Caución».*
Con estos sólidos pilares **Afianzadora** está lista para afrontar nuevos desafíos.
#CulturaAfianzadora
Fuente: ***Afianzadora - Seguros de Caución***
http://www.afianzadora.com.ar/

Nuevos cursos de formación docente de Provincia ART

Provincia ART, la ***aseguradora de riesgos de*** **Grupo Provincia**, confirmó su ***cronograma de capacitaciones para marzo*** con una oferta formativa diseñada especialmente para el inicio del ciclo lectivo, que hace foco en la ***formación de los docentes en materia de higiene y seguridad.***
La cartilla de cursos incluye *«Metodologías y estrategias creativas para la docencia»*, que se dictará el jueves 10, de 19 a 21 hs.; *«Uso y cuidado de la voz para docentes»*, el viernes 18, de 19 a 20:30 hs.; *«Prevención y tratamiento del Bullying en las aulas»*, el martes 22, de 19 a 21 hs.; y *«Primeros auxilios para instituciones educativas»*, el jueves 31 de 19 a 21 hs.
Además, continúan las ejercitaciones de pausas activas y meditación, y se renuevan los cupos para los encuentros mensuales sobre *«Vibraciones ocupacionales: medición y control»*, *«Primeros Auxilios»*, *«Calidad de aire interior y ventilación»*, *«Vuelta a la rutina y manejo del estrés»*, *«Prevención de COVID-19 en ámbitos laborales»*, *«RAR + Res. 81/19: Criterios de exposición y carga web de formularios»*, *«Documentación de Prevención FRE+RGRL+RAR»*, *«Reanimación Cardio Pulmonar»*, y *«Comunicaciones asertivas».*

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

Productores Asesores del Grupo Sancor Seguros disfrutaron de una experiencia única en Mar del Plata

Con motivo de la finalización de las campañas semestrales de ***Ganá Más***, el ***programa de incentivos para sus Productores Asesores***, el **Grupo Sancor Seguros** organizó un ***exclusivo evento de premiación*** que se llevó a cabo en un balneario de la ciudad de Mar del Plata (Buenos Aires), a través de una cena-fogón que contó con la presencia de Directores y funcionarios de la firma, así como de representantes de la ***Asociación de Organizadores de Sancor Seguros (AOSS)***.

En la jornada siguiente, los ganadores vivieron la ***«Experiencia Fangio»***, que incluyó la oportunidad única de visitar el autódromo de Balcarce y de manejar autos que pertenecieron a ***Juan Manuel Fangio***. Luego, los participantes compartieron un ***asado en «El Casco»*** (la estancia que fuera del cinco veces campeón del mundo), para culminar con una visita al museo dedicado a esta verdadera leyenda del automovilismo.

En esta oportunidad se premió a quienes tuvieron el mejor desempeño en las campañas de Seguros Agropecuarios y Seguros Patrimoniales, con entregas a cargo de los Gerentes de cada ramo.

«Los Productores Asesores son el corazón de nuestra política comercial. Por eso, a través de este programa no solo reconocemos su esfuerzo con incentivos económicos, sino también a través de encuentros y experiencias memorables que dan cuenta del lugar central que ocupan en nuestra organización», comentó ***Osiris Trossero, Director de RRPP y Servicios al Productor Asesor de Seguros.***

Allianz se une como *sponsor* invitador a *Imagine Van Gogh*, la primera exposición inmersiva en llegar al país

Allianz Argentina, líder mundial en seguros y servicios financieros, ***se une como sponsor invitador*** a ***Imagine Van Gogh***, la exposición inmersiva original en ***Image Totale©***, la ***primera muestra inmersiva en llegar a la Argentina*** que garantiza una experiencia única para disfrutar de las pinturas más destacadas de ***Vincent Van Gogh***.

Imagine Van Gogh permite a los visitantes a entrar literalmente en el mundo y las obras que el genio holandés creó durante los dos últimos años de su vida, entre 1888 cuando se traslada a Arles en el sur de Francia, hasta su muerte en Auvers-sur-Oise en 1890. Los 200 cuadros proyectados forman parte de prestigiosas colecciones de museos del mundo. La muestra se recorre en total oscuridad y solo cuenta con la iluminación de las gigantescas pinturas más reconocidas del artista, acompañadas por la música de los grandes compositores Saint-Saëns, Mozart, Bach, Delibes y Satie.

La tecnología utilizada para su montaje es la de ***Image Totale©***, que aporta una dimensión innovadora al concepto de exposición artística y revoluciona el encuentro entre creador, obras de arte y público. La innovadora técnica absorbe a los espectadores hasta el punto de que pueden caminar literalmente dentro de las imágenes, experimentando la profundidad emocional de la obra de arte de una manera mucho más personal y etérea, para sentirse más profundamente conectados con el artista.

«En Allianz perseguimos la innovación en todas sus expresiones y la búsqueda y exploración de nuevos conceptos, por lo que esta exposición nos cautivó y nos pareció un evento ideal para acompañar», comenta ***Lorena Garrera, Directora de Esquemas Alternos, Marketing & Customer Experience.***

«Es una propuesta original y disruptiva que busca brindar una experiencia de alta calidad y de última generación, y disfrutar del arte de este increíble artista. Estamos muy contentos de haber logrado esta alianza y acercar a la sociedad local un evento de estas características», agrega ***Julieta Fondeville, Gerente de Marketing y Customer Experience de Allianz Argentina.***

Ecomóvil de LIBRA, un producto que aporta a la movilidad sustentable

Los nuevos estilos de vida están cambiando la movilidad, el uso de medios sustentables está a la cabeza. Hay varios factores que los han impulsado, la mayor conciencia ecológica, un estilo de vida más sano, las facilidades urbanas para un transporte más seguro, aspectos económicos derivados del ahorro en medios de transporte tradicionales y, fundamentalmente, lo aceleró la pandemia por las restricciones que planteó. *«En **Libra** lanzamos **Ecomóvil**, una cobertura para medios de movilidad sustentables (bicicletas, monopatines, rollers). Es nuestro compromiso el generar productos que aporten valor y personalicen los distintos estilos de vida actuales, en ese aspecto estamos haciendo foco, investigando y desarrollando para en el corto plazo lanzar otros productos en distintos ramos que tengan como eje las nuevas conciencias de cuidado tanto personales como ambientales»*, señaló ***Yoel Rangel Gerente Comercial de Libra Seguros.***

Experta Seguros estuvo presente en los dos eventos más importantes del tenis local

Clientes y socios estratégicos disfrutaron de los torneos ***Córdoba Open*** y ***Argentina Open*** que se celebraron en enero y febrero del 2022 y que acapararon la atención de todos los fanáticos.
Experta Seguros volvió a participar en los eventos más relevantes en términos deportivos. De este modo, la compañía participó en el ***Argentina Open***, torneo ATP que se celebró en *Law Tenis Club* del 5 al 13 de febrero y además, como novedad estuvo presente por primera vez en la 4° edición del ***Córdoba Open 2022,*** que se realizó los días 31 de enero al 6 de febrero en el *Polo Deportivo Kempes* con una gran convocatoria de público y deportistas.
En el torneo ATP de tenis **Experta** participó acompañando a sus clientes y socios estratégicos -como productores, abogados y proveedores-. Los mismos pudieron disfrutar desde los palcos preferenciales y en las zonas VIP ya que forman parte del plan de fidelización nacional de la compañía. Es así que pudieron estar presentes en la ***despedida de Juan Manuel del Potro como tenista profesional*** en suelo argentino y como broche, la final en la cual ***Casper Ruud venció a Diego Schwartzman*** que defendía el título.

Del mismo modo sucedió con la 4° edición del ***Córdoba Open 2022,*** donde la compañía llegó a esta provincia con ganas de conectar y acompañar a todos los socios estratégicos de dicha plaza.

*«Desde nuestros inicios, el ATP es un encuentro clave en el cual podemos disfrutarlo junto a nuestros clientes y socios estratégicos y por eso también decidimos participar en la nueva edición del Córdoba Open. El tenis es un deporte que representa valores como la trayectoria y el compromiso, cualidades que hacen a **Experta** y que encuentran en este tipo de eventos el lugar ideal para ser reivindicados»*, sostuvo ***Gonzalo García, Gerente del Área Comercial de la compañía.***

Importante proyecto para el cooperativismo argentino

Vei Comunicación, la agencia cooperativa más importante del país, avanza en una iniciativa que tiene como objetivo principal ***poner en valor el rol del cooperativismo en la sociedad.*** Por ese motivo, el ***director de la compañía, Luis Schenone***, recibió en sus instalaciones a ***Nahum Mirad*** y ***Fabián Brown***, ***vocales en el directorio del Instituto Nacional de Asociativismo y Economía Social (INAES)*** en representación del Estado Argentino y el Mutualismo, respectivamente.
Durante el encuentro, los representantes del INAES coincidieron en la necesidad de ***contar con una estrategia de comunicación para difundir el trabajo que llevan adelante las casi 16.000 cooperativas existentes en nuestro país.***

En ese sentido, ***Schenone*** expresó: *«La economía social, la cooperativas y mutuales en la Argentina representan un porcentaje muy grande del PBI, por eso el Estado debe acompañarlas y contribuir con su crecimiento».*

Es fundamental compartir las grandes soluciones que aportan las cooperativas en cada lugar en donde están establecidas y señalar que atrás de cada organización hay millones de historias que deben ser contadas como ejemplos de vida y de desarrollo económico y social.
La agencia **Vei Comunicación** ***trabaja en el mercado argentino e internacional desde hace más de 10 años.*** Se especializa en las áreas de creatividad, medios y política para desarrollar servicios de estrategia de campañas, producciones, gestión de redes sociales y pauta en medios. Tiene cuentas de gran relevancia como *Sancor Seguros, Pernod Ricard, Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires y Presidencia de la Nación*, entre otras.

SANCOR SEGUROS Paraguay presenta su cuarto Reporte de Sustentabilidad

Con la pandemia de COVID-19 todavía impactando con fuerza en el entramado social y económico de los distintos países del globo, **SANCOR SEGUROS Paraguay** publicó su ***cuarto Reporte de Sustentabilidad***, correspondiente al ejercicio económico 2020-2021, que refleja su compromiso con el desarrollo sostenible y con las comunidades en las que opera.
Una vez más, la empresa se basó en la ***Iniciativa de Reporte Global (GRI)*** para la elaboración de este documento, ***reflejando la evolución y comparabilidad en el tiempo de su triple desempeño: económico, social y ambiental***. Además, es el cuarto año consecutivo en que utilizó la ***Norma ISO 26000*** como guía para integrar la responsabilidad social en sus valores y prácticas.
La confección del Reporte contó con la participación activa de las diversas áreas de la Aseguradora, que aportaron información indispensable sobre su gestión diaria. De esta manera, se logró reflejar el trabajo transversal, con criterios que hacen a la sustentabilidad del negocio, y presentar indicadores que dan cuenta de ello.

«Hoy más que nunca, es indispensable llevar adelante una gestión responsable del negocio. En nuestro caso, buscamos responder a aquellos temas que consideramos de mayor impacto e importancia en nuestra actividad, como ser la ética y transparencia; la atención de calidad a los aseguradas; la seguridad y salud de los empleados; la conciliación laboral, personal y familiar; la Prevención de Fraude y Lavado de Activos, y la ciberseguridad», comentó ***Carlos Jaitzman, Gerente General de Sancor Seguros Paraguay.***

Este nuevo Reporte pone de manifiesto no solo que la sustentabilidad es transversal a la gestión del negocio en **SANCOR SEGUROS Paraguay**, sino también el ***compromiso de la empresa con los 10 Principios del Pacto Global de Naciones Unidas*** (siendo este Reporte una nueva Comunicación sobre el Progreso), con la ***Agenda Global 2030*** y los ***Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS)***, y ahora también con los ***Principios para el Empoderamiento de las Mujeres.***
Las personas interesadas pueden ingresar a ***www.sancorseguros.com.py*** (sección Institucional > Responsabilidad Social Empresaria) para leer el documento y dar su opinión escribiendo a *RSE@sancorseguros.com.py*, a fin de continuar el proceso de mejora continua.

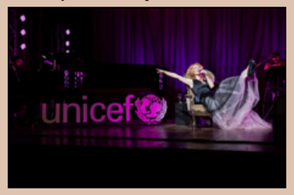
Acuerdo de colaboración entre Grupo LMR y Río Uruguay Seguros (RUS)

A través de un convenio serán socios estratégicos con el fin de desarrollar nuevos modelos de negocios.
Días pasados, en las oficinas del ***Grupo Luis María Rodríguez***, en Jesús María, Córdoba, se llevó a cabo una reunión entre funcionarios del mismo y representantes de **Río Uruguay Seguros (RUS)** para firmar un ***convenio de colaboración mutua entre ambas empresas con el fin de desarrollar nuevos modelos de negocios.***
El trabajo que **RUS** y la **empresa LMR** realizarán como socios estratégicos lo llevarán a cabo a través de ***«Roma»***, una marca comercial del Grupo LMR que ofrece soluciones integrales para los productores agropecuarios. En esta oportunidad, ***se enfocarán en 4 pilares de desarrollo: innovación, tecnología, mejores servicios de atención para el cliente y sustentabilidad.***
Entre los beneficios que brinda ***«Roma»*** a los clientes se encuentra la venta de insumos, logística, acopio y servicios de siembra y cosecha, como también asesoramiento integral en seguros y capacitaciones a los productores agropecuarios que lo integran para ampliar sus conocimientos del *'Know how'* del mercado y las condiciones comerciales.

En relación a este convenio, ***María de los Angeles Ducret, líder del equipo RUS Agro***, manifestó: *«Este modelo de negocios claramente es una nueva forma de abordar las necesidades de los clientes, es innovador y disruptivo. Hemos estado trabajando mucho para finalmente concretar la idea en sinergia con una empresa como LMR, líder en la región en servicios agropecuarios, con la que compartimos nuestros valores como empresas del interior siempre junto al productor agropecuario».*

Por otro lado, ***Luis Alberto Rodríguez, director del Grupo LMR***, dijo que la alianza entre RUS y su empresa a través de «Roma» representa el eslabón final de la cadena para poder brindar una propuesta superadora a sus clientes. *«Además de ofrecer una amplia variedad de coberturas exclusivas para el agro, queremos ser pioneros en el desarrollo de nuevos productos, formas de contratación y pago. En este sentido, nuestro equipo técnico y el de RUS están trabajando y tendremos novedades para la próxima campaña»*, remarcó.

UNICEF celebró sus 75 años junto a Elena Roger en el Teatro Colón y Chubb fue *sponsor* del evento



Reunidos bajo el lema ***«Reimaginemos el futuro para cada infancia»*** y para conmemorar el ***75 aniversario de*** **UNICEF**, empresas, funcionarios, referentes de organizaciones, celebridades, donantes y público en general participaron de un imponente ***concierto de Elena Roger*** en el emblemático ***Teatro Colón.***

Junto con su banda, que la acompaña desde hace 20 años, la reconocida artista repasó un amplio repertorio que incluyó rock nacional e internacional, folklore, tango, y musicales, en un emotivo show que combinó la potencia de su voz, versatilidad y calidez, en permanente interacción con el público.

Julián Weich, Embajador de Buena Voluntad de UNICEF Argentina, y ***Luisa Brumana, Representante de UNICEF Argentina***, fueron ***anfitriones del concierto***.
Entre las celebridades que acompañaron a UNICEF en una noche de música sin precedentes se encontraron *Guido Kaczka, Marcela Kloosterboer, Carlos Bianchi, Dalia Gutmann, Karina Mazzocco, Eleonora Wexler, Cande Molfese, Cata D'Elía, NIK y Gabi Machado.* Asimismo, participaron del evento directivos de numerosas empresas que trabajan junto a **UNICEF** en distintos proyectos e iniciativas.

«Se trata de un aniversario que nos invita a reimaginar un futuro mejor para cada niña, niño y adolescente», afirmó ***Luisa Brumana, Representante de UNICEF***, al inicio del evento.
«Es momento de reforzar el trabajo conjunto para empezar a reconstruir ese futuro mejor que la infancia se merece, y que constituye su derecho. Y para eso, necesitamos la creatividad, la fuerza y el valor de nuestras chicas, chicos, adolescentes y jóvenes. Necesitamos que sean protagonistas porque sin su participación y sus ideas, nada de lo que hagamos tendrá sentido», subrayó.

De esta manera, el evento se realizó en el marco de la ***conmemoración de los 75 años de trabajo ininterrumpido de UNICEF por los derechos de las niñas, niños y adolescentes.***

«Nacimos como agencia de emergencia, pero en estos 75 años hemos ampliado rápidamente nuestro trabajo y extendido nuestra misión para llegar a más de 191 países y territorios en el mundo, implementando programas humanitarios y de desarrollo a largo plazo», aseguró ***Brumana***.

La Representante de **UNICEF Argentina** también se refirió al *«contexto de mucha incertidumbre»* que hoy enfrentan los países, aunque destacó la *«esperanza»* existente *«porque sabemos que las crisis globales, aun presentándonos desafíos enormes, también son una oportunidad única para que el mundo se reimagine a sí mismo».*

*«Para **Chubb** es un orgullo y privilegio apoyar las iniciativas de **UNICEF Argentina** en su trabajo para garantizar los derechos de las niñas, niños y adolescentes del país. Hace más de diez años que **Chubb** acompaña a **UNICEF** apoyando acciones que promueven el bienestar de la niñez y agradecemos al organismo por permitirnos contribuir para lograr juntos un mundo más justo e inclusivo para cada infancia»*, fueron las palabras de ***Fernando Méndez, Presidente de Chubb Argentina.***

CHUBB®

Por su parte, ***Elena Roger*** apeló a promover la conciencia para virir en un mundo mejor. El concierto contó con la participación de invitados especiales: ***Lito Vitale, Chango Spasiuk***, su pareja ***Mariano Torre*** y la artista ***Sonia Álvarez.***

Frente a un público encendido que celebró los temas y acompañó con risas los divertidos comentarios de la artista, el concierto contó con la ***dirección musical de Javier López del Carril*** (también en guitarras) y la participación de los músicos ***Christine Brebes*** (violín), ***Carlos Britez*** (piano), ***Osvaldo Tabilo*** (batería) y ***Juan Bayón*** (contrabajo).

Gracias a los fondos recaudados, **UNICEF** continuará fortaleciendo los proyectos que lleva adelante en Argentina.

Hawk Group avanza en la Transformación Digital de los Seguros

El broker de seguros argentino con proyección internacional **Hawk Group** presentó su estrategia para ***liderar en Argentina la transformación de la industria del Seguro en la era de la digitalización.*** Entre los planes de Hawk para 2022, se destaca el desarrollo de nuevas líneas de negocios, el fortalecimiento de su presencia en Latinoamérica y Europa, nuevos acuerdos para brindar una experiencia totalmente digital de sus servicios de Asistencias, y el lanzamiento de una nueva marca de *software*. Además, en el mes de mayo realizará un viaje de fidelización al Caribe con sus principales clientes y alianzas.

Hawk Group, el broker de seguros con amplia trayectoria en el mercado asegurador, presentó su plan y la estrategia 2022 de la mano de las tres compañías que conforman el grupo: ***Hawk, Aseguralo*** y ***Blister Assist.***
Hawk Group, ***socio fundador de Cámara Argentina Insurtech***, se ha propuesto liderar la digitalización del sector en la Argentina de manera de ofrecer la flexibilidad de contratación de sus coberturas y así satisfacer a un consumidor que demanda un cambio en ese sentido.
En mayo del año pasado, **Hawk Group** presentó ***Aseguralo.com***, un ***broker de seguros 100% digital*** que llegó al mercado para proponer una forma más ágil tanto en la cotización, como en la emisión y gestión de siniestros, la gestión de pólizas y más.

«Este año, vamos a dar otro importante paso y presentaremos en los próximos meses nuestra propia marca de software, que nos permitirá generar nuevas alianzas con empresas de diferentes mercados, como Finanzas, Agentes de Pago, Retail, Turismo, Gaming, Seguros, entre otras, así como también con personas físicas, de manera que puedan sumar a su actividad actual la provisión de seguros con todo el soporte de Hawk», anticipó ***Sebastián Larrea, CEO de Hawk Group***.

*«Asimismo, a través de **Aseguralo**, la plataforma que revolucionó la forma de cotizar, contratar y gestionar pólizas de seguro, vamos a incursionar en el mercado de teléfonos celulares que, de acuerdo con Carrier & Asociados, en 2021 creció por encima del 40% respecto del año anterior, lo que equivale a unos 9.5 millones de unidades. Por otra parte, según Statista, en 2021, se estimó que alrededor de 34,8 millones de argentinos eran usuarios de algún tipo de teléfono móvil inteligente, lo que representaría un incremento de 1,6 millones en comparación con la cifra para 2020. La firma de investigación de mercado estima que para 2025 el número de usuarios en el país supere los 40 millones. En **Hawk** nos proponemos liderar la contratación de seguros de celulares a través de una herramienta que ofrece una experiencia 100% digital y el mejor costo del mercado»*, enfatizó el ***CEO de Hawk Group.***

*«En lo que respecta a **Blister Assist**, la estrategia también apunta a brindar a los clientes una experiencia digital en la contratación de Asistencias. En ese camino, recientemente hemos anunciado la puesta en operación de nuestra nueva plataforma de ecommerce, que podrá integrarse a las de nuestros distribuidores, expandiéndonos de esta manera a través del canal Retail, Financiero, entre otros. Asimismo, hoy estamos trabajando para que Organizadores, Brokers y Productores de Seguros puedan desarrollar un nuevo negocio a través de la intermediación de nuestra renovada oferta de Asistencias, que ofrece un mundo de soluciones a diferentes necesidades»*, informó ***Sebastián Larrea***.

Expansión territorial y reconocimiento

Conforme a su plan de expansión de operaciones, **Hawk Group** próximamente anunciará los avances logrados en su filial de España, donde es miembro de la cámara de comercio más grande del país; y en Paraguay, mercado en el que su presencia está consolidada.

*«En cuanto al mercado local, en **Hawk Group** estamos en permanente desarrollo de nuevas unidades de negocios apoyándonos en nuestro amplio ecosistema de productores y organizadores de seguros, por ejemplo, con líneas de grandes riesgos, líneas industriales y diferentes alianzas corporativas»*, destacó ***Sebastián Larrea***.

«A modo de reconocimiento del trabajo realizado en 2021, Hawk Group realizará un viaje de fidelización al Caribe en mayo próximo, al que invitamos a los 30 principales clientes y alianzas comerciales de la Argentina de las tres unidades de negocios. 2022 es un año clave para Hawk Group, en el que no solo consolidaremos el trabajo realizado en los últimos años, sino que también realizaremos una serie de importantes anuncios, como el lanzamiento de nuevos e innovadores productos, para cuyo desarrollo y crecimiento nos apoyaremos en nuestras actuales y nuevas alianzas que daremos a conocer en los próximos meses», dijo para concluir ***Sebastián Larrea.***

Las ART deberán constituir un fideicomiso financiero

A través del ***Decreto 79/2022*** publicado el viernes 18 de febrero en el Boletín Oficial, el ***Presidente de la Nación, Dr. Alberto Fernández***, dispuso que ***las Aseguradoras que operan en el Sistema de Riesgos del Trabajo deberán ceder los respectivos derechos de percepción derivados de la suma fija referida en el tercer párrafo del artículo 15 del Decreto N° 170/96***, necesarios para instrumentar el acceso al financiamiento mediante las herramientas financieras previstas en el Libro Tercero, Título IV, Capítulo 30 del Código Civil y Comercial de la Nación.

Los términos del contrato de constitución del fideicomiso serán propuestos por el conjunto de las Aseguradoras de Riesgos del Trabajo y deberán contar, previo a su suscripción, con la intervención de la ***Superintendencia de Seguros de la Nación*** y de la ***Superintendencia de Riesgos del Trabajo***, en orden a sus respectivas competencias.

Se encomienda a las Aseguradoras de Riesgos del Trabajo (ART), en conjunto o a través de una asociación civil en la que hayan delegado su representación, ***seleccionar y contratar a un agente fiduciario.***

Se incorpora como inciso d) del artículo 2° del Decreto N° 590 de fecha 30 de junio de 1997 y sus modificatorios el siguiente:
«d) el pago de los intereses, amortizaciones y demás costos de administración correspondientes a la cancelación de las deudas contraídas con el objeto de financiar el pago de las prestaciones indicadas en los incisos anteriores, mediante el uso de fuentes de crédito a las que hubiere sido autorizado acceder, conforme las condiciones que establezca la Superintendencia de Seguros de la Nación, en su calidad de Autoridad de Aplicación».

Se incorpora como incisos d), e) y f) y como último párrafo del artículo 4° del Decreto N° 590/97 de fecha 30 de junio de 1997 y sus modificatorios los siguientes:
«d) Los derivados de operaciones de financiamiento realizadas a través de los instrumentos previstos en el Libro Tercero, Título IV, Capítulo 30 del Código Civil y Comercial de la Nación, incluida la emisión de títulos valores con o sin oferta pública».

«e) Los obtenidos mediante el acceso a operaciones de crédito».

«f) Otros ingresos, aportes, contribuciones, subsidios, legados o donaciones que específicamente se le destinen».

El acceso a las fuentes de financiamiento previstas en los incisos d) y e) precedentes solo podrá tener por objeto financiar el pago de las prestaciones indicadas en los incisos a), b) y c) del artículo 2° y ***requerirá de la previa intervención de la Superintendencia de Seguros de la Nación, en su carácter de Autoridad de Aplicación*** en materia de administración del ***«Fondo Fiduciario de Enfermedades Profesionales» (FFEP).***

Será la SSN el órgano que efectuará las adecuaciones normativas que resulten necesarias para el cumplimiento de la presente medida. Mientras que la SRT tendrá a su cargo el control previo de los documentos que habiliten al ***pago por parte del «Fondo Fiduciario de Enfermedades Profesionales» (FFEP) a cada Aseguradora de Riesgos del Trabajo (ART).***

La presente medida entró en vigencia a partir de su publicación en el Boletín Oficial.

Considerandos

Entre los considerandos del ***Decreto 79/2022***, establece que *«resulta necesario habilitar el acceso a fuentes alternativas de financiamiento que permitan obtener los recursos económicos y financieros para afrontar los compromisos de pago generados, con cargo al mencionado fondo (FFEP) como contrapartida de las prestaciones dinerarias y en especie, brindadas a las trabajadoras afectadas y a los trabajadores afectados por la COVID-19».*

Por otra parte, desde el ejecutivo destacaron que *«la reglamentación que define la creación del referido Fondo, su integración, administración y recursos, entre otros, actualmente no contempla la posibilidad de recurrir a otras fuentes de financiamiento distintas de la proveniente de la contribución que efectúan los empleadores y las empleadoras a través del pago de la suma fija establecida en el Decreto N° 590/97».*

Y por último: *«Analizadas las modalidades de acceso al financiamiento, disponibles en el mercado financiero argentino y el marco normativo vigente, aparecen como herramienta apropiada y conducente, a los fines perseguidos, las previstas en el Libro Tercero, Título IV, Capítulo 30 del Código Civil y Comercial de la Nación».*

Ver el Decreto 79/2022

Metaverso y los beneficios potenciales para las Compañías de Seguros

Para el 2024 se calcula que ***la oportunidad de mercado para el metaverso puede alcanzar los US$800.000 millones impulsado por usuarios y marcas***, según una investigación de *Bloomberg Intelligence*.

Por ***Mauricio Fernández. Gerente Comercial y Marketing de Ituran Argentina.***

Según la definición de *Matthew Ball*, autor del extenso ***Metaverse Primer***, *«**El metaverso es una red expansiva de mundos 3D persistentes y renderizados en tiempo real y simulaciones** que soportan la continuidad de la identidad, los objetos, la historia, los pagos y los derechos, y **que pueden ser experimentados de forma sincronizada por un número realmente ilimitado de usuarios, cada uno con un sentido individual de la presencia**».*

Desde que ***Mark Zuckerberg*** presentó el ***Metaverso***, no se ha dejado de hablar de su potencial por el espacio que brinda para la interacción en el entorno digital con objetos virtuales, que están empezando a revolucionar las ventas digitales dentro de esa red.

Como nunca antes, ***se está viviendo un cambio de la economía digital, que fue acelerada por la pandemia, llevando a reconfigurar los canales comerciales.*** En este contexto, ***algunas grandes compañías han comenzado a invertir en el metaverso, proyectando todo el potencial que va a tener para su negocio***. Y así como las empresas se tuvieron que *aggiornar* a internet y replantear estrategias comerciales, ***el metaverso las vuelve a poner en un nuevo espacio donde tienen que volver a repensar su negocio.***

Con la capacidad de interacción que propone esta nueva virtualidad cambiará la relación que se tiene con los usuarios, la forma de vender y la forma en que las empresas ofrecen sus servicios y productos. Esto no excluye a ***las compañías de seguro, ¿están preparadas para ofrecer sus servicios en el metaverso? ¿Se podrá dar asistencia a un cliente dentro de este entorno?***

La digitalización ha ido atravesando a las distintas industrias, y la tecnología es el factor clave para que una industria se reinvente en este nuevo contexto. ***Las empresas que trabajen activamente en su transformación y en sumergirse en este nuevo entorno estarán en mejores condiciones para posicionarse y tener éxito en él.***

Una oportunidad para las compañías aseguradoras

El uso de la realidad virtual y aumentada va a permitir a los usuarios tener experiencias completas y únicas. En estos ambientes reales los jugadores van a poder comprar autos, casas, probarse ropa, etc. ***Es un mundo real que pasa a la virtualidad, donde se consume de igual manera.*** Es un universo donde las marcas ven todo el potencial para poder incorporar sus servicios y productos.

Si bien estamos en los inicios de un nuevo salto, cabe hacerse algunas preguntas disparadoras para repensar a la industria aseguradora y las nuevas posibilidades que se abren: ***¿Cómo pueden las compañías de seguros desempeñar un papel de protección, tecnología y seguridad en el gran metaverso?***

¿Es posible empezar a crear el futuro de estas compañías como industria en la nueva realidad? ¿Están dispuestas a ser partícipes activos de los nuevos retos que traerán los gigantes avances tecnológicos?

Y es en el marco de las potencialidades que se abren las posibilidades que se presentan para las compañías aseguradoras, en un nuevo mundo donde no existen limitaciones. Sin duda, ***deberán pensar sus estrategias de negocios en base al uso de tecnologías que contemplen este nuevo mundo para posicionarse y competir por el espacio.***

Y aunque el metaverso sea un mundo virtual, necesita de las marcas físicas ya que su impacto vendrá de las redes y los usuarios, siendo que en esta virtualidad van a consumir marcas que ya conozcan.

Swiss Re informa ingresos netos de USD 1400 millones para 2021 y anuncia nuevos y ambiciosos objetivos financieros

• Reaseguro de propiedad y accidentes (P&C Re) ingresos netos de 2100 millones de USD; ratio combinado del 97,1% y ratio combinado normalizado del 94,7 %, en línea con el objetivo de todo el año.
• Vida y Reaseguro de Salud (L&H Re) pérdida neta de USD 523 millones; excluyendo pérdidas por COVID-19, ingreso neto de USD 1.1 mil millones.
• Ingresos netos de Soluciones Corporativas de USD 578 millones; ratio combinado del 90,6% y ratio combinado normalizado del 95,0%, superando el objetivo del <97%.
• Fuerte retorno de la inversión (ROI) del 3,2%.
• Excluyendo pérdidas por COVID-19, ingresos netos del Grupo de 3000 millones de USD y rentabilidad sobre el capital (ROE) del 11,6%.
• P&C Re aumentó el volumen de primas en un 6% en las renovaciones de enero de 2022 y logró aumentos de precios del 4%.
• Posición de capital muy sólida con un índice de Prueba de Solvencia de Grupo Suizo (SST) en torno al punto medio del rango objetivo de 200-250% a partir del 1 de enero de 2022.
• El Consejo de Administración propondrá un dividendo estable de CHF 5,90 por acción en la Junta General Anual del 13 de abril de 2022.
• Swiss Re apunta a un ROE del Grupo del 10% 2 en 2022 y del 14 % en 2024.

Swiss Re registró un ingreso neto de USD 1400 millones en 2021 y un ROE del 5,7%, impulsado por el notable desempeño de sus negocios de propiedad y accidentes. Sobre la base de la sólida posición de capital del Grupo y las perspectivas positivas de ganancias, ***el Consejo de Administración propondrá un dividendo de CHF 5,90 por acción.*** Además, ***Swiss Re anunció nuevos objetivos de segmento ambiciosos y apunta a aumentar el ROE del Grupo al 10% en 2022 y al 14% en 2024.***

El ***Director Ejecutivo del Grupo Swiss Re, Christian Mumenthaler***, dijo: *«2021 marcó un punto de inflexión importante para Swiss Re. A pesar de los impactos aún importantes de COVID-19 y una alta incidencia de grandes catástrofes naturales durante todo el año, nos recuperamos a una ganancia de USD 1400 millones. Hemos trabajado arduamente para fortalecer el desempeño comercial, con un riguroso enfoque en la calidad de la cartera y la excelencia en suscripción. Nuestros resultados de 2021 son un testimonio de estos esfuerzos y estamos convencidos de que nuestro desempeño seguirá mejorando».*

Swiss Re mejora significativamente la rentabilidad a pesar de los impactos de COVID-19

Swiss Re reportó una utilidad neta de USD 1400 millones y un ROE del 5,7% para 2021, recuperándose considerablemente de una pérdida neta de USD 878 millones en 2020. Este resultado se logró cuando el Grupo absorbió grandes pérdidas por catástrofes naturales de USD 2400 millones en toda su negocios, así como reclamos totales relacionados con COVID-19 de USD 2.0 mil millones. ***La gran mayoría de las pérdidas de COVID-19 se originaron en el negocio de L&H Re, mientras que los impactos en los negocios de propiedad y accidentes fueron mínimos.*** Excluyendo los impactos de la COVID-19, los ingresos netos de Swiss Re fueron de 3000 millones de USD, lo que representa un aumento del 39%.
Swiss Re siguió creciendo en todos sus negocios, aumentando las primas netas ganadas y los ingresos por comisiones del Grupo en un 4,8% en comparación con el año anterior a 42 700 millones de USD en 2021.
El rendimiento de las inversiones del 3,2% en 2021 estuvo impulsado por ingresos recurrentes y ganancias significativas en la valoración de acciones. El Grupo sigue gestionando su cartera de inversiones centrándose en la generación de ingresos sostenibles.
Swiss Re mantuvo su posición de capital muy sólida a lo largo de 2021, y su índice de SST de grupo se situó en torno al punto medio del rango objetivo de 200-250 % a partir del 1 de enero de 2022.

P&C Re informa fuertes ganancias, lo que refleja una mejor calidad de la cartera

En 2021, P&C Re reportó una utilidad neta de USD 2100 millones, en comparación con una pérdida neta de USD 247 millones en 2020. El resultado de 2021 refleja la mejora en la calidad de la cartera y los aumentos de tasas, así como resultados de inversión favorables. ***Las primas netas obtenidas de P&C Re aumentaron un 5,3% hasta los 21900 millones de USD***, respaldadas por mejoras continuas en los precios, una suscripción disciplinada y una evolución favorable del tipo de cambio.

El negocio absorbió grandes pérdidas por catástrofes naturales de USD 2100 millones en 2021, principalmente relacionadas con el huracán Ida y las inundaciones en Europa en el tercer trimestre, así como la tormenta invernal estadounidense Uri en el primer trimestre.

El índice combinado mejoró notablemente a 97,1% para 2021 desde 109,0% en 2020. Sobre una base normalizada, P&C Re logró un índice combinado de 94,7%, en línea con su objetivo de menos del 95% para todo el año.

gourmand

EL TROPEZÓN DESDE 1894
Callao 248, C.A.B.A. / 011 4371 5046
eltropezonrestaurant

profile *profile*

HOTEL PALERMITANO BY DOT BOUTIQUE

Confort y vanguardia para sentirse único

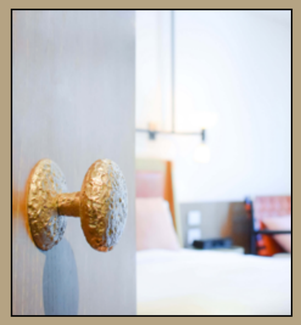
ficha técnica *ficha técnica*

NOMBRE	***PALERMITANO By DOT Boutique***
DOMICILIO	*Uriarte 1648, Palermo Soho CABA, Argentina*
TELÉFONO	*(54 11) 5263 0627*
ESPECIALIDAD	*Hotel Boutique*
HOTELERÍA	*16 Habitaciones (Standard, Superior y Suite con balcón)*
VARIOS	*Roof Top y Terrace Pool (Tratamientos de belleza y masajes) SIPAN Restaurante (Cocina fusión peruano japonesa)*

Concepto

Hotel Palermitano by DOT Boutique es un ***hotel boutique*** diseñado por el arquitecto vanguardista David Collins e inspirado en el impacto del Art Decó en Sud América y el modernismo de los grandes diseñadores del siglo XX.

Está ubicado en el emblemático barrio de Palermo Soho y se caracteriza por ***detalles que saben marcar la diferencia***. Ofrece todo el confort y servicio exclusivo de un hotel reconocido a nivel nacional e internacional y ampliamente premiado por los buscadores y plataformas de reservas hoteleras más consultadas.



Habitaciones

Sus 16 habitaciones -con piso de roble de Eslavonia- cuentan con ***muebles de diseño exclusivo*** y ofrecen a la vez calidez, intimidad y estilo para los más exigentes viajeros. Todas las habitaciones, intervenidas por artistas, despiertan los sentidos y la curiosidad por descubrir cada uno de sus espacios únicos e irrepetibles. Los baños fueron construidos utilizando materiales tan puros y nobles como el mármol de Carrara. **Palermitano** ofrece tres tipos de habitaciones: ***Standard, Superior y Suite***.

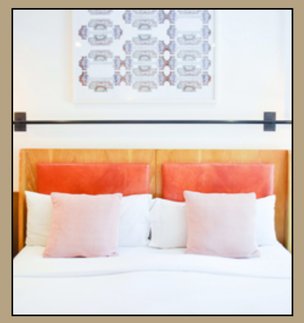
La ***Standard*** tiene una cama *queen size*, un lujoso baño de mármol de Carrara con ducha, amenidades, pisos de roble de Eslavonia, escritorio, minibar y *TV Led* y caja de seguridad (tamaño para computadora portátil).

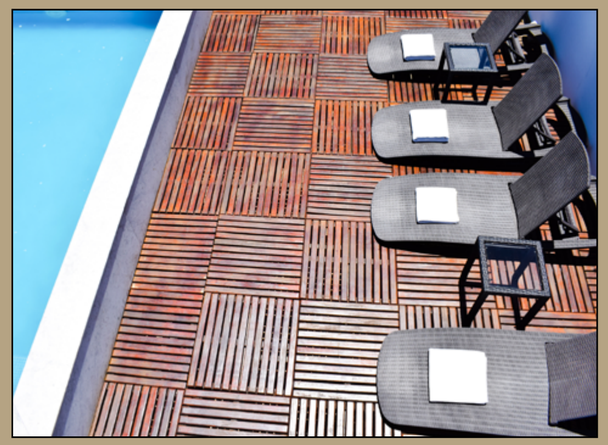
La ***Superior*** tiene una cama *queen size* o dos camas individuales. Se puede añadir una cama extra para una tercera persona. Lujoso baño de mármol de Carrara con ducha y bañera, amenidades, pisos de roble eslavo, escritorio, minibar y caja de seguridad (tamaño de *laptop*). Las habitaciones están equipadas con TV LCD de 32 pulgadas, Wi-Fi y teléfono.

La ***Suite*** tiene una cama *queen size*. Se puede añadir una cama supletoria para una tercera persona. Todas las *suites* tienen un amplio y lujoso baño de mármol de Carrara con ducha y bañera, amenidades y pisos de roble eslavo. En particular, esta habitación cuenta con un amplio balcón desde donde se puede conectar con la esencia del barrio de Palermo.

Ubicación

Ubicado en pleno ***Palermo Soho***, su cercanía a la movida gastronómica más exclusiva y a los mejores bares de la city, lo hace un punto estratégico para recorrer las incontables opciones sin restricciones. Si el turismo es el motivo, cuenta con bicicletas a disposición de cada huésped, invitando a conocer la mágica ciudad de Buenos Aires desde otra perspectiva. Rondando la zona también pueden encontrarse los irresistibles *outlets* de las primeras marcas argentinas y extranjeras de indumentaria, zapatos y carteras. ➤➤





HOTEL PALERMITANO BY DOT BOUTIQUE

Espacios exclusivos y con estilo para viajeros exigentes

Roof Top & Terrace Pool

El ***Roof Top*** y ***Terrace Pool*** invitan a sumergirse en este mágico escenario.

Profesionales en el arte del relax ofrecen diferentes servicios de masajes y tratamientos de belleza para complementar la experiencia. Simplemente, se trata de un pequeño tesoro escondido en plena ciudad que propone dejar atrás las preocupaciones para dar lugar a la calma.

Sipan Restaurante

SIPAN es el restaurante ubicado dentro del hotel, que se integra al polo gastronómico con su elegante concepto de ***cocina fusión Peruano Japonesa***. Este prestigioso restaurante ha sido reconocido por el gobierno de Perú como ***el mejor restaurante de cocina nikkei fuera de Perú***, ofreciendo lo mejor de la cocina *nikkei* del mundo.

En ***SIPAN*** el protagonismo lo tiene la amplia variedad de ***pescados y mariscos frescos del más alto nivel***, ***coctelería de autor*** liderando la carta los *Pisco Sour* en distintas variantes y, también, el ambiente que invita a pasar las horas disfrutando de la ***ambientación moderna*** y de la ***música de género electrónico contemporáneo*** con elementos del folklore andino. En ***Sipan Palermo*** el patio se encuentra rodeado de verde natural.

SIPAN, considerado el restaurante líder

indiscutido de cocina fusión peruana japonesa, está liderado por el ***Chef José Castro Mendivil***. El concepto del *open kitchen* permite a los comensales ver a los cocineros en acción y así vivir una completa experiencia.

Horario: de 19.30 a 0 horas. Lunes cerrado.

Isabel Bar

Adicionalmente, los huéspedes del hotel podrán disfrutar de un ***welcome drink de cortesía*** en el exclusivo **Bar Isabel**, ubicado al lado del hotel. Un lugar de encuentro con la mejor coctelería y un ambiente *cool* y distendido para bailar, tomar algo o comer en uno de los lugares más concurridos por los propios palermitanos y quienes frecuentan la zona. Además de su elegante salón, dispone de un increíble patio para disfrutar al aire libre.

Isabel Bar propone un servicio cinco estrellas, con tragos clásicos, ejecutados a la perfección, comida elegante acompañada por una iluminación y ambientación única en el mundo. Elegido por *Conde Nast Traveler, Vogue Wallpaper*, por su concepto y diseño, sumado a la elegancia de los frecuentes visitantes que hacen que ***Isabel*** sea la ***combinación perfecta entre el alto diseño, los terciopelos, exóticas maderas y la rebeldía del Rock & Roll.***

Horario: de 19.30 a 0 horas. Lunes cerrado.

SANCOR SEGUROS

estamos

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

sancorseguros.com.ar 0800 444 2850

Nº de inscripción en SSN 0224 | Atención al asegurado 0800-666-8400 | Organismo de control www.argentina.gob.ar/ssn | SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

Año 29 - Nº 709

informe operadores de mercado

Buenos Aires, 2º Quincena Febrero 2022

GALENO SEGUROS
TU TRANQUILIDAD CRECE.
www.galenoseguros.com.ar

GALENO SEGUROS
TU TRANQUILIDAD CRECE.
www.galenoseguros.com.ar

CARA a CARA

Carlos Fernando Rozen

Casado - 51 Años - 2 Hijas (Rafaela y Elena) - Signo Capricornio (05-01-1971)

Socio de Consultoría de BDO en Argentina

UN HOBBY
Tenis

LA JUSTICIA
Una de las bases para poder vivir en sociedad

SU MAYOR VIRTUD
La modestia

LA SEGURIDAD
Tranquilidad para vivir en libertad

AVIÓN O BARCO
Barco

VESTIMENTA FORMAL O INFORMAL
Jean, borcegos, remera. El color negro es mi preferido

UN SER QUERIDO
Dos, mis hijas Rafi y Elena

ACTOR Y ACTRIZ
Morgan Freeman y Octavia Spencer

UNA ASIGNATURA PENDIENTE
Tocar guitarra

LA MENTIRA MÁS GRANDE
Culpar a la suerte

NO PUEDO DEJAR DE TENER...
Un vaso de Coca Light de vez en cuando

UN RIESGO NO CUBIERTO
La estupidez humana

LA MUERTE
Algún día la conoceré, quisiera que me espere mucho

EL MATRIMONIO
Una importante decisión y un compromiso de cuidarlo

EL PASADO
Recuerdos para extraer, experiencia para aprender, cosas para olvidar

EL DÓLAR
Un mal necesario

LE TENGO MIEDO A...
Las profundidades

SU RESTAURANTE FAVORITO PARA CENAR
Vicente López (en Vicente López)

UN SECRETO
No estoy dispuesto a perderlo, mis disculpas

LA INFLACIÓN
Nuestro socio más injusto

UN SUCESO DE SU NIÑEZ QUE RECUERDE HASTA HOY
Robé un alfajor de un quiosco a mis 8 años. Lo devolví por orden de mi padre

TENGO UN COMPROMISO CON...
Lo correcto

LOS HOMBRES EN EL TRABAJO SON MEJORES QUE LAS MUJERES
No

EL FIN DEL MUNDO
Buscar el lugar para saltar al vacío y disfrutar de ese momento luego del mejor beso

UN PERSONAJE HISTÓRICO
Mandela

EN COMIDAS PREFIERO...
Pescado

¿QUÉ MALA COSTUMBRE LE GUSTARÍA DEJAR?
Comer snacks a la noche

¿QUÉ COSA NO PERDONARÍA NUNCA?
Soy capaz de perdonar todo

UNA CANCIÓN
Soñé un sueño (de Los Miserables)

ME ARREPIENTO DE
Estuve a punto de comprar 10 bitcoins en 2017 cuando su valor era de USD 1000

EL LUGAR DESEADO PARA VIAJAR
Oeste de EE.UU. en auto por la costa y por adentro

¿EN QUÉ PROYECTO NUNCA INVERTIRÍA DINERO?
En un «tiempo compartido»

DIOS
La convergencia de la creencia y la esperanza en la forma que cada uno desee creer

ESCRITOR FAVORITO
Nietzsche (admito que lo leo y no lo aprecio, pero comprendí otras perspectivas)

EN TEATRO
Cualquier comedia musical de Broadway junto a mi familia

LA CORRUPCIÓN
La forma más cruel de romper el mundo. El ancla que no nos permite navegar

LA INFIDELIDAD
Una profunda tristeza. También una oportunidad

ESTAR ENAMORADO ES...
No poder explicarlo

UN PROYECTO A FUTURO
Tecnología para disminuir la corrupción

PROGRAMA PREFERIDO DE TV / CABLE
El Show de Jimmy Fallon

¿QUÉ ES LO QUE MÁS APRECIA DE SUS AMIGOS?
Su capacidad de disfrutar del estar juntos

MEJOR Y PEOR PELÍCULA QUE VIO ÚLTIMAMENTE
Mejor: Cinema Paradiso (la volví a ver en 2021); Peor: The Virtuoso (una pena por Anthony Hopkins)

UN FIN DE SEMANA EN...
La playa (sin gente)

LA TRAICIÓN
El incumplimiento de lo acordado, dañar mucho, pero más aún a sí mismo

SU BEBIDA PREFERIDA
Jack Daniels

¿CUÁL FUE EL ÚLTIMO LIBRO QUE LEYÓ?
Tiempos de Magos (Wolfram Eilenberger)

MI MODELO PREFERIDA ES
Malala Yousafzai. Me gustaría que todos sepan quién es

EL AUTO DESEADO
Aston Martin 1971 DBS V8 (del año de mi nacimiento)

PSICOANÁLISIS
Muy necesario para cuando lo consideramos muy necesario

MI MÚSICO PREFERIDO ES...
El pianista Roberto Cacciapaglia

EL CLUB DE SUS AMORES
River Plate

EL PERFUME
Emblem (Mont Blanc)

¿QUÉ ES LO PRIMERO QUE MIRA EN UNA MUJER?
Su mirada

LA MUJER IDEAL
Claudia (puede que lea este reportaje)

RED SOCIAL PREFERIDA
Linkedin

LA CULPA ES DE...
El que se queja, pero no hace nada para cambiarlo (cómplice)

SI VOLVIERA A NACER, SERÍA
Cantante

UN MAESTRO
Pitágoras

EN DEPORTES PREFIERO...
Tenis

UNA CONFESIÓN
De niño mi sueño era ser ascensorista

EL GRAN AUSENTE
Djokovic en el abierto de Australia

NO PUEDO
Dormir con la TV encendida

MI PEOR DEFECTO ES
Confío muy rápidamente (a veces es genial, otras decepcionante)

MARKETING
La Llama que Llama (casi todo lo que el Marketing necesita saber)

¿QUÉ REGALO LE GUSTARÍA RECIBIR?
Un par de tubos de pelotas de tenis. Siempre son útiles

¿QUÉ TÉCNICA DE RELAJACIÓN TIENE?
Solo me relajo cuando duermo

DE NO VIVIR EN ARGENTINA... ¿QUÉ LUGAR DEL MUNDO ELEGIRÍA?
Argentina 🙂

Aseguradora: BBVA Consolidar Seguros S.A. CUIT 30-50006423-0 Av. Leandro N. Alem 728/732 (C1001AAP) - C.A.B.A.
Nº de inscripción en SSN 0396 | Atención al asegurado 0800-666-8400 | Organismo de control www.argentina.gob.ar/ssn | SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN