



informe

operadores de mercado



Entrevista a Sebastián Larrea CEO de Hawk Group

Hawk Group se consolida y crece

SIMPLE



**PÓLIZA DE CAUCIÓN DIGITAL
DE AFIANZADORA**
EN EL MOMENTO Y SIN MOVERTE
DE TU NOTEBOOK.

Sólo un PAS entiende la necesidad de una garantía accesible, económica y confiable. La Póliza Digital de Afianzadora es la herramienta de trabajo más simple para la gestión de Seguros de Caucción. Imposible de falsificar y extraviar, de disponibilidad inmediata, segura, ecológica y confidencial.

Escribinos a: info@afianzadora.com.ar



Escaneá para conocer más.



AFIANZADORA
SEGUROS DE CAUCIÓN

«El mercado y nuestros clientes nos llevan a expandirnos»

Los objetivos de Hawk Group para el 2022, grupo económico dedicado a la comercialización de seguros y servicios -integrado por Hawk, Aseguralo, Assist Blister y Branco-, consisten en fortalecer y consolidar la presencia de las compañías que lo conforman en Latinoamérica y Europa, generando nuevas unidades de negocios, acuerdos y alianzas con socios estratégicos, e impulsando también el desarrollo de Branco, su flamante herramienta de software. Entre los planes para este año, tanto a nivel nacional como internacional, se destacan el desarrollo y crecimiento del Canal Productores y Organizadores, así como también, la consolidación de su presencia a nivel federal y en los países donde ha desembarcado.



Larrea. «En Hawk queremos trabajar sobre una mirada más transversal sobre nuestras diferentes unidades de negocios para seguir potenciándonos comercialmente. Entre los planes para 2022, se encuentran la consolidación de nuestra presencia a nivel federal, así como también en los países donde hemos desembarcado, sin perder de vista nuevas oportunidades».

Sebastián Larrea, CEO de Hawk Group, reflexiona sobre el presente y la proyección del Grupo.

• ¿Cómo define a Hawk Group? ¿A qué se dedica, cuál es su trayectoria y cómo es la actualidad del Broker?

Hawk Group es un grupo económico dedicado a la comercialización de seguros y servicios cuyo principal objetivo es poder brindarle a nuestros clientes un asesoramiento diferenciado que cubra todas sus necesidades en términos de gestión de riesgo, potenciando siempre nuestro valor agregado en los mercados de individuos y corporativos.

Parte de las empresas que componen el grupo son **Hawk, Aseguralo, Assist Blister** y **Branco**.

■ **Hawk** es un broker de seguros nacional e internacional, con una amplia trayectoria en el mercado. Se trata de una empresa orientada al servicio y a la innovación, enfocada en los negocios corporativos y en el desarrollo de organizadores y productores.

■ **Aseguralo** es un broker 100% digital que apuesta a la tecnología para ofrecer una experiencia simple y ágil a la hora de cotizar, emitir y gestionar siniestros y pólizas de seguro a la medida de las necesidades de cada cliente.

■ **Assist Blister** ofrece Servicios y Asistencias que simplifican la manera de vivir, de moverse, de conectarse con la tecnología a través de asociaciones estratégicas con más de 140 comercios y cadenas de retail de todo el país.

■ **Branco**, nuestra nueva herramienta de software, provee una solución integral que permite a las empresas de diferentes

R.A.S.A

REASEGURADORES
ARGENTINOS S.A.

Haciendo historia en el reaseguro
Argentino desde 1992.

EXPERIENCIA
SOLIDEZ Y
RESPALDO

CALIFICACIÓN
AA -

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

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

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

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



ESCUDO SEGUROS

Una buena decisión

NUESTROS PRODUCTOS

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


www.escudoseguros.com.ar

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



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

N° de inscripción en SSN
0746

Atención al asegurado
0800-666-8400

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

SSN SUPERINTENDENCIA DE
SEGUROS DE LA NACIÓN

PROTAGONISTAS

«EL MERCADO ASEGURADOR TIENE UNA DEMANDA FUERTE EN LA DIGITALIZACIÓN»

➡ segmentos del mercado comercializar una amplia cartera de seguros en forma ágil e intuitiva.

Hoy el grupo está compuesto por 60 profesionales, cuyo objetivo es potenciar el desarrollo de soluciones con alta vocación de servicio, garantizando calidad, responsabilidad y compromiso.

- ¿Cuál es el presente y la proyección de las compañías que componen el Grupo?

- Los objetivos de **Hawk Group** para el 2022 consisten en fortalecer y consolidar la presencia de las compañías que conforman el grupo en Latinoamérica y Europa, generando nuevas unidades de negocios, nuevos acuerdos y alianzas con socios estratégicos, e impulsando también el desarrollo de **Branco**.

En 2021 se establecieron las bases para la expansión internacional, proyectando un fuerte crecimiento para el 2022.

Entre los planes para este año, tanto a nivel nacional como internacional, se destacan el **desarrollo y crecimiento del Canal Productores y Organizadores**.

También se hará foco en el desarrollo de nuevas líneas de negocios y nuevos acuerdos para brindar una experiencia totalmente digital de nuestros servicios de Asistencias y la comercialización de seguros *online*. Tal es el caso de nuestra herramienta de *software* **Branco** -acelerada por **Neutrón**-, que nos permitirá generar nuevas alianzas con empresas de

diferentes mercados, como Finanzas, Agentes de Pago, *Retails*, Turismo, *Gaming* y Seguros, así como personas físicas, entre otras.

- ¿Cuál es el plan estratégico para 2022 y por qué se propone liderar la digitalización del sector asegurador en Argentina?

- Entendemos que *el futuro es la digitalización, no solo para la comercialización sino también para la experiencia de usuario*. Para 2022, la meta es crecer considerablemente en las alianzas nacionales e internacionales y mejorar los procesos internos con una visión centrada en el cliente.

El mercado asegurador tiene una demanda fuerte en la digitalización. Lo vemos como una oportunidad de negocio, una manera de acercarle una solución al cliente en su cotidianeidad, ya sean usuarios finales, empresas, productores, organizadores y *partners*, para todo nuestro canal comercial.

- Considerando que el Grupo proyecta presentar su propia marca de *software*, ¿cuáles son los objetivos y los próximos pasos en este sentido, y de qué manera se relaciona con el mercado de seguros?

- A partir de la búsqueda interna de mejora continua e innovación en todos nuestros procesos, surge la oportunidad de crear nuestra propia herramienta, de manera de ofrecer al mercado nuestro *expertise*, flexibilidad y un equipo de profesionales con alto nivel de conocimiento.



El objetivo de **Branco** es brindarle a empresas de diferentes mercados, como finanzas, *retails*, turismo, *gaming* y movilidad urbana, la posibilidad de integrar la plataforma *online* para ofrecer a sus clientes la contratación de seguros. El *software* provee una solución integral que permite que las empresas de diferentes segmentos del mercado puedan comercializar una amplia cartera de seguros en forma ágil e intuitiva.

- ¿Cuáles son los productos y servicios que brinda Hawk Group para personas y empresas? ¿Proyectan lanzar nuevos productos y/o líneas de negocios?

- Si bien las compañías tienen como fin principal brindar servicio, cada una se especializa en diferentes productos.

Hawk apunta a lo corporativo, a grandes riesgos. **Aseguralo** apunta a los seguros masivos/individuales de contratación *online* (Hogar, Automotor, Motovehículo, Movilidad Urbana).

Assist Blister apunta a las asistencias focalizadas en las necesidades particulares según cuatro universos: Hogar, Personas, Urbano y Soluciones Tecnológicas.

Branco apunta a las alianzas con empresas de diferentes actividades, como Finanzas, Agentes de Pago, *Retails*, Turismo, *Gaming* y Seguros, etc.

- ¿Cuáles son las ventajas y herramientas que el Grupo pone a disposición de los Productores Aseguradores y Organizadores? ¿Por qué un PAS debería trabajar con Hawk Group?

- En lo que refiere al canal de **Productores**, el grupo cuenta con una propuesta de valor para potenciar comercialmente el crecimiento del canal de venta a través de diferentes herramientas.

Creemos que **Hawk** debe aportar valor en todo el proceso, ya sea brindando excelentes condiciones comerciales y una activa gestión con las principales aseguradoras del mercado, así como también en el asesoramiento de nuestro equipo de profesionales, atención de cobranzas y siniestros.

Ofrecemos a nuestros productores una gran variedad de productos y servicios para personas y empresas que incluye Seguros Patrimoniales, ART y Seguros de Vida, complementados con Asistencias Prestacionales, brindando una solución integral al consumidor.

Nuestro objetivo es presentar en cada oportunidad una propuesta de valor en el ecosistema, ya sea desde el asesoramiento para una cotización y armado de propuesta, como también en condiciones para una venta exitosa.

- Como socio fundador de la Cámara Argentina de Insurtech, ¿cuál es la visión del Grupo sobre el futuro de las insurtechs en Argentina y Latinoamérica y su desarrollo a corto plazo?

- Desde la **Cámara Argentina Insurtech** se están impulsando proyectos que ayudan al desarrollo de *Insurtech* en el país. Existen muchas *startups* incursionando en el mercado y ofreciendo grandes soluciones, y también compañías invirtiendo en áreas de Innovación y Tecnología.

Creemos que *existe un gran potencial gracias al importante desarrollo de talento humano en Argentina, siendo uno de los pioneros en la región en este sentido*. Desde un inicio, destacamos la importancia de que se aúnen fuerzas, criterios y proyectos comunes a largo plazo de todos los sectores involucrados: Estado, compañías, intermediarios, privados, etc. Hoy está sucediendo, ya que existe una clara sinergia entre todas las partes.

« Ofrecemos a nuestros Productores una gran variedad de productos y servicios para personas y empresas que incluye Seguros Patrimoniales, ART y Seguros de Vida, complementados con Asistencias Prestacionales, brindando una solución integral al consumidor »

- ¿De qué manera Aseguralo.com se inserta y proyecta seguir desarrollándose en el mundo insurtech?

- La estrategia consiste en continuar la senda de crecimiento apoyándonos en la cartera de clientes que actualmente tenemos vigente, ofreciéndoles nuevos productos de **Aseguralo**. Paralelamente, fortaleceremos nuestra inversión para expandirnos en un público que consideramos *target* para esta solución, como es el caso del público joven, que tiene la necesidad de consumir productos y servicios de un modo *on demand*. En ese sentido, por ejemplo, **Aseguralo** es sponsor de **EBRO Gaming**, el equipo de *esports* de la organización liderada por «La Bruja» Verón, que en 2021 se consagró como el primer campeón Latinoamericano de «League of Legends: Wild Rift» y viajó a Singapur para jugar el mundial de la categoría.

- ¿Cómo ha sido la experiencia y los avances logrados por Hawk Group en sus filiales de España y Paraguay? ¿Y que lo llevó a elegir dichos países para expandirse?

- La presencia de **Hawk Group** en el mercado paraguayo ya es una realidad: hemos firmado recientemente un acuerdo societario con un importante grupo económico local, ➡



RUS presenta su botón de pago!



Descargá
RUS
móvil

DISPONIBLE EN Google Play

Consíguelo en el App Store

o ingresá en
rus.com.ar

RUS
DIGITAL

Nº de inscripción en SSN
0360

Atención al asegurado
0800-666-8400

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

SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

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

TRIUNFO SEGUROS

Sponsor Oficial de
Las Leonas y Los Leones

f i t
triunfoseguros.com

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



PROTAGONISTAS

➡ con el objetivo de alcanzar rápidamente una participación significativa en el mercado asegurador de ese país a través de las empresas que conforman el grupo: el *broker* de seguros **Hawk**, la plataforma **Aseguralo** y los servicios de Asistencias y Garantías de **Assist Blister**, así como también **Branco**.

Por otro lado, **Hawk Group** ya está inscripto en el registro mercantil de España, lo que permite desarrollar la actividad como *broker* en ese país y toda la Comunidad Económica Europea, con una recepción muy satisfactoria de la firma.

El mercado y nuestros clientes nos llevan a expandirnos. Previo a cada paso en ese proceso de expansión, hubo un análisis por parte del grupo de la viabilidad de poder operar comercialmente en cada país, basándonos en nuestra propuesta de valor.

- ¿Cuáles son los planes de expansión del Grupo en Argentina y en relación a continuar con la apertura de filiales en otros países?

- Nuestra amplia experiencia en el mercado asegurador representa una herramienta clave para replicar nuestros modelos de negocio no solamente en el país sino también en el resto del mundo, apoyándonos en la sinergia que hemos logrado entre todas las partes que conforman el ecosistema **Hawk**: nuestro equipo de trabajo y socios estratégicos, compañías aseguradoras, clientes y productores.

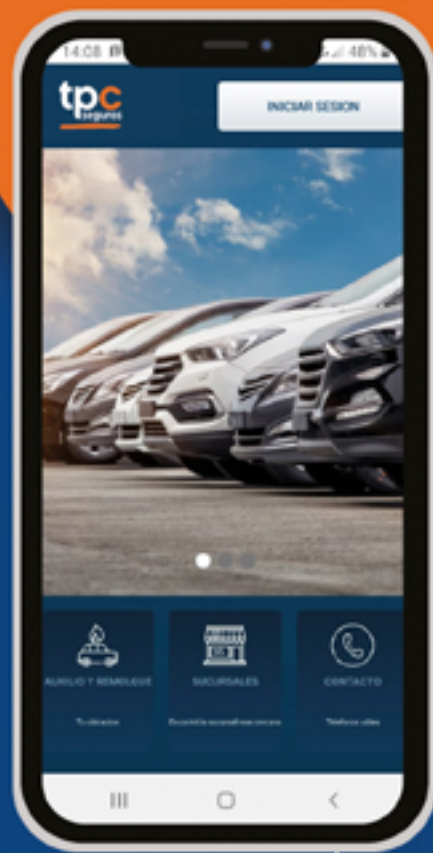
En Hawk queremos trabajar sobre una mirada más transversal sobre nuestras diferentes unidades de negocios para seguir potenciándonos comercialmente.

Entre los planes para 2022, se encuentran la consolidación de nuestra presencia a nivel federal, así como también en los países donde hemos desembarcado, sin perder de vista nuevas oportunidades. 📍



tpcseguros

iConocé TPC App!



Ahora tenemos servicios
más eficientes y rápidos
para nuestros clientes.

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

¡Y más!



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

Buscanos en
TPC Seguros

Nº de inscripción en SSN
0317

Atención al asegurado
0800-666-8400

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

SSN | SUPERINTENDENCIA DE
SEGUROS DE LA NACIÓN

informe
operadores de mercado

Publicación especializada de aparición quincenal
AÑO 29 / Nº 710 - Marzo 2022

REDACCIÓN, PUBLICIDAD Y SUSCRIPCIONES

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

DIRECTORA

Delia Rimada
delia.rimada@moez.com.ar

DISEÑO & DIAGRAMACIÓN

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

ADMINISTRACIÓN, SUSCRIPCIÓN & PUBLICIDAD

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

ADMINISTRACIÓN, FACTURACIÓN & CONTABILIDAD

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

CONSEJO DE REDACCIÓN

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

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

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

#1 vos



2 GRUPO ASEGURADOR
La segunda

LO PRIMERO SOS VOS

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

Atención al asegurado
0800-666-8400

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

SSN | SUPERINTENDENCIA DE
SEGUROS DE LA NACIÓN

Campaña Agrícola 2021-2022, buena Fina, con sequía en Gruesa

La campaña Agrícola 2021/2022 está por finalizar, es por ello que invitamos a los especialistas Gustavo Mina, Gerente de Seguros Agropecuarios de Sancor Seguros; Carlos Comas, Gerente de Riesgos Agropecuarios y Forestales del Grupo Asegurador La Segunda; Julián Alí, Gerente Técnico de San Cristóbal Seguros; Guillermo de Piero, Jefe Nacional de Riesgos Agrícolas de Mercantil Andina; Mariano Sacco, Gerente de Seguros de Agro de Galeno; María Ducret, Coordinadora de RUS Agro; Luisina Manzur, Líder de Siniestros Riesgos Varios y Personas de RUS; y Gustavo Durand, Suscriptor RUS Agro, a realizar un análisis de cómo influyeron los siniestros ocurridos en el sector y cómo vienen los resultados del ejercicio.

Escribe Lic. Aníbal Cejas

En primer término, Carlos Comas, Gerente de Riesgos Agropecuarios y Forestales del Grupo Asegurador La Segunda, detalló: «La campaña agrícola actual está transcurriendo dentro de la normalidad, con muy buena contratación de seguros para la cosecha Fina y una pequeña caída en las hectáreas aseguradas en cosecha Gruesa producto de los efectos de la sequía en la época de siembra de estos cultivos. Por otra parte, se incrementó la superficie de cultivos especiales como tomate industria y cítricos».

A continuación, Gustavo Mina, Gerente de Seguros Agropecuarios de Sancor Seguros, también se refirió a los fenómenos climáticos de la campaña 21-22: «El ejercicio



está finalizando con algunas lluvias que vienen muy bien a diferentes zonas que fueron muy castigadas por la sequía en medio de la campaña Gruesa 21-22. Estas precipitaciones, que se vienen dando en la recta final del verano, hacen que los cultivos mejoren y que los asegurados empiecen a aumentar las sumas aseguradas, considerando que por delante se pueden generar

nuevas tormentas y, de esta manera, podrán afrontarlas estando correctamente protegidos.

La cosecha Fina la hemos terminado con una siniestralidad del 45%, por lo que consideramos que fue una muy buena campaña. En lo que respecta a Gruesa, aún no ha terminado, pero actualmente estamos con una siniestralidad estimada del 40%».

Luego, hablamos con Julián Alí, Gerente Técnico de San Cristóbal Seguros, quien dijo que la campaña agrícola 21/22 «comenzó con una muy buena suscripción en los cultivos de cosecha Fina para una temporada que terminó siendo récord en cuanto a producción; del mismo modo, el resultado siniestral fue muy positivo». En cuanto a los cultivos de Gruesa, destacó: «La suscripción fue buena, pero muy competitiva por el mercado en un contexto de sequía y con una siniestralidad de buena a regular, en una campaña que aún no termina».

Acto seguido, Mariano Sacco, Gerente de Seguros de Agro de Galeno, consideró: «Esta campaña, al igual que la anterior, se viene desarrollando con una siniestralidad moderada, donde predominaron focos de tormentas puntuales de mediana a baja intensidad, y el daño dependió mucho del estado agronómico - fisiológico del cultivo al momento del evento. Los eventos sistémicos (heladas) sobre los cultivos de Fina no han tenido la intensidad que impacte sobre el resultado técnico.

Se han notado en regiones puntuales los efectos de la sequía y altas temperaturas que han provocado un ajuste en los valores asegurados, e incluso la baja de hectáreas debido a la baja productividad potencial del cultivo».

Más adelante, Guillermo de Piero, Jefe Nacional de Riesgos Agrícolas de Mercantil Andina, explicó que la campaña 21/22 ha tenido características muy particulares en virtud de las variaciones de las precipitaciones a lo largo del período: «Cosecha Fina se comenzó a suscribir más temprano que de costumbre por las precipitaciones del otoño 2021. A su vez, las lluvias irregulares de la primavera atrasaron la suscripción de cosecha Gruesa por lo que se extendió más allá de lo habitual. Todavía es imposible precisar el resultado final de la campaña ➡»

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

SEGUROMETAL
COOPERATIVA DE SEGUROS LTDA.

Nº de inscripción en SSN 0285 | Atención al asegurado 0800-666-6400 | Organismo de control www.argentina.gob.ar/ssn | SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

LIDERES EN SEGUROS DE CAUCIÓN

NUESTRO ESTILO



ADAPTABILIDAD

CREATIVIDAD

TRABAJO EN EQUIPO

COMPROMISO



Fianzas y Crédito
S.A. Compañía de Seguros



➡ ya que aún están en cobertura los cultivos de Gruesa que representan un 70% del total de lo suscrito. No obstante, somos optimistas ya que el resultado de cosecha Fina fue bueno, registramos un 40% de siniestralidad».

Hectáreas aseguradas

En otro orden de cosas, hablamos con los ejecutivos sobre el incremento de las superficies cultivadas aseguradas. En **Sancor Seguros**, indicó **Mina** que el volumen de hectáreas aseguradas fue influenciado por la escasez de lluvias en distintos momentos de la campaña. Y aseguró: «A pesar de esto, hemos incrementado en un 10% la superficie total asegurada con respecto a la campaña anterior. Los incrementos más importantes se dieron en los cultivos de Soja y Girasol. El resultado general es bueno, pero hay que considerar que todavía pueden suceder las tormentas típicas de marzo y abril, donde los cultivos se encuentran próximos a cosechar y vulnerables al granizo».

Desde **San Cristóbal**, **Alí** destacó que se logró un incremento de superficie cultivada asegurada en hectáreas de «entre 15% y 20% aproximadamente, dando un total de 1.155.000 has, además con una siniestralidad al 31 de enero de 60% consolidada entre Fina y Gruesa, aunque creemos que se va a incrementar producto de la tormenta de fines de febrero».

«La suscripción en Mercantil Andina creció un 20% en superficie con respecto a lo asegurado en la campaña 20/21», precisó **De Piero**.

Mientras que, **María Ducret**, **Coordinadora de RUS Agro**, **Luisina Manzur**, **Líder de Siniestros**, **Riesgos Varios y Personas de RUS**, y **Gustavo Durand**, **Suscriptor de RUS Agro**, indicaron: «Hemos mantenido los niveles de aseguramiento a nivel general en relación a la campaña pasada, esto es bueno considerando las cuestiones climáticas derivadas

del fenómeno Niña por segundo año consecutivo que afectó gran parte de las zonas productivas del país».

A su turno, **Sacco** describió: «Para nosotros está siendo una muy buena campaña, midiéndola en términos de producción (hectáreas, capital asegurado, prima), estamos teniendo una expansión territorial muy importante, la cual queremos y buscamos incrementar para la próxima campaña 22/23».

Siniestralidad

Seguidamente, consultamos la opinión de los ejecutivos acerca de cómo avizoran la siniestralidad general del mercado de la campaña y al respecto, **Comas** detalló: «Hasta el momento, el ejercicio va arrojando una siniestralidad del orden del 50%, en particular la cosecha Fina que sufrió eventos de granizo y heladas tuvo una siniestralidad del 37%. En Fina se creció un 2% y en Gruesa aún quedan días del ciclo del cultivo, por lo cual se sigue asegurando». ➡

Programas público-privados en Agro

Los programas con **participación público privada** del sector que están vigentes en el país actualmente **se encuentran en las provincias de Mendoza y Chaco y tienen características muy distintas cada uno**. Más allá de las diferencias que dependen de las producciones aseguradas, en el programa de la provincia de Mendoza es el Gobierno quién asegura y los productores adhieren al programa, mientras que en Chaco el Gobierno subsidia la prima de los seguros multirriesgo que los productores contratan.



▲ Carlos Comas, Gie, de Riesgos Agrup. y forestales del grupo Asegurador LaSegunda



▲ Gustavo Mina, Gerente de Seguros Agropecuarios de Sancor Seguros



Nuestra misión:
Proteger al equipo de salud.

Uno de cada dos médicos está cubierto por Seguros Médicos.



SEGUROS MEDICOS
Su compañía, su seguridad

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

SEGUROS MEDICOS: Viamonte 1674. Tel. (5411) 5811-3510 / 3018 / 3519 | info@segurosmedicos.com.ar | www.segurosmedicos.com.ar

Nº de inscripción en SSN 0749	Atención al asegurado 0800-666-8400	Organismo de control	www.argentina.gob.ar/ssn	 SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN
----------------------------------	--	----------------------	--------------------------	--



A tu lado para lo que viene

Nos unimos a los Movimientos Olímpico y Paralímpico para crear, a través del deporte, un cambio positivo en el mundo.

Promovemos los valores de excelencia, respeto y amistad.

➔ WWW.ALLIANZ.COM.AR



▲ Julián Ali, Gerente Técnico de San Cristóbal Seguros

➡ En la misma línea, **Ali** se refirió a nivel general de la campaña de Fina del mercado: «Fue buena en cuanto a resultados, aunque algunas compañías pudieron haber tenido problemas con las heladas en Buenos Aires y La Pampa. Por otro lado, las compañías del mercado se encontraban en torno a un 50% de siniestralidad en el mes de enero, pero teniendo en cuenta las tormentas ocurridas en febrero, la siniestralidad probablemente aumentará. Como se preveía, y continuando con lo ocurrido en temporadas anteriores, fue una campaña muy competitiva a nivel tarifario y de coberturas».

Desde **RUS, Ducret, Manzur y Durand** remarcaron que en lo que hace a la siniestralidad, debemos hacer una distinción entre Fina y Gruesa: «La primera, ya concluida, cerró en 40% muy por encima del 11% de la campaña pasada, principalmente en cultivos de trigo. El aumento se debió a la mayor cantidad de eventos climáticos que afectaron zonas con mayor producción. Puntualmente, hubo un evento climático importante en la provincia de Córdoba hacia mediados del mes de noviembre que significó un impacto muy fuerte en los resultados».

En lo que tiene que ver con la siniestralidad de los cultivos de Gruesa, si bien aún no ha finalizado la campaña y existen gran cantidad de riesgos expuestos, a la fecha podemos decir que los resultados están siendo menores que los de la campaña anterior a esta misma fecha. Si bien nos falta para culminar, todo indicaría que será muy parecida al año anterior. En general es una buena campaña».

Más adelante, **Sacco** puntualizó que la siniestralidad de esta campaña, se viene desarrollando en valores normales, similares a la campaña 20/21: «De terminar con estos valores, cerraríamos otro ciclo técnicamente con resultado positivo. Por lo



▲ Mariano Sacco, Gerente de Seguros de Agro de Galeno



▲ Guillermo de Piero, Jefe Nacional de Riesgos Agrícolas de Mercantil Andina

que creemos que esta campaña terminará con un nivel de prima a nivel mercado muy importante ligado al aumento del valor de los granos y una tendencia a mantenerse en precios importantes. Estos aspectos económicos serán un factor muy relevante para que el mercado siga creciendo en superficie asegurada y en prima emitida».

Los siniestros más importantes 21/22

Comas apuntó que hubo importantes granizadas en diciembre y enero.

Después, **Ali** agregó: «Uno de los eventos más relevantes fueron las tormentas ocurridas el 30 de noviembre que afectaron a varias localidades de Córdoba y Santa Fe. Lo mismo ocurrió el 12 de diciembre en la localidad de San Jorge y posteriormente, el 14 de diciembre, en Villa Cañas se sufrió la caída de granizo con daños importantes que alcanzaron el 100% en algunos casos. Además, el 27 de febrero hubo una tormenta importante en el departamento de Caseros, Santa Fe, que está siendo inspeccionada actualmente por los tasadores de San Cristóbal y, por la cantidad de denuncias, suponemos que afectará el resultado final de nuestra siniestralidad».

En sintonía, **Mina** sumó que en los siniestros ocurridos en la zona de Villa Cañas (Santa Fe), se vieron afectados los trigos a punto de cosecharse y soja recientemente implantadas, con daños muy grandes que hicieron que el productor agropecuario tenga que resembrar esos lotes. Y luego refirió: «Como es de público conocimiento, en el mes de enero también hemos sufrido siniestros de incendio en forestaciones de la provincia de Corrientes, fundamentalmente». ➡



▲ María Ducret, Coordinadora de RUS Agro





➔ Aseguramiento de Cultivos Intensivos

Para finalizar, abordamos la complejidad que conlleva el aseguramiento de explotaciones regionales o cultivos intensivos teniendo en cuenta la concentración del riesgo. Acerca de esto, los ejecutivos de **RUS, Ducret, Manzur y Durand** expresaron que es muy importante realizar el análisis del tipo de producción, los ciclos productivos y sus variaciones, composición de la explotación, ya que no es lo mismo en cuanto a riesgos, hablar de producciones intensivas a cielo abierto o producciones bajo cubierta o con mayor implementación de tecnologías. Y además destacaron: «Otra de las consideraciones de importancia es conocer los riesgos a los que están expuestas las explotaciones y su entendimiento, para lograr la mejor propuesta asegurativa, teniendo presente que por ser riesgos concentrados el impacto de un siniestro se ve magnificado».

En lo que tiene que ver con el capital asegurado, es muy importante analizar estadísticamente la evolución de la siniestralidad o la ocurrencia de dichos eventos, para de esta forma establecer

AGROPECUARIO



▲ Luisina Manzur, Líder de Siniestros, Riesgos Varios y Personas de RUS

políticas asegurativas como, por ejemplo, definiciones de cupos por zonas de riesgo. Otra de las cuestiones de implicancia en este tipo de riesgos, es el acompañamiento de los reaseguradores, ya que ello nos permitirá lograr llegar con soluciones comerciales asegurativas a un mercado en desarrollo en lo que respecta a seguros».

Por su parte, según **Sacco**, las producciones de economías regionales y/o cultivos no tradicionales no presentan una complejidad en sí mismo. «Desde Galeno estamos trabajando para el desarrollo e implementación de herramientas de transferencia de riesgo en este tipo de economías muy dependientes de su resultado productivo. Uno de los principales inconvenientes que se suele presentar a la hora de realizar los análisis técnicos es la masa crítica nivel de adhesión. Como también es importante el nivel de concentración de Capital a Riesgo, por lo que el análisis técnico de cada cobertura debe ser muy analítico y preciso».

Por último, **De Piero** enumeró cuáles son para él las principales dificultades que enfrentan las aseguradoras cuando se analiza el aseguramiento de cultivos intensivos:

- la concentración de riesgo,
- la falta de información climática y de la producción consistente y con series históricas que sirvan de sustento estadístico.
- la baja rentabilidad de muchas producciones,
- los altos porcentajes de producciones informales,
- la disparidad que existe entre el valor de los cultivos y el de los sistemas productivos: instalaciones de mayor valor que los cultivos. 📍



▲ Gustavo Durand, Suscriptor de RUS Agro



Protegemos a todos los miembros de la familia

| Seguro para mascotas.

Nº de inscripción en SSN 0157 | Atención al asegurado 0800-666-8400 | Organismo de control www.argentina.gob.ar/ssn | SSN | SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

GALENO

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

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

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

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

Seguros para Motos, la visión de dos líderes



Fernando Álvarez, Director Comercial de Libra Seguros; y Roxana Reynoso, Gerente de Planificación y Desarrollo Comercial de Seguros Rivadavia, analizan la situación actual de los seguros para motovehículos, brindando un panorama acerca de la variedad de productos y servicios que ofrecen sus Compañías, así como también, reflexionan sobre el impacto del aumento de la siniestralidad en el sector.

Escribe **Dra. Gabriela Álvarez**

La **Cámara de Fabricantes de Motovehículos** recientemente informó que en lo que va del año se patentaron 71.546 unidades, lo que representa un 30% de aumento interanual. Según el relevamiento realizado, Febrero presentó 36.226 motos patentadas, lo que implica una suba del 41,74% respecto al mismo mes del año anterior, y un aumento del 2,5% respecto a Enero.

Si bien ello representa un importante nicho para el mercado asegurador dada la cantidad de motos circulantes por las calles, contrasta con la experiencia siniestral de las mismas, atento que su alta peligrosidad determina un aumento no solo en la cantidad de siniestros sino en su gravedad, dado que las lesiones en motociclistas suelen ser de relevancia. Esto impacta directamente sobre el costo de los siniestros y, por ende, en los fondos de las compañías.

Como consecuencia de ello, existe una cantidad limitada de Compañías dedicadas a asegurar este rubro. Desde **Informe Operadores de Mercado** nos pusimos en contacto con dos aseguradoras líderes, tal como son **Libra Seguros** y **Seguros Rivadavia**, las cuales nos informaron acerca del estado actual del Mercado de Motos, los productos que comercializan y los principales desafíos del sector.

¿Qué productos comercializan para motovehículos?

Desde **Libra Seguros**, **Fernando Álvarez, Director Comercial**, nos comenta que actualmente trabajan Responsabilidad Civil y Plan Premium para motos.

«Además, desarrollamos coberturas innovadoras como **C&C (Custom&Classic)** para motos clásicas y próximamente estaremos lanzando al mercado un producto diferencial, pensado y diseñado para motos de alta gama».

Roxana Reynoso, Gerente de Planificación y Desarrollo Comercial de Seguros Rivadavia, nos informa que la compañía ofrece una amplia gama de productos para proteger a los motovehículos y a sus conductores, adecuados al contexto, necesidades y presupuesto de cada cliente.

«Los planes y coberturas que integran nuestra cartera, dependiendo de la antigüedad del vehículo y su uso, son los siguientes:

‘Moto Base’ (Plan A)

Responsabilidad Civil hacia terceros transportados y no transportados (hasta un límite de \$23.000.000 por evento).



‘Moto Base Plus’ (Plan F)

Responsabilidad Civil hacia terceros transportados y no transportados (hasta un límite de \$23.000.000 por evento).

- Pérdida total por Incendio.
- Pérdida total por Robo y/o Hurto.

‘Moto Total’ (Plan B).

Este producto está dirigido a aquellos asegurados que priorizan un alto nivel de seguridad y tranquilidad a la hora de utilizar su vehículo, buscando contar con una cobertura confiable y con mayores respuestas frente a distintas eventualidades.

Responsabilidad Civil hacia terceros transportados y no transportados (hasta un límite de \$23.000.000 por evento).

- Pérdida total por Incendio.
- Pérdida total por Robo y/o Hurto.
- Pérdida total por Accidente.
- Daño parcial por Granizo (hasta un límite por evento del 10% de la suma asegurada).

‘Moto Max’ (Plan C).

Es nuestro producto tope de gama, destinado a los clientes más exigentes, que demandan una amplia y sólida protección frente a múltiples riesgos que puedan generar diferentes daños y perjuicios, tanto al asegurado como al vehículo amparado.

Responsabilidad Civil hacia terceros transportados y no transportados (hasta un límite de \$23.000.000 por evento).

- Pérdida total y parcial por Incendio.
- Pérdida total y parcial por Robo y/o Hurto.
- Pérdida total por Accidente.
- Daño parcial por Granizo (hasta un límite por evento del 10% de la suma asegurada).
- Reposición a nuevo de la unidad asegurada (para vehículos contratados desde 0km, dentro del primer año en curso).

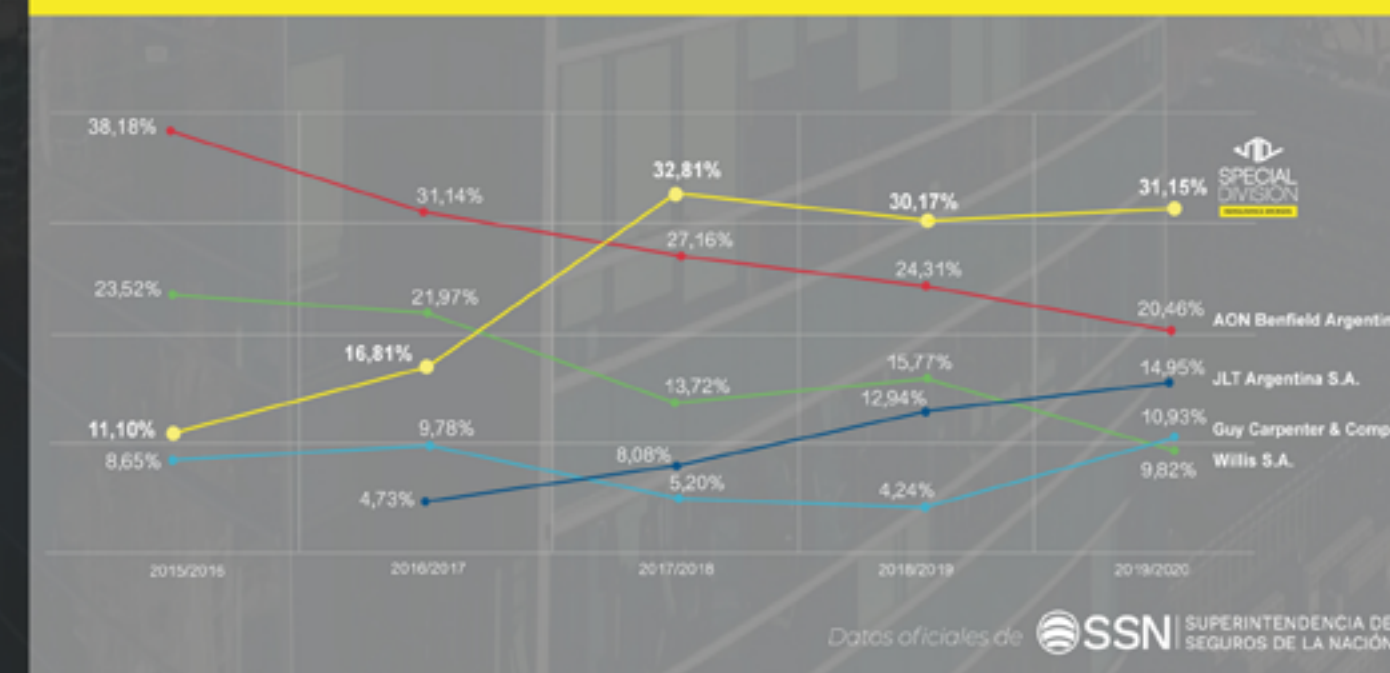
Todos estos productos incluyen una serie de beneficios adicionales sin cargo, como ser:

- Cobertura a países limítrofes y Perú.
- Servicio de Asistencia Vial y Remolque.
- Descuentos por No Siniestralidad.
- Servicio de Emergencias Rivadavia (SER). ➡



EL BROKER DE REASEGUROS INDEPENDIENTE

1 EN PRIMA INTERMEDIADA



www.specialdivisionre.com



info@specialdivisionre.com



➔ Del mismo modo, para los motociclistas, desde las líneas Personales, se cuenta con un abanico de productos y coberturas que van desde Accidentes Personales hasta Seguros de Vida, los cuales se ajustan a los requerimientos de cada cliente.

■ ¿A qué tipo de motos se orientan los productos que la compañía ofrece?

En el caso de **Libra Seguros**, **Fernando Álvarez** relata que los productos están pensados para todas las gamas de motos, incluso motos eléctricas. «Además, desarrollamos especialmente productos exclusivos para motos de alta gama, como así también para motos customizadas».

Según nos comenta **Roxana Reynoso**, **Seguros Rivadavia** cuenta con una oferta de productos muy amplia y dirigida a todos los segmentos de clientes y vehículos, esto es, motos

de pequeña, mediana y alta gama o cilindrada, sin tope de capital asegurado. «Nuestra presencia en todo el país nos permite comercializar todo tipo de motovehículos, tanto de uso particular como comercial».

■ ¿Cuál es la situación actual del mercado de motos en nuestro país?

Fernando Álvarez, desde **Libra Seguros**, informa que determinadas marcas y modelos, especialmente motos de baja y media gama, han tenido un aumento siniestral marcado en el riesgo de robo mayor al 50% en los últimos 6 meses. «Respecto a las ventas de 0 Km, se ha experimentado un avance significativo en estos últimos meses, pero que lejos se encuentra de los meses sobresalientes que tuvimos en el año 2018».

Roxana Reynoso señaló que, en el caso de **Seguros**



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

Rivadavia, antes de la pandemia este segmento de vehículos venía experimentando un crecimiento sostenido, a pesar de un escenario económico complejo.

«En la primera etapa del Covid, se registró una caída de la producción del ramo. No obstante, con el correr de los meses, se fueron recuperando las operaciones perdidas al potenciarse su uso y circulación, por ser uno de los vehículos más utilizados durante la pandemia. Los clientes buscaron proteger su patrimonio ante una mayor exposición en las calles.

Asimismo, es menester mencionar que existe una fuerte competencia de tarifas en el mercado de seguros para este tipo de vehículos. Los clientes buscan mejoras en los costos de acuerdo con sus presupuestos y posibilidades de contratación. Por su parte, las aseguradoras han invertido en tecnología en los últimos años y buscan con ello la forma de estar más cerca del cliente, empatizando con sus necesidades. El ramo creció en el último ejercicio por encima de la inflación. Los resultados siniestros no fueron óptimos y el rendimiento de las inversiones se presentaron por debajo de la inflación. El parque móvil sigue aumentando, como también la siniestralidad y la judicialidad».

■ ¿Qué premisas tuvieron en cuenta al momento de decidir dedicarse a asegurar este rubro que cuenta con una alta siniestralidad?

En opinión de **Fernando Álvarez**, los motovehículos fueron el primer producto de consumo masivo que comercializó **Libra**. «Hasta inicios del 2021, los márgenes siniestros se encontraban dentro de los márgenes técnicos previstos. A partir de los resultados negativos que presentó el segundo semestre en determinados segmentos, surgió la necesidad de ajustar el esquema tarifario al aumento de la siniestralidad». ➔



▲ Fernando Álvarez, Director Comercial de Libra Seguros

CONSULTORÍA ACTUARIAL / SOFTWARE TÉCNICO

24 años de experiencia en servicios actuariales y software técnico en Argentina como FM&A – Fernando Mesquida y Asociados. Hoy como Milliman, ofrecemos nuestra experiencia única, incluyendo:

- Software analítico (precios – reservas – capitales)
- Software de administración (vida)
- Plan de Negocios
- Desarrollo de productos innovadores
- Asesoramiento estratégico
- M & A

Para obtener más información, contacte a:

Fernando Mesquida
fernando.mesquida@milliman.com

Hector Gueler
hector.gueler@milliman.com

milliman.com
Paraguay 610 Piso 25 - (54 11) 4314-6230



Encontrá el seguro que mejor se adapte a vos entre una amplia gama de coberturas y empresas.

Estamos cuando nos necesitás.

#Nosimporta

ENCONTRAMOS EN:
PUERTO MADERO / CABA / BAHÍA BLANCA / CÓRDOBA / SAN FERNANDO / PARQUE LELOIR

www.scbrokerdeseguros.com

Camila O'Gorman 412 - Piso 18 / +54 11 5263 7500 @scbrokerdeseguros /SCBrokerDeSeguros

Nº de inscripción en SSN 1250 Atención al asegurado 0800-666-8400 Organismo de control www.argentina.gob.ar/ssn SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

➔ Tal como nos comenta **Roxana Reynoso, Seguros Rivadavia** es una de las aseguradoras líderes del mercado en este segmento de vehículos. «Nuestra empresa tiene más de 76 años de presencia y trayectoria en el mercado asegurador nacional y siempre acompañamos a los asegurados. Desde el principio, nos preocupamos por brindar una alta protección tanto en el seguro de automotores como en el de motovehículos. A lo largo de los años, el parque móvil de motos tuvo un crecimiento muy importante y, como aseguradora especializada, acompañamos a nuestros productores asesores y asegurados en sus necesidades de protección, reforzando día a día nuestro modelo de atención de siniestros. Nuestro objetivo es estar cerca de nuestra red de PAS, los centros de atención comercial propios y nuestros asegurados a fin de brindar la mejor calidad en el servicio, tema que es muy valorado por todos ellos y es uno de nuestros pilares como aseguradora».



■ **¿Cuentan con una política de venta diferenciada de acuerdo a las diferentes regiones del país, como sería Buenos Aires o interior?**

En la experiencia de **Libra Seguros, Fernando Álvarez** señala que «definitivamente, el comportamiento de las distintas regiones del país está claramente diferenciado, siendo la siniestralidad fuera del AMBA mucho menor a la que se presenta en ésta. Por ello, las tarifas regionales también se encuentran distinguidas, teniendo una clara vocación a desarrollar los mercados del interior del país».

En el caso de **Seguros Rivadavia, Roxana Reynoso** destaca que «por nuestra presencia comercial en todo el país a nivel geográfico, nuestros productos se comercializan a través de nuestros centros de atención y de nuestro canal de PAS, sin políticas de ventas diferenciadas. Buscamos constantemente adecuarnos a las necesidades de protección de cada región, haciendo foco en la atención y el servicio».

■ **¿Cuál fue el resultado obtenido por la compañía desde que desarrolló este producto?**

Fernando Álvarez nos comentó que en **Libra Seguros**, a partir de la maduración de cartera a lo largo de los años, «hemos podido obtener conclusiones respecto de los resultados de los diferentes segmentos de la misma, y con esas bases, reorientar objetivos. Por ejemplo, la elevada siniestralidad del último año nos llevó a diferenciar tarifariamente algunas marcas y modelos, para poder así asegurar la continuidad del producto».

En opinión de **Roxana Reynoso**, de **Seguros Rivadavia**, los resultados fueron cambiando a lo largo del tiempo. «En nuestro caso, siempre fuimos aseguradora de esta clase de vehículos. En los últimos diez años, hemos incorporado nuevos productos, atendiendo la demanda del mercado y profundizando la aplicación de un modelo de atención de siniestros para asegurados, que sirve de marco de referencia para lograr una mayor eficiencia y ofrecer un mejor servicio.

La siniestralidad en estos últimos periodos se presenta con resultados negativos, aumento de los robos en grandes centros urbanos, menor cantidad de destrucciones totales y un alza en los costos de reparación y mano de obra. Pero, como líderes del mercado, seguiremos acompañando a nuestros clientes y productores en las contrataciones de este tipo de seguros».

« La siniestralidad en estos últimos periodos se presenta con resultados negativos, aumento de los robos en grandes centros urbanos, menor cantidad de destrucciones totales y un alza en los costos de reparación y mano de obra »

■ **¿Qué desafíos enfrentan para los tiempos venideros?**

Desde **Libra Seguros, Fernando Álvarez** sostiene que la segmentación del mercado se intensificará en mayor medida, «la diferenciación por siniestralidad se verá reflejada en las tarifas y consideramos que ese va a ser el principal desafío del mercado a futuro. A la vez, el gran reto está en generar productos adaptados a las necesidades de los clientes y que coincidan con los objetivos de la Compañía. En este punto es en el que **Libra** hace foco».

Desde **Seguros Rivadavia, Roxana Reynoso** opina que el escenario se presenta con cierta incertidumbre. «No obstante, si hablamos de este ramo en concreto, el mismo ha demostrado un alza de producción desde el primer semestre del ejercicio 2021/2022 hasta la fecha y se mantiene en crecimiento.

Seguiremos fortaleciendo la fidelización de nuestros clientes y nos ocuparemos de brindar soluciones para su mejor protección, respaldando como siempre a nuestros PAS en la captación y retención de cartera.

Los desafíos que se plantean son variados. Sobre todo, trabajar sólidamente para diferenciarnos por servicio ante los clientes y mantener el liderazgo sin perder la calidad de atención, focalizándonos en sus necesidades.

Los esfuerzos también están puestos en la inversión en tecnología, en materia de mejora de la eficiencia operativa y de los procesos».

aacms
ASOCIACION ARGENTINA DE COOPERATIVAS
Y MUTUALIDADES DE SEGUROS

stop loss
bureau de reaseguros s.a.

rasa
Reaseguradores Argentinos SA

FINALLOSS S.A.
de Mandatos y Servicios

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

CONSULTÁ CON TU PRODUCTOR ASESOR DE SEGUROS

La tranquilidad
que vos y tus
empleados buscan.



ATENCIÓN AL PRODUCTOR
0800-777-7278 | www.experta.com.ar

EXPERTA
ART

Los seguros son emitidos por Experta ART S.A. Avenida del Libertador 6902, piso 12, C.A.B.A., CUIT 30-68715616-8, Nro. inscripción en SSN: 616, Superintendencia de Seguros de la Nación. 0800-666-8400. www.ssn.gob.ar.

Ranking de Producción en Seguros al 30 de Septiembre 2021

Total de la Producción del Mercado - Ranking de las primeras 50

N°	Producción al 30 de Septiembre 2021		Comparación Septiembre 2020	
	ENTIDAD	PARTICIPACIÓN %	UBICACIÓN ANTERIOR	VARIACIÓN % REAL
1	Federación Patronal	7,98	1	24,1
2	Sancor Seguros	6,00	2	8,4
3	Prevención ART	4,90	3	-0,5
4	Caja Generales	4,60	4	3,0
5	Zurich International Life*	4,51	6	8,8
6	Provincia ART	4,46	5	2,6
7	San Cristóbal	3,44	9	7,9
8	La Segunda	3,30	8	2,6
9	Bernardino Rivadavia	3,10	7	-12,3
10	Mercantil Andina	2,80	12	16,5
11	Experta ART	2,45	11	-1,8
12	Zurich	2,28	14	0,5
13	Provincia	2,28	16	9,8
14	Nación	2,19	15	-0,2
15	Galeno ART	2,15	10	-13,9
16	Allianz	2,06	13	-13,1
17	Asociart ART	2,01	17	-2,8
18	La Segunda ART	1,98	18	-4,2
19	SURA	1,96	19	-2,0
20	Starr (Sucursal Argentina)*	1,56	25	45,7
21	Swiss Medical ART	1,49	21	-7,7
22	Meridional	1,47	20	-19,0
23	Mapfre	1,25	23	-4,4
24	Zurich Aseguradora	1,20	22	-15,8
25	Chubb Seguros	1,07	24	-5,4
26	Río Uruguay Seguros	1,03	28	18,0
27	Galicia	0,98	26	3,8
28	Orbis	0,91	30	8,2
29	SMG	0,89	27	-0,1
30	MetLife	0,79	29	-6,2
31	Zurich Santander	0,77	33	2,0
32	Estrella Retiro	0,76	32	0,2
33	Prudential	0,74	31	-10,9
34	Holando Sudamericana	0,73	34	-0,5
35	HDI	0,69	38	29,5
36	Triunfo	0,63	41	27,6
37	BBVA Seguros	0,61	35	-8,3
38	Cooperación Mutual Patronal	0,59	37	4,0
39	Berkley	0,59	39	12,0
40	Instituto Autárquico	0,56	36	-2,2
41	Assurant	0,52	57	83,0
42	Boston	0,50	43	11,9
43	Qualia	0,49	46	16,1
44	Paraná	0,47	40	-8,2
45	El Norte	0,47	42	1,0
46	Orígenes	0,46	89	//
47	Caruso	0,44	45	4,0
48	Liderar	0,39	48	2,9
49	Omint ART	0,38	44	-10,2
50	Sol Naciente	0,38	49	1,7

Fuente: Superintendencia de Seguros de la Nación, Estados Contables al 30 de septiembre de 2021.

(*) Corresponde a las primas acumuladas de 9 meses. Balance anual al 31/12. // Valor porcentual mayor a igual a 200.

Transporte Público de Pasajeros

N°	Producción al 30 de Septiembre 2021	
	ENTIDAD	PARTICIPACIÓN %
1	Protección Mutual	40,42
2	Argos Mutual	19,65
3	Mutual Rivadavia	18,67
4	Metropol Mutuos	8,87
5	Garantía Mutual	8,64
6	Escudo	3,74

Fuente: Boletín Estadístico N° 140. Datos al 30 de Septiembre 2021 según SSN

Nota: El Boletín Estadístico N° 140 de la Superintendencia de Seguros de la Nación fue elaborado con las cifras suministradas por 192 entidades, de las cuales 174 son de seguros Patrimoniales, Vida y Mixtas (incluye las que operan en forma exclusiva en Transporte Público de Pasajeros y Riesgos del Trabajo) y las 18 restantes son de Seguros de Retiro.

La información estadística del Boletín N° 140 corresponde a las primas emitidas netas de anulaciones (producción de seguros), provenientes de los Estados Contables trimestrales, que las entidades presentan a la Superintendencia de Seguros de la Nación a través del Sistema de Información de las Entidades Supervisadas (SINENSUP), con cierre al 30 de septiembre de 2021, es decir, 3° trimestre de 2021.

Seguros de Daños Patrimoniales**

N°	Producción al 30 de Septiembre 2021	
	ENTIDAD	PARTICIPACIÓN %
1	Federación Patronal	10,39
2	Sancor Seguros	8,69
3	Caja Generales	6,81
4	San Cristóbal	5,73
5	La Segunda	5,60
6	Bernardino Rivadavia	5,09
7	Mercantil Andina	4,65
8	Zurich	3,69
9	Allianz	3,36
10	Provincia	3,03
11	SURA	2,98
12	Starr (Sucursal Argentina)*	2,65
13	Nación	2,58
14	Meridional	2,43
15	Mapfre	2,12
16	Zurich Aseguradora	2,04
17	Río Uruguay Seguros	1,69
18	Chubb Seguros	1,67
19	SMG	1,49
20	HDI	1,07
21	Holando Sudamericana	1,04
22	Galicia	1,00
23	Coop. Mutual Patronal	0,97
24	Berkley	0,96
25	Triunfo	0,92
26	Orbis	0,91
27	Boston	0,80
28	Assurant	0,77
29	El Norte	0,74
30	Paraná	0,67

* Corresponde a las primas acumuladas de 9 meses. Balance anual al 31/12. **Excluye Riesgos del Trabajo. Fuente: Boletín Estadístico N° 140, 30 de Septiembre 2021, Superintendencia de Seguros de la Nación

Riesgos del Trabajo

N°	Producción al 30 de Septiembre 2021	
	ENTIDAD	PARTICIPACIÓN %
1	Prevención ART	21,72
2	Provincia ART	19,77
3	Experta ART	10,85
4	Galeno ART	9,54
5	Asociart ART	8,90
6	La Segunda ART	8,76
7	Swiss Medical ART	6,59
8	Federación Patronal	5,99
9	Omint ART	1,68
10	Inst. Autárquico	1,64
11	Berkley ART	1,57
12	Caja de Tucumán	0,66
13	Horizonte	0,65
14	Productores de Frutas	0,55
15	Holando Sudamericana	0,34
16	Reconquista ART	0,25
17	Latitud Sur	0,18
18	Victoria	0,17
19	Mutual Petroleros ART	0,17
20	ART Mutual Rural	0,04

Fuente: Boletín Estadístico N° 140. Datos al 30 de Septiembre 2021 según SSN



Automotores

N°	Producción al 30 de Septiembre 2021	
	ENTIDAD	PARTICIPACIÓN %
1	Federación Patronal	12,99
2	Caja Generales	9,99
3	Sancor Seguros	8,38
4	San Cristóbal	7,67
5	Bernardino Rivadavia	7,53
6	La Segunda	6,73
7	Mercantil Andina	6,24
8	Provincia	4,02
9	Allianz	3,01
10	Zurich	2,76
11	Río Uruguay Seguros	2,32
12	SURA	2,21
13	Zurich Aseguradora	1,97
14	Mapfre	1,88
15	Meridional	1,69
16	Nación	1,61
17	Orbis	1,33
18	Coop. Mutual Patronal	1,28
19	Triunfo Seguros	1,12
20	El Norte	1,02
21	SMG	1,01
22	Paraná	0,99
23	Boston	0,90
24	Liderar	0,86
25	La Perseverancia	0,79
26	Galeno	0,71
27	HDI	0,71
28	Escudo	0,70
29	Berkley	0,57
30	Caledonia	0,53
31	Segurometal	0,49
32	Holando Sudamericana	0,47
33	Providencia	0,47
34	Iúnigo	0,46
35	Antártida	0,44

Fuente: Boletín Estadístico N° 140. Datos al 30 de Septiembre 2021 según SSN

Motovehículos

N°	Producción al 30 de Septiembre 2021	
	ENTIDAD	PARTICIPACIÓN %
1	ATM	21,44
2	Triunfo Seguros	9,96
3	Bernardino Rivadavia	8,20
4	Federación Patronal	5,67
5	Río Uruguay Seguros	5,55
6	Sancor Seguros	5,55
7	Libra	4,89
8	Caja Generales	4,28
9	Allianz	3,56
10	La Segunda	3,36
11	Integrity	2,59
12	San Patricio	2,20
13	Mercantil Andina	1,92
14	Coop. Mutual Patronal	1,73
15	SURA	1,67
16	San Cristóbal	1,47
17	Orbis	1,46
18	Provincia	1,40
19	Paraná	1,09
20	Liderar	1,07
21	Mapfre	1,07
22	Escudo	1,04
23	Meridional	0,88
24	Nación	0,80
25	Colón	0,77
26	Chubb Seguros	0,76
27	El Norte	0,75
28	La Perseverancia	0,56
29	Antártida	0,56
30	Zurich Aseguradora	0,38
31	Finisterre	0,34
32	Galeno Seguros	0,32
33	Caledonia	0,27
34	Nativa	0,26
35	Boston	0,24

Fuente: Boletín Estadístico N° 140. Datos al 30 de Septiembre 2021 según SSN

Vida Individual

N°	Producción al 30 de Septiembre 2021	
	ENTIDAD	PARTICIPACIÓN %
1	Zurich International Life (*)	66,37
2	Prudential	8,53
3	HSBC Vida	3,93
4	Federación Patronal	2,98
5	Binaria Vida	2,62
6	MetLife	2,34
7	SMG Vida	2,29
8	Orbis	2,27
9	Provincia Vida	1,39
10	Edificar	1,20
11	CNP	1,16
12	Paraná	0,93
13	Liderar	0,92
14	Galicia	0,65
15	SURA	0,55
16	Equitativa Del Plata	0,54
17	SMSV	0,37
18	Sancor Seguros	0,24
19	Prudencia	0,24
20	La Segunda Personas	0,10
21	Río Uruguay Seguros	0,08
22	Tres Provincias	0,06
23	Bernardino Rivadavia	0,04
24	Instituto Salta	0,03
25	Federada	0,03
26	San Cristóbal	0,02
27	Beneficio	0,02
28	Nación	0,02
29	Zurich	0,02
30	Mapfre Vida	0,01
31	Hamburgo	0,01
32	Coop. Mutual Patronal	0,01
33	Instituto Autárquico	0,01
34	Holando Sudamericana	0,00
35	Caja Generales	0,00

Fuente: Boletín Estadístico N° 140. Datos al 30 de Septiembre 2021 según SSN
* Corresponde a primas acumuladas en 9 meses. Balance anual al 31/12.

Vida Colectivo

N°	Producción al 30 de Septiembre 2021	
	ENTIDAD	PARTICIPACIÓN %
1	Provincia	8,57
2	Sancor Seguros	8,17
3	Caja Generales	7,01
4	Caruso	7,00
5	MetLife	4,88
6	Sol Naciente	4,46
7	Nación	4,31
8	Zurich Santander	4,03
9	Orígenes	3,40
10	Prudential	2,62
11	Evolución	2,53
12	BBVA Seguros	2,45
13	Supervielle	2,32
14	Galicia	2,26
15	Mañana	2,14
16	Edificar	1,81
17	SURA	1,52
18	BHN Vida	1,40
19	SMSV	1,38
20	Bernardino Rivadavia	1,29
21	CNP	1,23
22	Qualia	1,23
23	SMG Vida	1,20
24	Allianz	1,20
25	Horizonte	1,15
26	Instituto Salta	1,13
27	Mapfre Vida	1,09
28	Federación Patronal	0,96
29	Triunfo	0,95
30	Zurich	0,93
31	HSBC Vida	0,92
32	HDI	0,90
33	Binaria Vida	0,89
34	La Segunda Personas	0,85
35	Inst. Asegurador Mercantil	0,85

Fuente: Boletín Estadístico N° 140. Datos al 30 de Septiembre 2021 según SSN

Caución - Otros

N°	Producción al 30 de Septiembre 2021	
	ENTIDAD	PARTICIPACIÓN %
1	Fianzas y Crédito	8,27
2	Créditos y Garantías	7,36
3	Afianzadora	6,63
4	Chubb Seguros	6,33
5	Crédito y Caucción	6,17
6	Zurich	5,55
7	Berkley	4,93
8	Alba	4,21
9	Allianz	3,83
10	Aseguradores De Caucciones	3,42
11	Gestión	3,20
12	Integrity	3,14
13	Sancor Seguros	2,92
14	Galeno Seguros	2,91
15	Tutelar	2,90
16	Insur	2,12
17	Mercantil Andina	1,98
18	Cosena	1,80
19	Federación Patronal	1,69
20	Provincia	1,61
21	Premiar	1,49
22	Pacífico	1,44
23	Evolución	1,33
24	Nación	1,23
25	Woranz	1,18
26	SMG	1,08
27	Prudencia	0,91
28	Holando Sudamericana	0,86
29	Testimonio	0,86
30	Instituto Autárquico	0,81
31	Río Uruguay Seguros	0,79
32	Paraná	0,72
33	Surco	0,63
34	Boston	0,54
35	Assekuransa	0,49

Fuente: Boletín Estadístico N° 140. Datos al 30 de Septiembre 2021 según SSN

Accidentes Personales Colectivo

N°	Producción al 30 de Septiembre 2021	
	ENTIDAD	PARTICIPACIÓN %
1	Sancor Seguros	15,73
2	La Segunda Personas	13,08
3	Federación Patronal	11,62
4	MetLife	10,21
5	Zurich Santander	9,89
6	Caja Generales	4,27
7	BBVA Seguros	3,39
8	Mercantil Andina	2,85
9	San Cristóbal	2,67
10	BHN Vida	2,57
11	Meridional	2,43
12	Nación	1,90
13	Provincia	1,68
14	Holando Sudamericana	1,58
15	El Norte	1,46
16	Supervielle	1,39
17	Coop. Mutual Patronal	1,25
18	Río Uruguay Seguros	1,15
19	Berkley	1,02
20	Paraná	0,78
21	Beneficio	0,76
22	HDI	0,68
23	Galeno Seguros	0,67
24	Colón	0,54
25	Triunfo	0,45
26	Assurant	0,44
27	SMG Vida	0,43
28	Integrity	0,41
29	Instituto Autárquico	0,36
30	Por Vida	0,33
31	SURA	0,31
32	ASV	0,28
33	Surco	0,28
34	CNP	0,28
35	Hamburgo	0,28

Fuente: Boletín Estadístico N° 140. Datos al 30 de Septiembre 2021 según SSN

El Grupo Sancor Seguros recibió en Sunchales a la Gobernadora de Río Negro



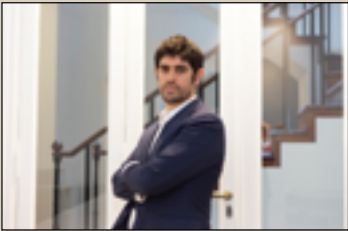
El viernes 11 de marzo, el **Grupo Sancor Seguros** organizó la visita de la **Gobernadora de la provincia de Río Negro, Arabela Carreras**, a su Casa Central ubicada en Sunchales (Santa Fe). La mandataria estuvo acompañada por una comitiva en la que se destacó la presencia del **Ministro de Economía rionegrino, Luis Vaisberg** y de **Luis Di Giacomo, Diputado Nacional**.

Los invitados especiales fueron recibidos por el **CEO, Alejandro Simón**, y por el **Director de Negocios y Marketing, Eduardo Estrada**. Tras su arribo a la Capital Nacional del Cooperativismo, visitaron **CITES (Centro de Innovación Tecnológica, Empresarial y Social)**, un fondo de capital emprendedor en estadios tempranos, que invierte, co-crea, incuba y acelera proyectos basados en ciencia disruptiva que aborden necesidades de mercados globales. **CITES** es el único fondo en LATAM especializado en encontrar o generar oportunidades de inversión basadas en patentes dentro del sistema científico.

Más tarde, hicieron lo propio con el desarrollo urbano **Ciudad Verde**, que fue impulsado siguiendo estándares sustentables de construcción. Allí conocieron el **Espacio de Diálogo Interreligioso**, una iniciativa única a nivel internacional que será inaugurada el próximo 27 de marzo y busca fomentar el diálogo entre diferentes religiones y con la comunidad, como símbolo del respeto a la diversidad y la convivencia pacífica de todos los seres humanos; las viviendas construidas por **AMESS (Asociación Mutual Empleados de Sancor Seguros)**; y las nuevas instalaciones del **Instituto Cooperativo de Enseñanza Superior (ICES)**, cuya propuesta educativa incluye Educación Secundaria, Superior, Universitaria y el **Centro Universitario Sunchales (CUS)**. Seguidamente, la Gobernadora y su comitiva realizaron un recorrido por las instalaciones del **Nuevo Edificio Corporativo**, ubicado a la vera de la Ruta Nacional N° 34, y conocieron la historia del **Grupo Sancor Seguros** a través de su Centro de Interpretación Audiovisual. La visita culminó con una reunión en la Sala de Consejo de Administración junto al CEO y Directivos.

A través de este tipo de acciones, el **Grupo Sancor Seguros** consolida los vínculos institucionales con una región del país donde cuenta con fuerte presencia desde hace 65 años.

Libra Seguros continúa con su plan de capitalización e inversiones



El **Libra**, en línea con lo realizado en años anteriores, ha efectivizado una nueva capitalización, que aumenta en más de 50% el capital accionario de la compañía, dentro de su plan de inversiones programadas para el 2022.

«En **Libra** estamos en un proceso de alto crecimiento y expansión, lo que nos requiere un acompañamiento en términos de inversiones y capitalización de la compañía», señaló **Juan Ignacio Perucchi, Gerente General de Libra**. «En la actualidad estamos actuando, a partir de la autorización de la SSN, en 18 ramos, contamos con el compromiso de los accionistas para este desafío y así dar respuesta a esta nueva realidad de ser una Compañía Integral de Seguros». «Estamos realizando una muy fuerte inversión en las áreas de sistemas y tecnología para seguir en la mejora continua de nuestros procesos y gestión, seguimos expandiéndonos hacia el interior del país y reforzando el posicionamiento de la compañía». «Tenemos por delante el objetivo de ser una de las principales aseguradoras del país, de ahí nuestro esfuerzo en inversiones, en innovación y transformación constante en la oferta de productos y servicios y en una manera diferente de hacer las cosas que redunde en beneficios para nuestros PAS y clientes», concluyó **Perucchi**.

Del Este Insurance, el desembarco de Grupo Baioni en Uruguay



El **A través de Del Este Insurance, Grupo Baioni** expande su influencia hacia el Uruguay, consolidando su crecimiento y proyectando un mayor desarrollo en su cartera. Con sede en **Pl. Independencia 831 Of 902 – Montevideo**, ya ha comenzado a ofrecer sus servicios con el mismo compromiso que caracteriza al grupo en su país de origen y con el firme objetivo de afianzarse en el mercado uruguayo. En **Grupo Baioni** confían en el éxito de tal iniciativa, por cuanto el recibimiento en el nuevo ámbito asegurador ha sido por demás favorable.

Breves del Informe

Un comienzo de clases seguro de Grupo Asegurador La Segunda



El regreso a las escuelas demanda a las instituciones educativas contar con todos los resguardos para desarrollar la actividad diaria. Comenzó el año escolar y la vuelta a clases revoluciona el hogar. Es hora de preparar mochila, útiles escolares, uniforme y tener todo listo para transitar un nuevo año de aprendizaje. Pero el regreso a clases también es el momento en que **cada establecimiento educativo debe poner a punto sus instalaciones** y contar con todas las condiciones necesarias para la llegada de los chicos.

Las instituciones educativas deben estar preparadas para proteger a los alumnos por los accidentes que pudieran ocurrir mientras están bajo control de la autoridad, ya sea dentro del establecimiento, como también en actividades que se desarrollan fuera de la escuela, como por ejemplo, actividades deportivas, dídacticas y viajes.

Más que una responsabilidad

Verónica Perrone, Jefe de Riesgos Varios Suscripción del Grupo Asegurador La Segunda, señaló que el Código Civil y Comercial, en su artículo 1767 encuadra la responsabilidad de los establecimientos educativos por los daños causados a un alumno, por ello **deben contratar obligatoriamente un seguro**.

«Desde nuestra perspectiva y dada nuestra amplia experiencia, resulta importante para los establecimientos educativos la **cobertura de su responsabilidad civil**. Es menester para nosotros realizar un **correcto asesoramiento**, puesto que las escuelas tienen riesgos inherentes a su actividad, pero también otros que muchas veces no se consideran como tales», detalló **Perrone**.

El **seguro de responsabilidad civil** que ofrece **La Segunda Seguros** cubre los daños sufridos por los alumnos como consecuencia del suministro de alimentos, incendio, rayo, explosión, descargas eléctricas y escapes de gas, así como de uso de armas de fuego por parte del personal de seguridad habilitado.

Además, incluye daños causados por animales, por el uso de ascensores o la caída de carteles, letreros, antenas u objetos similares, así como daños causados por calderas o el uso de piletas de natación, de juegos infantiles, o la práctica de deportes y hasta la realización de pasantías de tipo administrativas fuera de la institución educativa.

Perrone resaltó que ante alguna contingencia y «muchas de ellas con alta probabilidad de ocurrencia, resulta de vital importancia que **la aseguradora sea solvente técnica y financieramente**, permitiendo proteger el patrimonio de las instituciones, como así también, a los terceros a quienes se brinda seguridad minimizando el riesgo de insolvencia del obligado a indemnizar».

Un complemento ideal

Además del seguro de responsabilidad civil, es importante que el establecimiento cuente con una **cobertura de accidentes personales**. «Ambos resultan ser la combinación perfecta en materia asegurativa para la actividad», destacó **Perrone**.

El **Seguro de Accidentes Personales** cubre los accidentes que puedan sufrir los alumnos en el establecimiento educativo (recreos, gimnasias, etc.). También se extiende a toda actividad extracurricular que esté avalada y aprobada por la escuela y supervisada por maestros (visitas a museos, campamentos, viajes, salidas recreativas, etc.), y además el trayecto *In Itiner* directo del hogar a la escuela y viceversa, siempre y cuando éste sea de manera particular (bicicleta, moto, caminando).

«Las coberturas que ofrece **La Segunda** es asistencia médica farmacéutica por reembolso, contra presentación de estudios facturas originales de las prestaciones recibidas, invalidez total o parcial permanente y muerte», detalló **Adrián Couplet, Accidentes Personales Suscripción Grupo Asegurador La Segunda**.

Este tipo de seguros para establecimientos educativos son un pilar fundamental para que el ciclo lectivo se desarrolle sobre los carriles de la tranquilidad, tanto para las entidades como para las alumnas, alumnos y sus familias.

Para más información ingresar a <https://www.lasegunda.com.ar/> o consultar con el productor más cercano.

Programa de Formación en Seguros. La Perseverancia Seguros llevará a cabo un taller de «Seguro Técnico: todo riesgo montaje y rotura de maquinarias»

El jueves 17 de marzo a las 18hs se llevará a cabo el primer encuentro del año 2022 destinado a Productores y Personal de Compañías de Seguros. Continuando con el **Programa de Formación en Seguros, La Perseverancia Seguros** -compañía líder en el país, con más de 116 años de trayectoria- llevará a cabo el primer encuentro del año 2022 titulado «**Seguro Técnico: todo riesgo montaje y rotura de maquinarias**», el próximo **jueves 17 de marzo a las 18 horas**. La capacitación estará a cargo del disertante **Carlos Juárez**, Especialista en capacitación de Productores Asesores de Seguros.

La charla forma parte del programa de capacitaciones gratuitas y online que **La Perseverancia Seguros** junto al **Instituto Universitario de la Asociación Cristiana de Jóvenes** están llevando a cabo desde el año pasado, y cuenta con certificación universitaria.

Para participar en las capacitaciones es necesario inscribirse en: www.lps.com.ar/capacitacion, y allí completar el formulario de inscripción.

Experta Seguros designó a Horacio Santcovsky como nuevo Director Comercial



El **Experta Seguros** designó a **Horacio Santcovsky** como **Director Comercial para la Unidad de Negocios de Seguros y ART**. Desde esta posición, Horacio tendrá la responsabilidad de liderar el equipo comercial, impulsar procesos innovadores, desarrollar y planificar nuevos negocios que contribuyan a potenciar la gestión de sus socios estratégicos. Asimismo, uno de sus principales desafíos se centrará en profundizar la expansión y el crecimiento regional de la compañía.

Horacio Santcovsky es Licenciado en Administración de Empresas de la Universidad de Buenos Aires y realizó una Maestría en Dirección de Empresas -MBA- en la Universidad Di Tella. Cuenta con más de 20 años de experiencia en el mercado asegurador, liderando equipos comerciales locales e internacionales. Antes de ingresar a la compañía se desempeñó como **Director General Comercial** en **Orbis Seguros** y anteriormente como **Director Comercial** en **CNP Insurance** y **Compañía de Seguros S.A.**

Gonzalo García, quien lideró el desarrollo comercial en **Experta Seguros** los últimos años, comenzará un nuevo proyecto personal, y desde la compañía le agradecen todos estos años de trabajo.

Afianzadora: Garantías Judiciales para la AFIP



Más de 160 mil millones de pesos en proceso de ejecución fiscal están a punto de ser reactivados por el organismo público de recaudación. Luego de casi 2 años (19 meses) de inactividad por la pandemia del coronavirus, la AFIP retoma su habitual presión ante los contribuyentes que acumulan pagos pendientes.

A partir del 1° de febrero las deudas comenzaron a ser ejecutadas judicialmente, por lo que el **Seguro de Caución Judicial** pasó a tener un rol determinante en cada una de las situaciones procesales de la **PYME argentina**. Los principales productos que se requieren en estas instancias son las sustituciones de embargados en cuenta y/o la sustitución de pago previo, permitiendo sustituir el depósito previo exigido para recurrir a una instancia superior cuando hay controversia sobre la deuda. Se trata, sin dudas, de uno de los nichos que más oportunidades tiene para crecer en el mercado de caución. Actualmente, ocupa no más del 8% de las primas totales del sector.

La buena acogida de los juzgados, la calidad del producto y la incorporación de un nuevo acreedor de reconocida solvencia (compañías de seguro) en los litigios, hacen prever que **las Garantías Judiciales de Caución seguirán tomando gradualmente una mayor parte de la torta de las fianzas argentinas**.

Para capacitación o consultas contactarse a judiciales@afianzadora.com.ar **#CulturaAfianzadora**. Fuente: **Afianzadora - Seguros de Caución** <http://www.afianzadora.com.ar/>

ADIRA: El campo aumenta su participación en el mercado asegurador



La **prima emitida para el ramo riesgos agropecuarios y forestales se incrementó en un 75,3%** durante el último ejercicio cerrado, respecto del año anterior. En Argentina el sector agropecuario y agroindustrial es uno de los principales motores de la economía, con una participación significativa en el PBI nacional, es el principal generador de divisas y un importante empleador de mano de obra. El desarrollo de esta actividad está ligado directamente al rinde de los suelos, a toda una cadena que agrega valor, a la calidad de los productos utilizados, y a factores imponderables tales como el clima, cuyo devenir provoca y expone la actividad frente a sequías, inundaciones, granizadas, vientos, heladas e incendios de cultivos.

Estos últimos factores, que impactan directamente en la producción y no pueden ser previstos con certeza, dan lugar al nacimiento de los **seguros agrícolas como herramienta clave para gestionar los riesgos, minimizar las eventuales pérdidas derivadas de su ocurrencia y dotar de previsibilidad a los resultados** de la operación no solo a quien produce sino a una gran cantidad de sectores que componen toda la cadena agroindustrial. Limitar las consecuencias de estos riesgos, que inevitablemente atraviesan a la actividad, es fundamental para que pueda desarrollarse brindando previsibilidad a cada actor. **El apoyo de la industria aseguradora a la producción agropecuaria es clave y las entidades que nuclea ADIRA son actores relevantes en este proceso**.

A su vez, el seguro no sólo se encuentra presente gestionando riesgos de la producción agropecuaria propiamente dicha, sino que atraviesa transversalmente a la cadena de producción, comercialización e industrialización en su totalidad. **El sector asegurador brinda cobertura a todos los agentes económicos intervinientes en la actividad agropecuaria** mediante variados productos tales como seguros técnicos, todo riesgo operativo, incendio, transporte terrestre, marítimo y fluvial, etc., a la vez que también se hace presente frente a los dependientes de éstos mediante las coberturas de riesgos del trabajo, seguros de vida colectivo y otros, detalla la última edición del **Reporte Estadístico del Mercado Asegurador** elaborado por **PwC**.

El informe resalta la importancia del seguro en toda la cadena de valor del sector agropecuario como «instrumento que mitiga los riesgos de la actividad y reduce los niveles de incertidumbre a los que está expuesto el negocio».

«Las entidades miembro de **ADIRA** juegan un rol protagónico en este ramo de la actividad aseguradora, en el que seguirán presentándose oportunidades de difundir la cultura aseguradora, ofrecer productos innovadores orientados en el cliente, **dar previsibilidad a cada negocio y agregar valor a una actividad estratégica para el desarrollo económico sustentable del país**», resalta el reporte.

Pantallazo del sector

El mercado asegurador argentino cuenta con **32 entidades que emiten pólizas del ramo Riesgos Agropecuarios y Forestales**, representando el **2,75% de la emisión total de la industria**. Se trata del 6° ramo en producción dentro del mercado. **ADIRA concentra el 56,4% del total de la emisión del rubro**, según datos al 30 de junio de 2021, precisa el informe de **PwC**. **La prima emitida para el ramo riesgos agropecuarios y forestales alcanza los \$28,4 mil millones al 30 de junio de 2021**, evidenciando un incremento del 75,3% respecto de los \$16,2 mil millones emitidos durante el ejercicio anterior cerrado el 30 de junio de 2020. **El mercado de seguros agropecuarios y forestales cuenta con 32 entidades operando al 30 de junio de 2021**, manteniéndose estable dicha cantidad durante los últimos ejercicios. De ellas, **ADIRA nuclea 7 aseguradoras actores del presente mercado**, aportando al ramo primas por \$ 16 mil millones, superando la mitad del total de la prima del agro dentro del mercado en su conjunto. Además, el 68,3% de la emisión se encuentra concentrada en 5 compañías, de las cuales las 7 aseguradoras de ADIRA representa 74,1 puntos porcentuales de éste. Al ampliar este razonamiento a las 10 y 15 aseguradoras con mayor emisión, observamos que éstas concentran el 88,6% y 95,3% del total del mercado, aportando las aseguradoras del interior nucleadas en ADIRA 62,1 y 58,8 puntos porcentuales respectivamente, resaltaron desde la consultora.

Principales cultivos, análisis a junio 2020

La producción del ramo se encuentra históricamente acaparada por los productos de seguros agropecuarios, fundamentalmente los agrícolas, tanto en cantidad de pólizas suscriptas como en superficie asegurada. Dentro de estos últimos encontramos cultivos anuales y perennes. Los primeros se encuentran conformados por oleaginosas, cereales, tabaco, forrajeras, legumbres y otros; mientras que los segundos exponen la vid, frutas de pepita y carozo, hortalizas, cítricos y otros. Al 30 de junio de 2020, los cultivos anuales representaban el 97,1% de las primas emitidas, el 99,5% de la superficie asegurada y el 99,3% del capital asegurado.

Breves del Informe

Los principales exponentes de los cultivos anuales son los cereales y oleaginosas, concentrando el 52,1% y 46,1% de la emisión del ramo, y el 47,7% y el 51,1% de las hectáreas aseguradas al 30 de junio de 2020, respectivamente. En cuanto a los cultivos perennes, se destacan la vid y las frutas de pepita y carozo alcanzando respectivamente el 52,8% y 36,6% de la producción, y el 69,2% y 20,9% de la superficie asegurada a la mencionada fecha.

Al profundizar el análisis dentro de los cultivos oleaginosos, se observa que **la soja concentra el 92,2% de las primas emitidas, el 91% de la superficie cubierta y el 93,6% del capital asegurado**. En tanto que, de aplicar este mismo enfoque a los cereales, queda al descubierto que **el maíz y el trigo alcanzan en forma conjunta el 90% de las primas emitidas, el 91,1% de las hectáreas cubiertas y el 90,8% del capital asegurado**.

De considerar a estos tres principales cultivos en relación a la categoría de cereales y oleaginosos en su conjunto, obtenemos que **la soja alcanza el 48,9% de las primas emitidas, el 43,9% de la superficie asegurada y el 47,3% del capital asegurado**; seguido por maíz con el 21,9% de la emisión, el 27% de las hectáreas cubiertas y el 27,6% del capital asegurado; y por último el trigo con 20,4% de las primas emitidas, 20,1% de la superficie cubierta y el 17,3% del capital asegurado. El reporte también detalla que **la producción de los seguros agrícolas se encuentra altamente concentrada en las provincias de Córdoba, Buenos Aires y Santa Fe**. Al 30 de junio de 2020, éstas concentran el 84,4% de las primas emitidas, el 83,3% de la superficie cubierta y el 85,6% del capital asegurado del mercado argentino.

Sobre ADIRA

Aseguradoras del Interior de la República Argentina (ADIRA) fue creada en 1981 por un grupo de aseguradoras del interior del país para contribuir con el desarrollo del sector asegurador en particular y de la sociedad en general a través del diálogo, el consenso y el trabajo en equipo. En el año de su 40° aniversario sigue vigente su legado, y a través de la cámara se busca fortalecer al sector asegurador en general con una perspectiva federal desde su sede en Rosario, provincia de Santa Fe. **Las empresas asociadas a ADIRA representan aproximadamente el 25% de la producción del mercado argentino y más del 55% del seguro agrícola**. Sus socios son **Asociación Mutual Dan, Cooperación Seguros, Grupo Asegurador La Segunda, Grupo Asegurador San Cristóbal, Grupo Asegurador Sancor, La Dulce Coop de Seguros Ltda., NSA, Previnca SA y Segurometal**. Más información en www.aadira.org.ar

SANCOR SEGUROS avanza en la reparación de más de 1.200 vehículos afectados por el granizo en Mendoza



Como consecuencia del fuerte temporal con granizo que a fines de febrero afectó a la ciudad de Mendoza y alrededores, desde **SANCOR SEGUROS** informaron que hasta el momento **recibieron más de 1.200 denuncias de asegurados cuyos vehículos sufrieron daños**, e indicaron que **continúan avanzando con el operativo para la recomposición de las unidades siniestradas**. Al respecto, **René Villegas, Gerente de la Sede Mendoza de la Aseguradora**, comentó que al tiempo que atendían a los asegurados, comenzaron a realizar el peritaje de los daños e inmediatamente se inició la gestión de los turnos para la reparación. La misma se realiza en los talleres instalados especialmente para tal fin, que cuentan con especialistas en microbollos y tecnología adecuada para atender este tipo de siniestros.

Uno de los asegurados afectados por el temporal, **Martín Dellagnola**, ya cuenta con su automóvil reparado. «Cuando me sorprendió la tormenta, enseguida llamé a mi Productora Asesora y me indicó los pasos a seguir. Luego hice la denuncia en **SANCOR SEGUROS** y me dieron el turno para arreglar el auto. En cuestión de días ya lo estaba usando nuevamente y salió todo 10 puntos. Ni te das cuenta de que tuvo que ser reparado».

Por su parte, **Villegas** indicó que **SANCOR SEGUROS** ofrece «una cobertura de granizo sin límites ni deducibles con grandes beneficios para el asegurado, porque cualquiera sea el monto del daño, el costo de los arreglos corre por nuestra cuenta. Quien contrate una póliza de Terceros Completo en adelante tendrá cubiertos todos los daños por granizo y no solo no deberá pagar ningún gasto, sino que tampoco se le impondrá ninguna limitación o tope en la reparación». Finalmente, el ejecutivo remarcó: «Como empresa, tenemos experiencia en resolver este tipo de situaciones y seguimos trabajando para que, en el menor plazo posible, los asegurados tengan reparado su vehículo y lo que es más importante, sin tener que poner un solo peso».

Además de las denuncias de Automotor, la firma recibió unas cien más correspondientes a otros ramos que también contemplan la cobertura de granizo, como es el caso de Combinado Familiar, Seguro Integral y Todo Riesgo Operativo.

Usina de Innovación LIBRA: transformación, avance y superación



nuestros PAS, quienes consideramos actores fundamentales en el desarrollo de nuevos negocios», expresó **Juan Ignacio Perucchi, Gerente General de Libra Seguros**.

Gastón Giachello es el nuevo Gerente Comercial de Orbis Seguros

A partir del 1° de Marzo, **Gastón Giachello** cambió su rol tomando el cargo de **Gerente Comercial y Desarrollador de Nuevos Negocios de Orbis Seguros**.



En su nuevo puesto, **Gastón Giachello** tendrá a cargo todas las Agencias Comerciales, la comercialización a través del canal de Productores; y los negocios masivos y corporativos a través de **Brokers y Retail**s.

Gastón lleva 3 años trabajando en la compañía, ingresó como Gerente de Nuevos Negocios obteniendo resultados exitosos, potenciando fuertemente el canal y logrando aumentar la cartera de productos de riesgos varios.

«Desde el Directorio y todos los equipos de trabajo de **Orbis Seguros** le deseamos el mayor de los éxitos en su nueva función dentro de la compañía».

Allianz incorpora metodologías ágiles de trabajo



En un escenario en constante transformación, **Allianz experimenta nuevas formas de trabajo basadas en metodologías ágiles**, que refieren a un enfoque o gestión de proyectos que ayuda a los equipos a responder mejor a los cambios, mediante un trabajo iterativo y más colaborativo.

Las metodologías ágiles de trabajo permiten a los equipos desarrollar productos, servicios y procesos de forma más acertada y responder rápidamente a las necesidades de un mercado en constante transformación. **Los principios de esta metodología se encuentran completamente alineados a los valores que la compañía busca afianzar en su forma de trabajar: colaboración, transparencia, compromiso y autonomía**.

En 2021 **Allianz** formó su primer equipo de trabajo «**Scrum**», la metodología de trabajo ágil más conocida que **combina flexibilidad, aprendizaje, innovación y colaboración**. Un equipo autosuficiente e interdepartamental realizó entrega de producto en periodos de tiempo más cortos (de dos o tres semanas), aportando un valor incremental en cada entrega, **con un alto foco en el cliente y la mejora continua**.

Este equipo se conformó por especialistas de los Departamentos de Transformación Organizacional, Suscripción, Pricing, Marketing & Customer Experience, y Comercial, quienes comenzarán a incorporar las herramientas y hábitos de trabajo ágiles al resto de proyectos y equipos.

«Formar parte de este equipo ha sido una experiencia sumamente gratificante y enriquecedora. La incorporación de estas metodologías a determinados proyectos nos permitirá brindar entregas continuas de valor o de funcionalidades, resolver dudas con experimentos y prototipos, testear y retestear para tener retroalimentación y aprendizaje continuo; y en definitiva adaptarnos poniendo el foco realmente en el cliente, buscando satisfacer sus necesidades y trabajando mejor como equipo», expresó **Martín Pérez Catarcio, Gerente de Transformación Organizacional en Allianz Argentina**.

Esta forma de gestionar proyectos apuesta por el talento de las personas, **promoviendo nuevos modelos de liderazgo y manteniendo al cliente en el centro de la estrategia**.

Lanzamiento del Programa de Tránsito y Seguridad Vial del Grupo Asegurador La Segunda



El Grupo Asegurador La Segunda, a través de Segser S.A. y en convenio con la Universidad Nacional de Rosario, invita a cursar el Programa de Tránsito y Seguridad Vial que inicia el 21 de marzo. Esta capacitación se realiza totalmente a distancia y se divide en un curso de 3 meses de duración, con opción para los egresados de realizar una Diplomatura durante el segundo semestre. Con el aval de CESVI, AENOR Chile, SIDEAT, la Agencia Nacional de Seguridad Vial y la Agencia Provincial de Seguridad Vial de Santa Fe, este programa está dirigido a toda persona relacionada con gestión del tránsito y de la movilidad y con la prevención de accidentes viales: inspectores municipales, jueces de falta, profesionales del seguro, especialistas en higiene y seguridad laboral y responsables de logística y transporte.

Esta formación se inscribe en un conjunto de acciones que el Grupo Asegurador La Segunda viene sosteniendo en materia de prevención de riesgos viales y en apoyo a quienes trabajan para lograr más seguridad en la vía pública, una conducción responsable y un desempeño confiable en el tránsito.

Los interesados pueden informarse e inscribirse ingresando a: <https://segser.com.ar/transitoyseguridadvial/>

Edición 2022 de InsurTech: Innovación y Disrupción Digital en Seguros



La Escuela de Negocios de la UCA, con el apoyo de la Cámara Insurtech Argentina, presenta la cuarta edición del programa ejecutivo «InsurTech: Innovación y Disrupción Digital en Seguros». Dirigido por Gabriel Mysler, CEO de Innovation@Reach, esta propuesta presenta 20 docentes de primer nivel -especialistas y apasionados en su tema- que recorrerán junto a los asistentes los tópicos mas candentes que hacen a la Innovación en los Seguros, poniendo foco en la transformación cultural y digital.

La impactante irrupción de nuevas tecnologías, las nuevas exigencias de los consumidores, las regulaciones cada vez más estrictas y los ciclos de vida más efímeros de los productos y servicios, están revolucionando el mundo de los negocios: la industria del seguro no es ajena al cambio. El Seguro, que por casi 300 años se mantuvo fuera de las influencias, las presiones y la tiranía del cambio y la innovación, sufre hoy las tensiones y presiones de un cambio para el que poco se preparó, pero cuyo avance es inevitable e inminente. Con miles de millones de dólares invertidos a nivel mundial en Start-ups InsurTechs, esta tendencia está desafiando a los actores tradicionales, así como el mundo de las Fintech revoluciona hoy en la Banca.

¿Qué hace falta para innovar? Alrededor de esa pregunta gira el programa. Buscar preguntas, no solo aprender metodologías, aprender sobre tecnologías o estudiar casos de éxito. El programa apunta a ofrecer la información necesaria e imprescindible para entender los cambios culturales, económicos, sociales y filosóficos, a la vez que dotar a los asistentes de las herramientas tecnológicas y comerciales para emprender este camino de innovación conceptual, tecnológica y digital.

Este nuevo mundo exige cambios de mentalidad, nuevas visiones, nuevos conocimientos, habilidades y destrezas, pero por sobre todo curiosidad, creatividad y constancia para vivir en «Modo aprendizaje». Las novedosas tecnologías disponibles como la Inteligencia Artificial, el Big Data, el Internet de las Cosas, la Realidad Aumentada, RPA y Blockchain, entre tantas otras serán evaluadas no sólo desde su comprensión técnica sino desde su aplicación concreta y potencial trasformador. La motivación, la creatividad, el compromiso, el liderazgo y la cultura de las organizaciones sean analizados y profundizados, sin esto ningún progreso sostenible será posible.

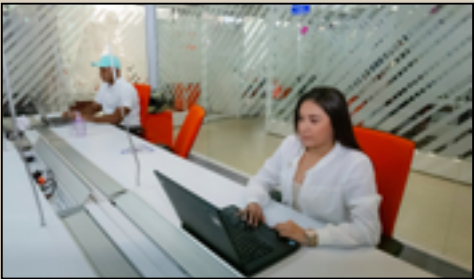
Entender los casos de éxito y fracaso de las InsurTechs, así como comprender los desafíos que plantean los nuevos jugadores, la inmediatez que exige el Smartphone, los ecosistemas, las plataformas digitales y los cambios sociales devenidos de la economía compartida y la hiperconectividad, son también objetivos primordiales de este programa. Experiencia del Cliente, marketing de contenidos, comunicación digital, gestión del cambio, gamificación, metodologías ágiles, investigación de mercados, legal design, cuidado de datos personales y financiación de proyectos de inversión completan esta propuesta en constante evolución.

El programa comienza en abril, son 18 encuentros semanales de 2,5 horas, todos coordinados por el director del curso para buscar la mayor interacción, debate, aprendizaje y participación posibles.

<http://luca.edu.ar/es/facultad-de-ciencias-economicas/formacion-ejecutiva-y-extension/insurtech>.—innovacion-y-disrupcion-digital-en-seguros
Descargar Brochure. Información: emilio_benegas@uca.edu.ar

Breves del Informe

Programa de capacitación en IT de Swiss Medical y Arbusta



Swiss Medical y Arbusta forman jóvenes talentos para el desarrollo de servicios tecnológicos, clave para atender las necesidades de los pacientes en la nueva normalidad. Con las consultas virtuales instaladas como parte fundamental del sistema de salud a partir de la primera ola de la pandemia de coronavirus, y el aumento exponencial de cantidad de pacientes que utilizan ese sistema ofrecido por las compañías de medicina prepaga, el desafío para esas empresas fue no sólo fortalecer los canales de atención online sino también incorporar talentos del área de las industrias de la tecnología (IT) para poder hacer frente a esa demanda.

Para ello, en Swiss Medical ya funciona un programa implementado en conjunto con Arbusta, una empresa de tecnología que acompaña a grandes organizaciones en sus procesos de transformación digital, con un fuerte foco en servicios de aseguramiento de la calidad de sus aplicaciones, grandes volúmenes de datos y gestionando las interacciones que impactan en sus negocios.

La idea surgió, explican, para poder paliar el desfase entre oferta y demanda que existe en los recursos técnicos calificados de IT en el país. «Hay muchas más necesidades que recursos existentes, por la instalación en el mundo del teletrabajo y por factores económicos que hacen que esos talentos busquen trabajar para el exterior. Como consecuencia, cuesta mucho retener los recursos técnicos calificados, como así también cubrir las posiciones vacantes. Estos factores nos llevaron a buscar, junto con Recursos Humanos, distintas alternativas de retención y reclutamiento de recursos que puedan formarse en la cultura de Swiss Medical, y que esos recursos puedan luego hacer carrera en la compañía», detalla Ary Baptista, Gerente de Sistemas de Swiss Medical Group (SMG).

El plan se implementó paso a paso: primero, determinaron áreas donde faltaban más recursos técnicos de desarrollo, y decidieron armar la primera célula para SGI, que es el sistema CRM y BPM corporativo. «Tuvinos varias charlas con Arbusta; donde aprendimos mutuamente cómo encarar el proyecto; nosotros acerca de la visión de Arbusta, sus metodologías y objetivos; y Arbusta aprendió de Swiss Medical acerca de los objetivos a buscar con el proyecto. Una vez que la dirección aprobó el proyecto, armamos todo un plan de capacitación en conjunto entre Arbusta y el equipo de SGI Core a cargo de Walter Vera; y una vez formado el equipo de la célula por parte de Arbusta arrancamos el trabajo en conjunto; donde todas las semanas nos reunimos para hacerle seguimiento al proyecto, y en caso de ser necesario; ajustes, correcciones o mejoras», agrega el ejecutivo a cargo de Sistemas de SMG.

Hoy ya está trabajando un equipo de cuatro jóvenes junior motivados, capacitados, en la generación de código bajo la órbita del equipo de SGI Core; pero a partir de marzo, serán asignados a distintos equipos para que ya comiencen a trabajar en desarrollos requeridos por diversas solicitudes de usuarios del negocio, según cuentan en SMG.

«En Arbusta, tenemos un proceso de selección de talento enfocado en el potencial de las personas. Cuando reclutamos, buscamos jóvenes, sin experiencia laboral previa en la industria IT, y sin formación específica. Además, priorizamos en nuestra selección personas que provienen de contextos vulnerables, que el mercado habitualmente no mira, especialmente mujeres, para reducir la brecha de género en el sector IT», cuenta por su parte Alejandra Roitman, Grow Manager de Arbusta. Esos talentos son «personas curiosas, con mentalidad de crecimiento, con diversidad de intereses. Nos enfocamos en jóvenes entre 18 y 28 años y priorizamos a quienes no tienen experiencia previa en la industria de tecnología», agrega.

¿Cómo son los procesos de capacitación?

«El 80% del aprendizaje y formación se da en la práctica. El trainee trabaja a la par de alguien con más experiencia para aprender. El 20% restante de la capacitación se realiza con entrenamientos formales en habilidades técnicas, agilidad, idiomas y en habilidades socioemocionales (liderazgo, inteligencia emocional, comunicación asertiva, entre otros)», explica Roitman.

En el caso del proyecto junto a Swiss Medical Group, se dieron capacitaciones y cursos específicos en algunas tecnologías que era importante que el equipo pudiera adquirir. «En tres meses las personas ya están trabajando en proyectos y generando valor. En un año y medio (en promedio), las personas pueden empezar a ocupar roles de liderazgo o ser referentes técnicos. El promedio de edad de nuestros líderes es de 24 años y las personas que formamos se quedan más tiempo en las empresas», dice.

«Lo mejor de trabajar en tecnología es que representa un mundo de posibilidades para crecer. El aprendizaje es constante porque la industria IT está en constante cambio, y eso la hace un rubro interesante, ya que hay

que estar al día con las tendencias, nuevas herramientas y demás», dice Cristian del Canto, participante del programa.

Expectativas y realidad

«Si bien tenía un acercamiento al mundo de la tecnología, a lo largo del camino recorrido con Arbusta y con Swiss Medical, con el equipo de trabajo logramos cumplir con los diversos objetivos que nos iban planteando, a la vez que adquirimos herramientas de programación como JavaScript y base de datos, junto al conocimiento de metodologías ágiles como Scrum, y esto nos lleva a querer seguir aprendiendo y cumpliendo distintos desafíos, mediante el aprendizaje y puesta en práctica en los proyectos», agrega Gabriel Chaparro, otro participante.

«Lo mejor de la formación y la oportunidad de trabajar en Arbusta junto a Swiss Medical fue poder ingresar al mundo de la tecnología y contar con un aprendizaje dentro de un proyecto. Además, gracias a esto pude despertar mi interés en programación, que es un mundo increíble para seguir explorando. Descubrí que lo que más me gusta de trabajar en tecnología es la posibilidad de crecimiento y el trabajo en equipo y aprender», dice Matías Argüello.

Pensar en el futuro también es clave, y los participantes de este programa lo ven cercano y posible: «Me veo liderando un equipo de personas que hayan pasado por el mismo proceso que yo, capacitándolos en tecnología, particularmente en programación, y así poder abrirles las puertas a este mundo», proyecta por su parte Nicolás Pantoja.



Ventajas y desafíos

«Las principales ventajas del proceso fueron la franqueza, y la flexibilidad que hemos tenido para realizar ajustes y cambios toda vez que fue necesario. Entre Arbusta y Swiss Medical nos sentimos como un único equipo; y cuando fue necesario tener críticas sobre ciertos temas, realizar ajustes o mejoras lo hicimos de una manera muy ágil», cuenta Baptista, Gerente de Sistemas de SMG.

El desafío, anticipa, «seguramente será la retención de los chicos que tengan una buena performance, y que desearemos que hagan carrera. Sabemos que será imposible conservarlos a todos, pero la dificultad será retener la máxima cantidad posible», agrega el ejecutivo. «Pensamos en sumar más células en IT; y en la medida que tengamos resultados exitosos; analizaremos posibles ampliaciones».

Ya está abierta la inscripción al Programa Ejecutivo de Seguros de Personas AVIRA-UCA

● Inicia el 6/4 en modalidad cien por ciento online.

AVIRA, Asociación Civil de Aseguradores de Vida y Retiro de la República Argentina, anuncia que está abierta la inscripción a la 9ª edición de su Programa Ejecutivo de Seguros de Personas (PESP), organizado conjuntamente con la Escuela de Negocios de la Pontificia Universidad Católica Argentina (UCA). El Programa inicia el 6/4 y continúa hasta diciembre. Para informes e inscripción contactarse vía mail con Emilio Benegas, Asesor Técnico de la Escuela de Negocios de la UCA, emilio_benegas@uca.edu.ar

El PESP tiene como objetivo formar y actualizar profesionales en los diferentes aspectos del amplio mundo del seguro de personas, en temáticas tales como ofertas de productos, procesos de aprobación, ética en los negocios, comercialización, servicios al cliente, prevención de lavado y fraude, entre muchas otras.

Gracias a su modalidad 100% online, el Programa posee una fuerte inserción federal, que refuerza todos los años, alcanzando un número creciente de asistentes del interior. El equipo de profesores, por su parte, está integrado por profesionales con amplia trayectoria en el mercado asegurador y en sus disciplinas específicas, con experiencia como directivos de empresas aseguradoras, reaseguradoras, brokers y como profesionales independientes. Asimismo, participarán invitados como funcionarios de la Superintendencia de Seguros de la Nación (SSN) y representantes de cámaras empresarias, entre otros.

La capacitación se desarrollará, a partir del 6 de abril, los días miércoles, entre las 18:15 y las 20:30 hs, y al finalizar se entregará el correspondiente certificado de aprobación al mismo. Más información en UCA.



gourmet



profile

ASU MARE

Primera Barra Cevichera en Buenos Aires



Historia

Asu Mare se define como la primera y única Barra Cevichera en Buenos Aires. Dangelo de la Cruz nació en Perú y hace casi veinte años que vive en Argentina. Se formó en las cocinas del grupo Sushi Pop y posteriormente en La Causa Nikkei, donde conoció a su compañera de vida Luisana Quinta, venezolana y administradora de empresas, con quien creó Asu Mare. Las calles de Lima son su inspiración y el ceviche -plato bandera de la gastronomía peruana en el mundo, que se consume habitualmente como comida callejera- es la vedette del restaurante.

El proyecto que comenzó como un delivery hogareño en agosto 2020 y se afianzó gracias «al tiempo en casa que obligó la pandemia», inauguró su primer local en marzo 2021. Es un pequeño espacio de estilo fast food y amplia cocina a la vista, en el barrio de Once -Av. Pueyrredón 679-, que tuvo tanta aceptación entre la colectividad peruana que los fines de semana había esperas de más de una hora para poder degustar Ceviches, Causa acevichada y Arroz chaufa. «Los comentarios del público peruano, por lo que empezó a venir más y más gente, es que el ceviche que comían en Asu Mare los transportaba a un ceviche de barrio, de carretillas», cuenta Dangelo de la Cruz, quien confiesa que uno de los grandes secretos de sus platos es utilizar insumos autóctonos del Perú como son la lima, los condimentos y ajíes peruanos.

comenzó como un emprendimiento casero, siguió con su primer local y solo cuatro personas trabajando, y hoy inauguró su segundo espacio y tiene más de veinte empleados.

«Con Asu Mare venimos a romper estereotipos. Tenemos un producto de buena calidad tanto en presentación como en los productos que utilizamos. Creemos que en Once te puedes comer un ceviche con la presentación de Palermo, y en Palermo puedes disfrutar de un ceviche como en Palermo pero al precio de Once», destaca Dangelo.

Decoración

Asu Mare Once: Es un restaurante ubicado en Pueyrredón 679, entre Lavalle y Tucumán, con una estética fast food y una



ficha técnica

NOMBRE	ASU MARE
	Thames 1514, Palermo. Av. Pueyrredón 679, Once. Ciudad Autónoma de Bs. As.
CONTACTO	(54-11) 7898 2700 (Palermo)
DUEÑOS	Dangelo de la Cruz / Luisana Quinta
ESPECIALIDAD	Barra Cevichera - Cocina Peruana
VARIOS	Delivery Local Once. Take Away Local Palermo.
HORARIOS	Palermo: Martes a Jueves de 12 a 0 hs. Viernes y Sábados de 12 a 1 hs. Domingos de 12 a 20 hs. Lunes cerrado. Once: Martes a Sábado de 12 a 23 hs. Domingos de 12 a 20 hs. Lunes cerrado.

amplia cocina con su gran barra cevichera a la vista.

Asu Mare Palermo: es un amplio restaurante ubicado en Thames 1514, con una estética que emula las playas del Pacífico, que posee una gran zona de bar en la entrada para disfrutar de la carta de tragos mientras en su barra cevichera se preparan los más exquisitos platos, y un patio con mesas al aire libre para degustar comidas típicas, inspiradas en las calles de Lima.

Ambiente

Once tiene más afluencia de público durante los mediodías, mientras que Palermo más por la tarde/noche y mucho turismo. ➡

Con las calles de Lima como inspiración



Gastronomía

El menú, a cargo de **Dangelo**, tiene al **Ceviche** como plato estrella en su versión clásica, mixto, o de mariscos. Todos con su leche de tigre y acompañados de batatas, lechugas y maíz cancha; además está el **Ceviche** **carretillero** y también con **crema de rocoto**. Los niveles de picante son a gusto del cliente.

Las **opciones calientes** llegan con la **Sopa parihuela**; el **Chupe de Langostinos**, a base de coral de langostinos con crema de leche; los **Chicharrones**, de **pescados**, **langostinos** y **calamar**, siempre rebozados y fritos; el **Arroz con Mariscos**, que es más criollo peruano con ajíes; y el **Chaufa con Mariscos**, el único plato con toque asiático de la carta, que lleva salsa de soja y aceite de sésamo.

«Todos nuestros platos son preparados en el momento, por eso tenemos cocina a la vista para que lo puedas ver. Te pides un arroz con mariscos y se prepara en el momento, te pides una sopa y se prepara en el momento. No hay nada que tengamos hecho del día anterior o de la mañana», comenta **Dangelo**. Y **Luisana** completa: «La elaboración en vivo, la barra cevichera, la heladera de ceviche con todo su mise en place armado a la vista. Yo creo que eso nos hace diferentes».

La perla del menú es la **Cevicausa** (Causa rellena con palta y crema de rocoto), la conocida Causa coronada con ceviche clásico. La carta también ofrece **Dúos** y **Tríos Marinos** donde se pueden combinar dos o tres diferentes platos de entre ocho opciones que incluyen algunos ceviches, arroces



y chicharrones. Y como **bonus**, **Asu Mare** tiene dos platos típicos venezolanos: los famosos **Tequeños** con queso llanero y el **Asopado**, similar a la parihuela pero espesado con arroz (Sopa a base de mariscos, espesado con arroz y especias).

Para los mediodías, **Asu Mare** dispone de un **Menú Ejecutivo** que varía diariamente. Para el local de **Once** hay opciones de menú criollo -con entradas como ensaladas de pollo o papa rellena y seco de carne o arroz con pollo para el principal- y menú marino -con chicharrón de pescado o leche de tigre de entrada y chaufa de pescado y ceviche

mixto como plato fuerte-. **Once** cuenta con el servicio de **Delivery** propio para poder pedir comida desde el hogar o el lugar de trabajo. Próximamente el local de Palermo va a iniciar con este servicio a domicilio.

Para **Palermo**, que cuenta con **Take Away**, las entradas van desde leche de tigre, causa de atún o de pollo, y papa a la huancaína. Y, como principales, ceviche carretillero, mixto, arroz chaufa de marisco o de pollo e incluye bebida.

Los **Postres**, a consultar en el momento, varían entre el infaltable **Suspiro Limeño**, la **Torta tres leches**, la **Crema Volteada**,

un clásico peruano en su versión vainilla que **Asu Mare** también adaptó al paladar argentino con las opciones de dulce de leche y chocolate; y **Cheesecake de Maracuyá**.

«Nuestra idea de Asu Mare y su barra cevichera en la ciudad es que la gente, al igual que en Lima, pase, levante su cevichito, su leche de tigre, y se lo pueda comer caminando en la calle o sentado en una barra con una cucharita», sueña **Dangelo**.

Bebidas

Asu Mare maneja carta de tragos, aguas saborizadas y cervezas.

La barra de tragos tiene un lugar destacado y una carta especial que ofrece tragos simples y en su mayoría a base de pisco como el **Pisco Sour**, el **Chicano**, el **Choloni**, y el **Perú Libre**, pero también está el **Chicha Punch**, que es macerado de chicha, jugo de lima, almibar de canela y jugo de piña, o los más conocidos como **Aperol** y **Gin Tonic**. Los tragos estrella sin alcohol son las limonadas caseras que llegan en jarra de litro.

Negocio

Asu Maru tiene previsto sumar platos con productos nobles como el pulpo y el salmón, también agregar algunos guisos y sopas más para el invierno y propuestas veggies.

En materia de crecimiento y expansión, también planea abrir este año más locales en la Ciudad de Buenos Aires. 📍



SANCOR
SEGUROS

estamos

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

sancorsegueros.com.ar

0800 444 2850





TU TRANQUILIDAD CRECE.

www.galenoseguros.com.ar

informe

operadores de mercado



TU TRANQUILIDAD CRECE.

www.galenoseguros.com.ar

Wanda Santucho

Casada - 47 Años - 2 Hijas - Signo Cáncer (10-07-1974)

Jefa Departamento de Lesiones - Gerencia de Siniestros de Orbis Seguros

●UN HOBBY

No tengo

●LA JUSTICIA

Es un valor indispensable para garantizar el bienestar general, no solo está en manos del Estado sino de cada individuo

●SU MAYOR VIRTUD

La templanza

●LA SEGURIDAD

Como virtud personal, es la sensación de total confianza que se tiene en uno, en algo o en otro. En cuanto al país, es la idea de erradicar peligros y riesgos inherente al desarrollo de las personas y de cualquier actividad.

●AVIÓN O BARCO

Avión

●VESTIMENTA FORMAL O INFORMAL

Mi outfit 'casual' y color favorito el negro

●UN SER QUERIDO

Mis hijas Greta y Lupe

●ACTOR / ACTRIZ

Leo Sbaraglia y Julia Roberts

●UNA ASIGNATURA PENDIENTE

Viajar

●NO PUEDO DEJAR DE TENER...

Fe, sueños y risas

●UN RIESGO NO CUBIERTO

Todo riesgo es asegurable

●LA MUERTE

Es un paso a otro estadio sin que eso signifique no respirar. Nuestros seres queridos siempre nos acompañan

●SU RESTAURANTE FAVORITO PARA CENAR

Marisquería Don José (Martínez)

●EL PASADO

Un aprendizaje

●EL MATRIMONIO

Una apuesta... Un pacto entre dos personas que se eligen día a día

●LE TENGO MIEDO A...

La soledad

●EL FIN DEL MUNDO

Es una creencia apocalíptica

●ME ARREPIENTO DE

No pedir disculpas a tiempo

●UN SUCESO DE SU NIÑEZ QUE RECUERDE HASTA HOY

Recuerdo mi primer bicicleta rosa (me la trajo Papá Noel)

●LA INFLACIÓN

El mayor flagelo para los argentinos

●TENGO UN COMPROMISO CON...

Mi equipo de trabajo

●LOS HOMBRES EN EL TRABAJO SON MEJORES QUE LAS MUJERES

Negativo. Tenemos habilidades diferentes

●LA CORRUPCIÓN

Un delito

●UN PERSONAJE HISTÓRICO

Manuel Belgrano

●EN COMIDAS PREFIERO...

Mariscos

●¿QUÉ COSA NO PERDONARÍA NUNCA?

Una traición. O que la peluquera no me haga el color adecuado, jeje

●DIOS

Es un relato universal de amor.

La relación entre uno y otro desde la Fe (No importa la religión)



●EL LUGAR DESEADO PARA VIAJAR

Venecia

●¿QUÉ MALA COSTUMBRE LE GUSTARÍA DEJAR?

El desorden

●ESTAR ENAMORADO ES...

Un estado de idealización y luego de compañerismo. La vida se hace más linda si la transcurrimos si estamos enamorados y nos sentimos amados

●UNA CANCIÓN

One - U2

●ESCRITOR FAVORITO

Paul Auster

●UN PROYECTO A FUTURO

Una casa en el campo

●PROGRAMA PREFERIDO DE TV / CABLE

Grey's Anatomy

●PSICOANÁLISIS

Una herramienta valiosa para analizar y a veces descubrir deseos y frustraciones que deambulan en el inconsciente

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

La lealtad

●LA TRAICIÓN

Mata a la confianza, no la perdono

●LA MUJER IDEAL

No creo en mujeres ideales.

Creo en mujeres reales

●RED SOCIAL PREFERIDA

Twitter

●MI MÚSICO PREFERIDO ES...

Gustavo Cerati

●SU BEBIDA PREFERIDA

Champagne

●UN FIN DE SEMANA EN...

Un Spa con amigas

●¿CUÁL FUE EL ÚLTIMO LIBRO QUE LEYÓ?

La trilogía de Nueva York, Paul Auster

●MEJOR Y PEOR PELÍCULA QUE VIO ÚLTIMAMENTE

La peor peli, «El Hoyo»

y la mejor, «Luca» de Disney

●EL CLUB DE SUS AMORES

River Plate

●EL PERFUME

Armani Code

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

Los ojos y su vestimenta

●LA CULPA ES DE...

Nadie, es una emoción compleja, que necesariamente hay que aprender a tramitar para vivir lindo

●MI MODELO PREFERIDA ES

Publicitaria, Liz Solari.

Reales, claramente mis Hijas

●SI VOLVIERA A NACER, SERÍA

Abogada / Actriz

●UN MAESTRO

Mi papá

●UNA CONFESIÓN

Le robo los chocolates a mis hijas

●EN DEPORTES PREFIERO...

Natación

●LA INFIDELIDAD

Un pacto roto

●EL DÓLAR

Es un parámetro, y en países como el nuestro su cotización es una pesadilla

●EL GRAN AUSENTE

Mi mamá

●UN SECRETO

En relación a la maternidad, correr con los horarios y obligaciones escolares

●EL AUTO DESEADO

Citroën C4 Cactus

●NO PUEDO

Dejar de analizarlo todo

●MI PEOR DEFECTO ES

La desprolijidad

●MARKETING

Fundamental para la comercialización de cualquier producto

●¿QUÉ REGALO LE GUSTARÍA RECIBIR?

Un viaje

●¿QUÉ TÉCNICA DE RELAJACIÓN TIENE?

Ir al campo

●DE NO VIVIR EN ARGENTINA...

¿QUÉ LUGAR DEL MUNDO ELEGIRÍA?

Mi lugar en el mundo es Argentina, si no, cualquier lugar que tenga playa

CARA
a
CARABBVA
Seguros

En ese living la viste
crecer, **aseguralo**

Cada parte de tu hogar tiene una historia

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

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
0396Atención al asegurado
0800-666-8400Organismo de control
www.argentina.gub.ar/ssnSSN SUPERINTENDENCIA DE
SEGUROS DE LA NACIÓN