



informe

operadores de mercado



Entrevista a Gonzalo Córdoba y Sebastián Guerrero

Presidente y Vicepresidente de Crédito y Caucción



Crédito y Caucción no deja de crecer

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

Soluciones inmediatas e innovadoras a los requerimientos más exigentes

Crédito y Caución es una compañía muy comprometida en brindar un servicio de excelencia que permita acompañar el desarrollo de sus clientes, privilegiando la cercanía, el relacionamiento a largo plazo y el brindar soluciones inmediatas e innovadoras a los requerimientos más exigentes. Siendo una compañía pequeña y versátil, rápidamente pudo modificar su arquitectura tecnológica adaptándose con éxito al trabajo a distancia. En el 2020/2021 invirtió e hizo foco en el crecimiento de los recursos tecnológicos. En este ejercicio prioriza los recursos humanos con amplia experiencia en el mercado y que coincidan con su filosofía de trabajo.



Córdoba - Guerrero. «En el caso particular de Crédito y Caución, tuvimos un crecimiento en las emisiones de un 40%, un incremento en la cantidad de PAS del 16%, alcanzando 300 productores en la actualidad. El 70% son PAS y el 30% son Brokers, aproximadamente».

Gonzalo Córdoba, Presidente, y Sebastián Guerrero, Vicepresidente, de Crédito y Caución, reflexionan sobre el presente de la Compañía y la actualidad de los Seguros de Caución.

- ¿Cuál es hoy la situación del mercado de Seguros de Caución en Argentina, a dos años del inicio de la pandemia, y en un contexto local inflacionario y de refinanciación de deuda con el FMI?

- Tras el inicio de la pandemia muchas compañías debieron agilizar sus procesos con la implementación de recursos tecnológicos, adaptarse rápidamente al contexto y flexibilizar su estructura. Sin lugar a dudas, aquellas empresas que trabajaron bajo estas premisas lograron estar mejor posicionadas para atender las necesidades del mercado.

Estamos en un momento donde resulta imprescindible apelar a la creatividad, a la innovación y a un análisis de todos los escenarios para poder atravesar este nuevo periodo, aprovechando todo lo aprendido.

Recientemente, tras la reestructuración de deuda con el FMI, es probable que se activen los programas de inversión y desarrollo que demandarán mayor cantidad de seguros de caución. En el segundo semestre de este año, considerando que el 2023 es un año electoral, existen expectativas de una reactivación en los sectores de energía e infraestructura (gasoductos, represas, ampliaciones de plantas para empresas privadas, obras viales, entre otros) que generarán una mayor demanda de garantías relacionadas con la obra pública.

- ¿Cuáles son las líneas de negocio que consideran que serán en Caución las de mayor explosión y desarrollo a corto plazo?

- En el corto plazo es probable que se reactiven inversiones ➡

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

CRÉDITO Y CAUCIÓN TIENE UNA SINIESTRALIDAD INFERIOR AL 10%, MUY POR DEBAJO DEL MERCADO



➡ en proyectos relacionados con la energía y la construcción, con lo cual deberían aumentar las garantías relacionadas tanto con la obra pública como privada.

Respecto a proyecciones del sector, se observa un repunte en la emisión de garantías aduaneras.

En el caso particular de **Crédito y Caucción**, tuvimos un **crecimiento en las emisiones de un 40%, un incremento en la cantidad de PAS del 16%, alcanzando 300 productores en la actualidad**. El 70% son PAS y el 30% son Brokers, aproximadamente.

Con estas premisas, **Crédito y Caucción** es una compañía muy comprometida en brindar un servicio de excelencia que permita acompañar el desarrollo de nuestros clientes donde se privilegia la cercanía, el relacionamiento a largo plazo y el brindar soluciones inmediatas e innovadoras a los requerimientos más exigentes.

- ¿Cuáles son las oportunidades y desafíos de **Crédito y Caucción** en esta denominada «pandemia» que estamos atravesando?

- En cuanto a los desafíos, **hay que estar atentos al comportamiento de la cartera de riesgos**, ya que si bien los efectos de la pandemia no han provocado hasta ahora un aumento significativo de la siniestralidad en Argentina o la

región, sí han ocasionado el debilitamiento tanto patrimonial como financiero de los clientes derivado de la pérdida de mercado en general y el mantenimiento de su estructura. Una vez retirados los paquetes de ayuda por parte del Estado, es importante que la recuperación siga dándose rápidamente para volver a alcanzar el punto de equilibrio.

Creemos que las oportunidades se darán en las garantías de comercio exterior. También es importante mencionar que en los últimos tiempos la demanda de los **seguros de alquiler para vivienda** creció consistentemente, cada vez más hay una aceptación creciente por parte del mercado inmobiliario a elegir este producto para sus contratos, dada la existencia de una demanda insatisfecha. Asimismo, las perspectivas de negocios orientadas a la inversión en obra pública y privada otorgarán un repunte en las **garantías relacionadas con los sectores de la energía y construcción**.

- ¿Cómo adaptó la Compañía su estructura y equipo de trabajo a la modalidad impuesta por la pandemia y cómo es hoy el sistema laboral que ha adoptado (presencial, virtual o mixto)?

- Durante la pandemia operamos con total normalidad gracias a que contábamos con herramientas tecnológicas desarrolladas mucho antes del impacto de la pandemia. Si bien el COVID 19 nos obligó a aislarnos físicamente, pudimos implementar un **home office** exitoso. Gracias a ello, **los**

resultados de productividad alcanzados en la compañía en ese periodo fueron muy buenos.

Durante este ejercicio hemos incorporando personal en todos los sectores del **backoffice** con el fin de cubrir funciones específicas, y ahora estamos realizando la misma ampliación en el área comercial. Asimismo, estamos trabajando en modificaciones del **layout** para que nuestros espacios físicos sean más cálidos. **Continuaremos con esquema mixto de trabajo, presencial y virtual, aprovechando las ventajas de cada uno de estos sistemas.** Para que esto ocurra satisfactoriamente, migramos nuestros servidores a la nube para tener mayor conectividad y efectividad en el servicio digital. Durante el 2022 centralizaremos nuestro esfuerzo en las mejoras tecnológicas que permitan enriquecer la experiencia de nuestros Productores y Clientes como usuarios de nuestra **web** y del sistema de gestión **CyC Online**.

« Las garantías propietarias pueden ser difíciles de conseguir, selectivas en su aprobación y complejas de ejecutar. Todos estos problemas son resueltos con los seguros de caucción de alquiler »

- ¿Cuál es la actualidad y la problemática que atraviesa el Seguro de Caucción de Alquileres?

- En **Crédito y Caucción** trabajamos los **Seguros de Caucción de Alquileres** hace más de 3 años y desde entonces la emisión de este tipo de garantías viene creciendo paulatinamente. Con el objetivo de brindar un servicio ágil y de excelencia de este producto, formamos un equipo de especialistas. Cada vez son más las compañías del rubro que ofrecen este producto y consideramos importante hacer docencia respecto a sus beneficios. **Las garantías propietarias pueden ser difíciles de conseguir, selectivas en su aprobación y complejas de ejecutar. Todos estos problemas son resueltos con los seguros de caucción de alquiler.**

En la actualidad hay una problemática relacionada con este producto que involucra la potencial derogación de la ley de alquileres. Tras los planteos de diversas organizaciones de inquilinos y de propietarios, los dos principales puntos que están en tela de juicio son el plazo del contrato y el plazo para la indexación de los montos de alquiler. Con la apertura de un nuevo debate en el Poder Legislativo, próximamente se esperan algunos cambios sobre la ley vigente.



- ¿Cómo analizan la siniestralidad del Seguro de Caucción en general, y de CyC en particular?

- Si bien la siniestralidad bruta argentina está cercana al 20%, se sigue manteniendo en valores inferiores a la región, de alrededor del 30% y la tendencia parece estable (Reporte APF-PASA set-2021).

Crédito y Caucción, por su parte, **continúa con una siniestralidad muy por debajo, inferior al 10%**, producto de una adecuada selección de canales y una suscripción cuidadosa de los riesgos que forman parte de su filosofía de negocio.

Desde Suscripción, acentuamos los requisitos de elegibilidad de los negocios, requiriendo contragarantías y prefiriendo determinados canales comerciales. ➡



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





▲ Sebastián Guerrero, Vicepresidente, y Gonzalo Córdoba, Presidente, de Crédito y Caución, junto a Delia Rimada, Directora de Informe Operadores de Mercado.

PROTAGONISTAS

➤ • Continuamos con la política restrictiva en materia de Cuentas relacionadas con casos de resonancia pública, por corrupción o sobreprecios en la obra pública.

• Hemos sido selectivos con aquellos negocios nominados en moneda extranjera, máxime cuando el objeto de la cobertura no justifica el uso de dicha divisa, evitando así el traslado del riesgo por «seguro de cambio».

• Desde hace un tiempo desarrollamos una política de suscripción para negocios de *retail* (Alquiler de inmuebles vivienda) con atención automatizada a través de medios digitales.

- **¿Qué importancia asignan a la tecnología y cuáles son los últimos desarrollos digitales que han implementado? ¿En qué consisten *CyC Online* y *CyC Mobile*?**

- En **Crédito y Caución** asignamos gran importancia a la tecnología; fieles a esta filosofía hemos promovido la utilización de todos los procesos digitales de la compañía, aplicamos herramientas tecnológicas para el trabajo remoto y fuimos gran impulsores de las pólizas digitales.

A partir de marzo 2022, **Crédito y Caución** opera con todos sus servidores en la nube, esto nos permite agilizar procesos puertas adentro y también con las páginas web con las que interactuamos con nuestros clientes.

CyC Online es una herramienta muy utilizada por PAS y Brokers, y en este año estaremos haciendo un rediseño para mejorar la experiencia del usuario. Recientemente, aumentamos la velocidad en las consultas al subir nuestros servidores a la nube, próximamente el objetivo es agregar funcionalidades adicionales para hacer más amigable la navegación. ➤



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
0341

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 712 - Abril 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

COLABORADORES

Lic. Anibal Cejas

Dra. Gabriela Álvarez

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.**



GRUPO ASEGURADOR
La segunda

LO PRIMERO SOS VOS

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

Atención al asegurado
0800-666-8400

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

SSN SUPERINTENDENCIA DE
SEGUROS DE LA NACIÓN



PROTAGONISTAS



➔ **CyC Mobile**, en el año 2015, fue la primera aplicación para dispositivos móviles del ramo. Se trata de una *app* muy fácil de utilizar que funciona como un complemento o extensión de la web transaccional que posee la compañía.

Lo más destacado de CyC Online y CyC Mobile es que son herramientas que favorecen la autogestión.

- ¿Cuáles son las expectativas y los objetivos comerciales para este año?

- En el 2020/2021 la compañía hizo foco en el crecimiento de los recursos tecnológicos. En este ejercicio **priorizamos los recursos humanos, aquellos con vasta experiencia en el mercado y que coincidan con nuestra filosofía de trabajo.** Estamos realizando una ampliación del área comercial que nos permita volver al cara a cara, a estar cerca de nuestros clientes, priorizando las relaciones interpersonales que nos han caracterizado en todos estos años.

- ¿Cuáles son los proyectos a futuro y qué visión tienen respecto al Seguro Pospandemia, especialmente al negocio de Caución?

- **Crédito y Caución** es una compañía chica, versátil, que rápidamente pudo modificar su arquitectura tecnológica adaptándose con éxito al trabajo a distancia. Para ello hicimos una inversión importante en recursos tecnológicos.

En la actualidad observamos que tanto la industria en general, como el sector de la construcción, sostienen índices de crecimiento positivos que se traducen en una fuente de negocios para el mercado de caución. Asimismo, esta reactivación seguramente impulse la demanda de garantías aduanares y judiciales. 📍



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

TRAYECTORIA QUE NOS UNE



Hace un año que comenzamos un nuevo recorrido. Nos renovamos porque para nosotros lo más importante de nuestra trayectoria, es consolidar la de nuestros clientes y productores asesores.

BOSTON
SEGUROS

Nº de inscripción en SSN 0032

Atención al asegurado 0800-666-8400

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

SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

Hablan los Productores Asesores de Seguros

Convocamos la opinión de productores y organizadores sobre la situación del mercado y de la profesión. Opinan Santiago Ivani, Roberto Saba, Christian Castro, Jorge Luis Menéndez, Iván Lazzaro, Laura Matos, y Giani Percivalle.

Escribe Lic. Aníbal Cejas

En primer término, **Santiago Ivani**, **Director de INVAI**, se refirió a los efectos de la inflación en el seguro y en la actividad del Productor Asesor de Seguros: «La inflación es un flagelo que venimos sufriendo hace mucho, y se vio agravado por la aceleración de los últimos años. Respecto a nuestra red de productores, lo que vemos es que se han acostumbrado a operar en un contexto inflacionario y han logrado en mayor o menor medida crecer por encima de los niveles inflacionarios.

Por otro lado, la evolución de las sumas aseguradas tanto en los vehículos como en las coberturas de incendio, hace que los productores tengan que estar permanentemente al día con éstas para que el cliente no tenga un infraseguro».

Luego, **Roberto Saba**, **Director de Proaseg**, evaluó: «Siempre la inflación genera efectos muy negativos en toda la economía, y el seguro no está exento de ello.

En primer lugar, vendemos una póliza en 12 cuotas, y al cobrar las últimas, ya contamos con una depreciación muy importante de nuestro ingreso. Por lo tanto, estamos obligados a realizar un plan comercial muy prolijo para no ver deteriorada nuestra actividad económica. Además, el contexto inflacionario tampoco permite a las compañías -ni a los PAS- prever las sumas adecuadas en las coberturas que ofrecemos, ya que la inflación puede licuar la suma asegurada contratada.



Del mismo modo, las compañías no pueden saber si las tasas aplicadas cubrirán adecuadamente los siniestros futuros.

Todo esto lo podemos comprobar observando la pérdida general del mercado en los resultados del año. Solo algunas pocas Compañías han logrado resultados positivos».

Más adelante, **Christian Castro**, **Socio fundador de NEO Broker**, afirmó: «La inflación provoca múltiples consecuencias

negativas que afectan significativamente la Industria, y la actividad del PAS no está exenta. El aumento de los costos operativos, salarios, gastos de explotación, etc., tienen un impacto directo en las tarifas. Además, la rentabilidad de las aseguradoras también se ve seriamente afectada debido a los bajos rendimientos financieros que obtienen con tasas por debajo de la inflación.

El flagelo del Infraseguro obliga a actualizar las sumas aseguradas de forma permanente generando aumentos de precios en todos los ramos, principalmente Incendio y Responsabilidad Civil.

Si nos centramos en Automotores, se avizora una problemática respecto del aumento de precios de automóviles usados ante la escasez de oferta de vehículos 0km, sumado a los altos precios de repuestos a raíz de las limitaciones en las importaciones».

Por su parte, **Jorge Luis Menéndez**, **Director del Grupo TMG**, consideró: «La inflación es el principal inconveniente que debemos afrontar todos los que participamos en el mercado asegurador. En las aseguradoras, repercute sobre las inversiones que realizan con tasas de inversión negativas, y cuando se fijan las sentencias judiciales actualizadas por índice inflacionario o superior para atender los siniestros.

En relación a nuestra actividad, debemos llevar un control muy riguroso sobre las sumas aseguradas de la mayoría de los riesgos cubiertos en nuestras carteras. Si bien muchos productos permiten incluir una cláusula de ajuste automático, ninguno alcanza a cubrir plenamente cuando se registra un índice de inflación que se aproxima al 60% anual. Y si bien la solución es realizar endosos de ajuste de suma asegurada para mantener estos riesgos cubiertos, en muchos casos los clientes son reticentes para aceptarlos porque implica desembolsar un dinero adicional al que había sido presupuestado en el momento de contratar».

A su vez, **Iván Lazzaro**, **Titular de Lazzaro Productores Asesores de Seguros**, opinó: «La inflación afecta al asegurado en el aumento del premio con cada renovación, debido al constante incremento de las sumas aseguradas. Es aquí donde el PAS cumple un papel fundamental en el análisis de su cartera, para evitar un infraseguro en cada una de sus pólizas».

Mientras, **Laura Matos**, **PAS independiente**, caracterizó a la inflación como una gran enfermedad para el sector, y ➡

LIDERES EN SEGUROS DE CAUCIÓN

NUESTRO ESTILO



ADAPTABILIDAD

CREATIVIDAD

TRABAJO EN EQUIPO

COMPROMISO



Fianzas y Crédito
S.A. Compañía de Seguros

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

SEGUROMETAL
COOPERATIVA DE SEGUROS LTDA.

60 AÑOS

Nº de inscripción en SSN: 0285 | Atención al asegurado: 0800-666-6400 | Organismo de control: www.argentina.gob.ar/ssn

PRODUCTORES

«LA OPCIÓN DE COMUNICACIÓN DIGITAL LLEGÓ PARA QUEDARSE Y LOS PAS NOS ADAPTAMOS RÁPIDAMENTE» (SABA)



➡ que «aun con ajustes de sumas trimestrales o cuatrimestrales, quedan desactualizadas». Y sumó: «En la actividad diaria, el PAS debe tratar de llevar actualizadas las sumas aseguradas de sus asegurados, para que los mismos no vean disminuido su capital luego de un siniestro, y para que el PAS no pierda en un 40 ó 50% el rendimiento de su cartera, que también se ve disminuida por ese efecto inflacionario».

Cerrando la rueda, el **PAS Gianni Percivalle** observó: «La inflación obliga a las compañías a tener un resguardo mayor, ya que los montos para cubrir un siniestro son cada vez más altos». Y agregó: «El PAS debe estar continuamente controlando las sumas y los costos de las pólizas para dar cobertura correctamente a sus asegurados, lo que genera un trabajo administrativo que demanda mucho tiempo».

Clientes en pandemia

A continuación, nos referimos a los efectos que tuvo la pandemia en la relación con los clientes y qué cambios produjo. Al respecto, **Ivani** comentó: «La pandemia ayudó a

adoptar cambios como la póliza digital y el contacto con el productor por otros medios diferentes a la presencialidad».

En sintonía, **Saba** consideró: «La opción de comunicación digital llegó para quedarse, y los PAS nos adaptamos rápidamente».

Este es un punto en el que todos estuvieron de acuerdo. «Debimos adaptarnos rápidamente al nuevo escenario e iniciar un proceso de transformación tecnológica para la operatoria diaria. La digitalización en las relaciones nos permitió encontrar un equilibrio entre lo presencial y lo virtual», definió **Castro**.

Por su parte, **Menéndez** aportó: «Las nuevas tendencias digitales que se dan en las formas de comprar tanto productos como servicios se han instalado firme y rápidamente en nuestras vidas. Son pocos los consumidores que esperan volver a sus antiguos comportamientos. Se ve una marcada predisposición a ocuparse de la salud, el bienestar físico y el futuro, y eso ha posibilitado un mayor acercamiento a la amplia gama de seguros de personas que actualmente se comercializan».



▲ Santiago Ivani, Director de INVAI

También los clientes tuvieron que incorporar los medios digitales de manera muy acelerada. Seguramente, de no haberse producido la pandemia, el mismo proceso de cambio tecnológico hubiera demandado varios años».

Al respecto, **Lazzaro** marcó: «Hemos desarrollado herramientas que nos acercaron aún más al cliente. La tecnología fue nuestra gran aliada pudiendo así dar respuestas rápidas a las consultas».

Por su parte, **Matos** coincidió en que «se incrementó la conciencia respecto a la necesidad de contratar seguros de salud, hubo un incremento en seguros de vida que continúa, y generó mayor concientización en las coberturas de seguro de Hogar».

Más adelante, **Percivalle** evaluó los cambios que dejó la pandemia como positivos: «Los asegurados se sintieron respaldados por los PAS, quienes estuvieron presentes para dar respuesta y contención. La situación económica posterior a la pandemia dejó sectores muy golpeados que debieron evaluar nuevamente las coberturas y los costos. También aceleró la digitalización de la relación».

FMI

A la luz del acuerdo con el FMI, consultamos a los PAS sobre sus expectativas en torno a la economía.

«Entiendo que el problema es mucho más profundo que el acuerdo con el FMI. Hasta no ver medidas que vayan en una línea para el desarrollo de la actividad económica, lamentablemente no vamos a ver cambios en los próximos años», señaló **Ivani**.

Por su parte, **Saba** afirmó: «No avizoro nada muy auspicioso. Los PAS debemos incursionar en nuevos riesgos para ampliar nuestra participación. Creo que seguiremos luchando por una participación dentro de un mercado cada vez más pequeño y empobrecido».



▲ Roberto Saba, Director de Prouseg

Más Herramientas. Mejor Servicio

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



FEDERACION PATRONAL
SEGUROS S.A.

www.fedpat.com.ar



Nº de inscripción en SSN
726

Atención al asegurado
0800-666-8400

Organismo de control

www.argentina.gob.ar/ssn

SSN SUPERINTENDENCIA DE
SEGUROS DE LA NACIÓN

NUEVO

Seguro de Hogar Premium

Elegí un Seguro de Hogar Integral con más coberturas y beneficios.

Nuevas Coberturas:



RC Hechos Privados

Incluye razas peligrosas de perros.



Objetos Específicos fuera del domicilio

(Con declaración del bien).
Cobertura de bicicleta y monopatin eléctrico.



Extensión de cobertura a vivienda de vacaciones.



Accidentes Personales para el personal doméstico.

Telemedicina

Ahora contás con un nuevo servicio de Telemedicina sin ningún costo adicional.

Hacé tus consultas médicas online desde la comodidad de tu hogar.



- Servicio de Asistencias para el Hogar
- Servicio de Asistencias para Mascotas
- Club de Beneficios Colón

Para más información comunicate con tu Productor Asesor de Seguros o llamanos al 0810 222 6566.

COLÓN
COMPAÑÍA DE SEGUROS

COLÓN
ASISTENCIAS

📍 Alicia Moreau de Justo 170 C1107AAD - CABA - Argentina ✉ comercialpas@colonseguros.com.ar 🌐 www.colonseguros.com.ar 📱 / colonseguros

Cobertura de Seguros brindada por Colón Compañía de Seguros S.A. Los servicios de asistencia son prestados por Colón Servicios y Asistencias S.A. El presente anuncio no constituye ni podrá considerarse una formal oferta de seguro sino una simple invitación a solicitar la cobertura referida en el presente folleto o publicidad. Reservándose Colón Compañía de Seguros S.A. la facultad de aceptar o rechazar la solicitud de seguro en base a su sólo criterio.

Nº de inscripción en SSN
0861

Atención al asegurado
0800-666-8400

Organismo de control

www.argentina.gob.ar/ssn

SSN SUPERINTENDENCIA DE
SEGUROS DE LA NACIÓN



▲ Christian Castro, Socio Fundador de NEO Broker

➤ **Castro** se mostró un poco más optimista, y aseguró: «Estamos frente a un escenario político y social muy complejo marcado por la alta inflación, recesión económica y desempleo. Pero como ha demostrado la historia, luego de una crisis viene la recuperación. No será en el corto plazo, por el contrario, se verá ralentizado por el complejo panorama mundial que, sin dudas, traerá aparejado efectos negativos».

En un punto intermedio, **Menéndez** dijo: «No acordar no era una opción, sin embargo, a mi entender, se invirtió mucho tiempo para llegar a lograr este acuerdo. El programa establece la reducción del déficit público mediante aumentos en las tarifas de los servicios y recortes en los actuales subsidios al consumo de energía. Con el presente panorama socio-económico nacional y el distanciamiento político que hay entre las principales fuerzas que componen el frente gobernante, sumado a la crisis a nivel mundial que está provocando la guerra entre Rusia y Ucrania, una visión optimista sería al menos estabilizar y recuperar nuestra economía».

Después, **Matos** aseveró: «Casi la mitad del precio de los alimentos y servicios son impuestos, y eso lleva a que el dinero no alcance. Hay una recuperación dispar entre los distintos sectores que componen la economía, y el país está lejos de haber encontrado un sendero de crecimiento económico. Bajo este escenario, cuesta mucho ser muy optimista. Entiendo que necesitamos muchos años para poder salir adelante de este gran pozo que es histórico».

De igual forma, **Percivalle** puntualizó: «La economía está muy golpeada, y el acuerdo con el FMI es un poco de aire. Pero hay problemas económicos y sociales de base que deben resolverse para poder salir de la crisis. Son problemas que tenemos desde hace años y al no resolverse se van agrandando, lo que dificulta cada vez más su solución».

Lazzaro sostuvo que «se vienen tiempos difíciles, y frente a eso desarrollamos un plan de trabajo para hacer frente a la situación económica, porque es necesario analizar y visualizar a futuro los distintos escenarios».

Demanda

Ante el contexto planteado, ¿cómo evoluciona la demanda de contratación de seguros?

Al respecto, **Ivani** afirmó: «En general, las PyMEs y los comercios fueron los grandes perjudicados de la pandemia. En este sector vemos la caída más fuerte en la demanda, y lamentablemente no vemos recuperación ni hoy, ni en el corto plazo».

Respecto a la demanda de líneas personales, el cliente está fastidioso de los permanentes aumentos de costos, y vemos migración constante entre nuestras compañías. En este punto la demanda es constante, pero el trabajo se ha incrementado notablemente».



▲ Jorge Luis Menéndez, Director de Grupo TMG

A continuación, **Saba** observó que «sin dudas, muchas actividades recreativas no han vuelto a reactivarse pero, al mismo tiempo, vemos nuevas actividades que se desarrollan y antes no contemplábamos».

Por su parte, **Castro** indicó: «Algunas actividades se han recuperado por los incentivos del Estado para la recuperación de la economía, como el turismo y la gastronomía».

En algunos ramos se observa un leve crecimiento interanual similar a la inflación. Pero también hubo caídas en seguros de vida (individuales principalmente), Riesgos del Trabajo, Transportes y seguros medioambientales».

Al respecto, **Menéndez** estimó que «la mayor caída se produjo en las coberturas integrales de comercio e industria, donde se registró el mayor índice de empresas afectadas por las medidas de

restricción y aislamiento. Paulatinamente, ha comenzado la apertura de los locales comerciales y con ellos la necesidad de tener sus riesgos asegurados. No ha ocurrido lo mismo con las oficinas, que en su amplia mayoría no han vuelto a la actividad y permanecen vacías. El marcado crecimiento del home office y la implementación de tecnología digital ha permitido que grandes espacios corporativos se reduzcan considerablemente, y otras oficinas de menor dimensión estén transformándose en viviendas familiares».

Por su parte, **Percivalle** consideró que «en su mayoría, las actividades han dejado atrás la pandemia, pero se ven afectadas por los problemas económicos del país. La falta de productos y los altos costos generan que se realicen menos ventas. Además, la digitalización de algunos rubros modificó el tipo de coberturas que se demandan».

Acto seguido, **Matos** evaluó: «Desde la reactivación de casi todas las actividades, en general no ha habido caída de la contratación de pólizas. Las contrataciones han aumentado, aunque a un ritmo claramente mucho más lento al que veníamos acostumbrados. Pero de ahí a la recuperación prepandemia, hay un paso grande».

La perspectiva no es buena porque el contexto macroeconómico es adverso. Los daños producidos en la economía se ven con claridad».

Pequeños comercios

Sobre la situación de los pequeños comercios, **Ivani** comentó: «Muchos pequeños comercios han cerrado y no han vuelto a abrir. Incluso muchos de estos comerciantes se han ido del país. Los que han podido sobrevivir a este contexto complejo y han decidido quedarse, y emprender en el país, toman coberturas obligatorias básicas o, directamente, se aventuran a no contratar un seguro, ya que están muy golpeados».

Saba resumió la situación contundentemente: «Muchos se reactivaron con mucha fuerza, por ejemplo, restaurantes y bares, logística, etc. Otros desaparecieron definitivamente».



▲ Iván Lazzaro, Titular de Lazzaro Productores Asesores de Seguros

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



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

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
----------------------------------	--	----------------------	--	--



PRODUCTORES



▲ Laura Matos, PAS independiente

➔ **Castro**, en tanto, consideró: «Aquellas empresas que sobrevivieron al confinamiento están más reticentes a escuchar propuestas integrales, inclinándose por los obligatorios, de incendio y responsabilidad civil».

Seguidamente, **Menéndez** acotó: «Los pequeños comerciantes están transitando una recuperación muy moderada, sin alcanzar aún los niveles económicos que tenían pre pandemia. Fueron miles de comercios los que tuvieron que bajar las persianas definitivamente, imposibilitados de seguir solventando los costos fijos».

El dato positivo es que las PyMEs manufactureras nacionales han crecido casi un 13% en el último año, y también crecieron en términos reales las ventas minoristas.

Estos indicadores permiten visualizar que la industria del seguro puede comenzar a marcar una mejora en la contratación de coberturas para el sector, ya que siempre acompaña en los ciclos del mercado».

Luego, **Percivalle** señaló: «En general, todos los negocios están re-evaluando sus costos e intentando reducirlos al mínimo posible. El seguro no es ajeno a eso, y algunos clientes están dejando de lado algunas coberturas con el objetivo de reducir los gastos».

A su vez, **Matos** consideró: «En la pandemia, el cliente ha entendido un poco más lo que es la conciencia asegurativa. He asegurado locales comerciales en pandemia por el miedo a ser robados o saqueados por el poco movimiento en aquel entonces».



▲ Giani Percivalle, Productor Asesor de Seguros

Ayudándonos mutuamente a tener éxito.

En Grupo San Cristóbal nos impulsa el compromiso de seguir creando un mejor mañana.

Porque no se trata solo de brindarte respaldo. Se trata de seguir caminando juntos, mejorando día a día.

San Cristóbal
SEGUROS

ASOCIART
Asociación de Seguros de la Argentina

San Cristóbal
RETIRO

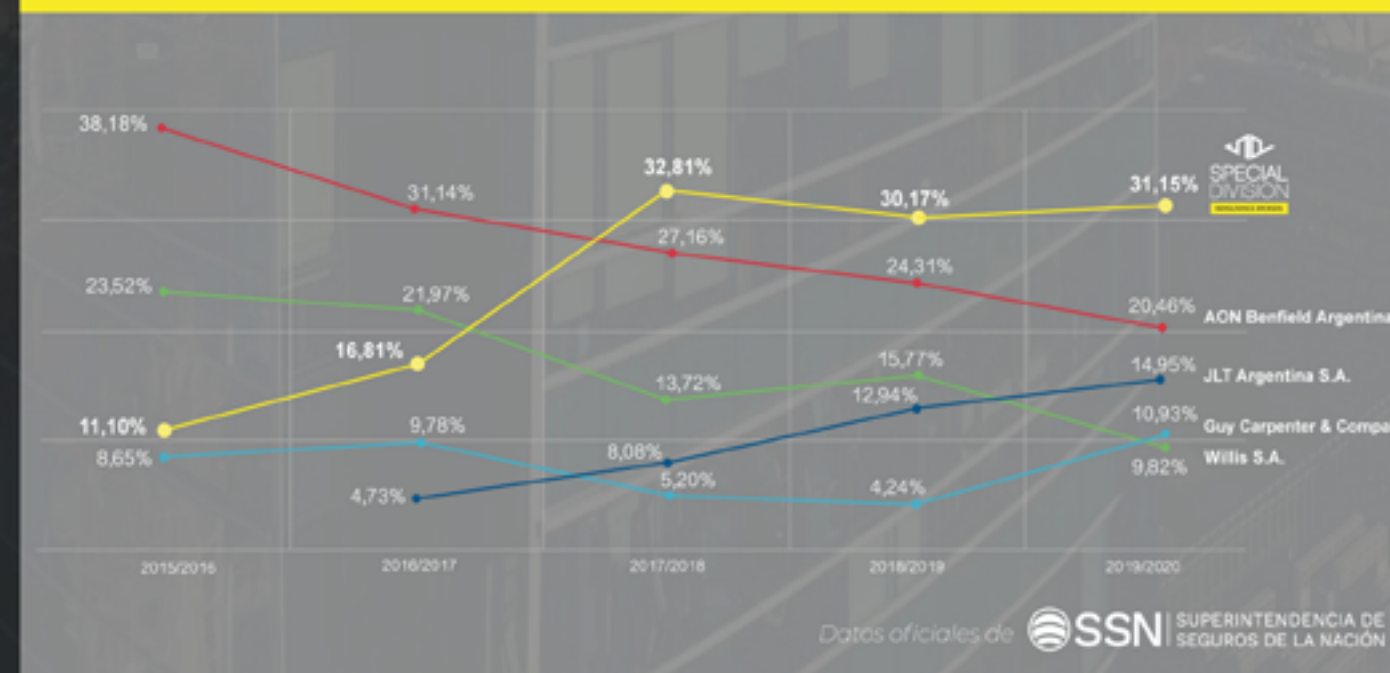
Nos une el compromiso.
www.gruposancristobal.com.ar

GRUPO
SAN
CRISTÓBAL

SPECIAL
DIVISION
REINSURANCE BROKERS

EL BROKER DE REASEGUROS INDEPENDIENTE

1 EN PRIMA INTERMEDIADA



www.specialdivisionre.com



info@specialdivisionre.com

PRODUCTORES

➔ Guerra de Precios

Para finalizar, abordamos el tema de la guerra de precios entre operadores, y la situación del PAS frente a ella.

Al respecto, **Percivalle** enfatizó: «Definitivamente, es algo negativo para el sector. No hay reglas claras, y un mismo cliente recibe costos muy dispares para cubrir un mismo bien, incluso de una misma compañía. Además, se están aceptando primas insuficientes que pueden generar problemas a la hora de cubrir los siniestros».

En la misma línea, **Lazzaro** indicó: «La guerra de precios perjudica al PAS. Y aunque observamos propuestas de premio menores en otros canales, elegimos seguir trabajando de la manera en que lo hacemos, porque sabemos de la responsabilidad de dar un correcto asesoramiento a nuestros asegurados y asegurables».



Por su parte, **Ivani** afirmó: «Vemos más calma al mercado, sin considerar alguna compañía que aumenta la tarifa un poco más tarde que otra».

En este sentido, el pseudo sinceramiento de la tarifa beneficia totalmente al PAS, ya que, a mayor base, mayor es la comisión que percibe el productor».

A continuación, **Menéndez** tomó la palabra y afirmó: «Desde el comienzo de la pandemia la competencia por precio entre aseguradoras se profundizó. Hoy podemos encontrar muchos precios que, sin duda, están por debajo de la tarifa técnica, y esta situación va a resultar muy difícil de revertir en lo inmediato, puesto que no es el momento adecuado para aumentar a los asegurados».

Los Productores Asesores no nos beneficiamos de esta guerra de tarifas. Con estas prácticas no se agranda la torta. Hoy me toca perder algún cliente y mañana lo recupero de otro colega que lo pierde. Es lo más alejado del 'ganar-ganar' que podemos proponer como propuesta de negocio».

Perfiles

• **Percivalle:** «Trabajamos con ocho compañías en la zona del Gran Rosario y sur de la provincia de Santa Fe».

• **Lazzaro:** «Operamos con Mapfre, Paraná, La Holando, Allianz y Federación Patronal. Trabajamos en conjunto con productores asesores de seguros de todo el país, pero nuestro mayor desarrollo se encuentra en el noroeste de la provincia de Buenos Aires, ya que nuestra oficina se encuentra en la ciudad de Junín».

• **Matos:** «Trabajamos en la zona centro del país, específicamente en Córdoba Capital, con Sancor, Rivadavia, Triunfo y Río Uruguay».

• **Ivani:** «Trabajamos con La Equitativa del Plata, Berkley, Mercantil Andina, RUS, SMG, Provincia, Colón, Digna y Libra; y en las regiones de AMBA, Interior de Bs. As., Santa Fe, Córdoba, Entre Ríos, Corrientes y Misiones».

• **Saba:** «El gran porcentaje de nuestra cartera está concentrado en Federación Patronal Seguros. También trabajamos con La Equitativa del Plata, Reconquista, Mercantil Andina, Libra Seguros, Boston, Berkley, Crédito y Caución, y Noble. Tenemos cuatro oficinas comerciales: nuestra Casa Matriz en zona oeste, y sucursales en zona norte, zona sur y costa atlántica».

• **Castro:** «Tenemos un sólido e interesante convenio con Federación Patronal. Nos desarrollamos principalmente en la Provincia de Buenos Aires, en las zonas de AMBA y CABA, como así también en la Provincia de Entre Ríos».

• **Menéndez:** «Trabajamos con Allianz, La Holando, HDI, Federación Patronal, Mercantil Andina y Zurich. También operamos con varias ART y empresas monorámicas del ramo caución».

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



Liquidadores e Investigadores de Siniestros, un rol fundamental en Seguros

Los liquidadores e investigadores de siniestros
Verónica Barattero, titular del estudio GB SA;
José Luis Nassivera Lanza, Director del estudio Nassivera Lanza, CEO y Fundador de Nassivera Tech; y Ariel Molina, titular del estudio Molina y Asociados, responden acerca de las funciones y del rol que llevan a cabo, qué problemas enfrentan a la hora de investigar un siniestro, cuáles son los principales fraudes que se cometen y qué expectativas tienen para el desarrollo futuro de esta actividad.

Escribe **Dra. Gabriela Álvarez**

Los liquidadores e investigadores de siniestros ocupan un rol fundamental en el andamiaje de toda compañía de seguros. Son los encargados -ni más ni menos- de buscar y detectar aquellas situaciones que los asegurados intentan utilizar para defraudar a la aseguradora y hacerles abonar, de ese modo, sumas importantes de dinero por hechos que nunca existieron. Los liquidadores e investigadores debe ser personas preparadas en la materia, con una amplia experiencia en el mercado de seguros y con las capacidades y habilidades suficientes para descubrir aquello que otros no pueden hacerlo.

Por ello y con el fin de conocer por dentro cómo se encuentra la situación del fraude y de las liquidaciones e investigaciones de siniestros, hemos logrado entrevistar a tres de los estudios más importantes del mercado de seguros, como son **Verónica Barattero, titular del estudio GB SA; José Luis Nassivera Lanza, Director del estudio Nassivera Lanza, CEO y Fundador de Nassivera Tech; y Ariel Molina, titular del estudio Molina y Asociados.** Ellos nos brindaron respuestas a muchos interrogantes que nos hacemos respecto de cuáles son sus funciones, qué problemas enfrentan a la hora de investigar un siniestro, cuáles son los principales fraudes y qué expectativas tienen para el futuro de este mercado.

¿Qué funciones cumple un investigador de siniestros?

• **Verónica Barattero, titular del Estudio de Investigadores de Siniestros GB SA,** consideró que la función del investigador de siniestros es la de evaluar si existe fraude en el seguro o causales de rechazo. «Con el paso del tiempo, las Compañías han creado áreas tendientes a profundizar los relevamientos, atento a que existe una gran cantidad de hechos no reales que tienen como fin enriquecerse de forma ilícita con el dinero de las aseguradoras. Hace años que se lleva a cabo esta práctica. El trabajo es hecho por personal idóneo en la materia, donde se coteja y compara toda la información del siniestro, en pos de analizar que el hecho efectivamente haya ocurrido de la forma y en los tiempos que fue denunciado».

• Desde otra perspectiva, **José Luis Nassivera Lanza, Director del Estudio de Liquidadores de Siniestros Nassivera Lanza, CEO y Fundador de Nassivera Tech,** señaló que esta respuesta se actualiza siempre debido al contexto actual. «Los nuevos usos de la tecnología, la Internet 3.0, las redes, la inmediatez en las noticias, la figura de prosumidor de los clientes que no solo consumen contenido sino que lo producen al interactuar en las plataformas de las empresas de seguros, y las formas de compartir contenidos, obliga a que la investigación de siniestros se adapte a estos tiempos y marque un desafío para los próximos años frente a esta nueva realidad.

Para ser investigador de siniestros, se debe estar matriculado en la SSN. Es una función dentro de la liquidación del reclamo. El



investigador debe acreditar la ocurrencia y veracidad del evento y prevenir el fraude. Determinado esto, se pasa a determinar lo que se debe abonar. El investigador debe acreditar la identidad del denunciante y conocer cómo ocurren los hechos, dentro de todas las variables que pueden existir. Determinar realmente si tuvo la experiencia. En mi caso, soy especialista en Programación Neurolingüística y Coaching Ontológico. Con estas herramientas, puedo determinar si esa experiencia es real o no».

• En concordancia con lo mencionado anteriormente, **Ariel Molina, titular del Estudio Molina y Asociados,** consideró que la función principal del investigador de siniestros es realizar una evaluación de la carpeta que le acerca la Compañía, realizando un profundo análisis sobre la misma, intentando determinar elementos indiciarios de fraude. «Una vez detectados dichos elementos y puestos de relieve, el investigador procede a trabajar sobre los mismos, intentando profundizar cada uno de estos pequeños indicios, los que aunados generan el sustento de su investigación que, de llegar a buen puerto, pone de relieve y hace surgir a la luz la situación defraudatoria que se le presenta a la Compañía Aseguradora como real».



¿Qué problemáticas encuentran hoy en día cuando establecen la relación con el asegurado?

• En opinión de **Verónica Barattero, titular del estudio GB SA,** la mayor problemática hoy son los tiempos. «Los productores y/o asesores de seguros, para no tener inconvenientes con su cartera de asegurados, solicitan que la liquidación del siniestro sea rápida para poder brindar un mejor servicio. La investigación de un caso lleva un tiempo más extenso que lo normal y no siempre se termina descubriendo el fraude. Una vez que la Compañía tiene en su poder los elementos de prueba, donde se descubre que el asegurado ha querido aprovecharse, deberá evaluar y comunicar la decisión de seguir teniéndolo o no como asegurado».

• Agregando otra perspectiva, **José Luis Nassivera Lanza, Director del estudio que lleva su nombre,** mencionó que los asegurados están eligiendo modalidades de fraude mucho más complejas. «La problemática surge cuando, luego de analizar su relato, se le pide que justifique o brinde datos de terceros, que están vinculados al evento por haber facilitado algo, o porque se enteraron o ayudaron de alguna manera. Como problemática también existe la reticencia a dar información o responder algunas preguntas, ya que nuestro sistema es distinto y muchas veces nos encontramos hablando y preguntando de temas relacionados con 'lo imprevisto' y no del evento en sí. Esto, a una persona deshonesta, le molesta por claras razones».

• Desde otra mirada, **Ariel Molina, titular del estudio Molina y Asociados,** destacó que actualmente se presentan varias situaciones con los asegurados. «Muy frecuentemente, existen dificultades en la carga de las denuncias, con datos que pueden ser erróneos y dificultan su ubicación. Una vez ubicado, muchas veces se presenta la situación de la falta de cooperación del asegurado, a veces por desconocimiento o desinterés, lo que genera que tenga que intimárselo mediante las posibilidades que brinda la ley a través de un medio fehaciente. Otras veces se recurre al productor de seguros para que intervenga, y con su conocimiento cercano de la persona contratante de la póliza, se logra destrabar la situación y se obtiene su cooperación. Existe, en líneas generales, un fuerte desconocimiento de parte de los asegurados de cómo opera el mercado asegurador, suponiendo en general que todo lo que le asisten son derechos y no cargas u obligaciones».



▲ Verónica Barattero, titular del Estudio de Investigadores de Siniestros GB SA

¿Cómo ve desde su perspectiva el tratamiento de los siniestros por parte de las compañías de seguros?

• En respuesta a esta pregunta, **Verónica Barattero, titular del Estudio GB SA,** señaló que «a lo largo de los años -y como expliqué en la primer pregunta- las Compañías han desarrollado áreas con personal y Estudios especializados en la investigación del fraude. El Estado ha intervenido mediante la Superintendencia de Seguros de la Nación (SSN), a través de una resolución en el 2014 que contiene normas sobre políticas, procedimientos y controles internos para combatir el fraude. La gran mayoría de las aseguradoras del mercado tienen sistemas internos preparados que tienden a guiar y/o a indicar indicios de fraude, como por ejemplo los Check List, cuestionarios que deben responder al momento de cargar las denuncias, que sirven como guía y arrojan indicios para enviar a investigar. El cruce de datos también es un elemento muy importante. Nuestro Estudio hoy en día trabaja con la mayoría de las Compañías en el mercado, solicitando información y antecedentes sinistralos, que son de gran ayuda. Las bases informáticas son necesarias hoy en día, ya que de esa forma podemos establecer la existencia de algún vínculo entre asegurado y tercero. Cruces de Orion - Cesvi, listado de abogados que han sido descubiertos en armar siniestros fraudulentos, listado de médicos, de talleres, etc. El fraude plantea un desafío enorme para las Compañías y aquellos casos que no se detectan se terminan abonando».

• **José Luis Nassivera Lanza, titular y Director del estudio Nassivera Lanza,** manifestó que el tratamiento de los siniestros es correcto, ya que se derivan a investigar aquellos casos que tienen sospechas. «El tiempo que exigen de respuesta a veces es un problema y se trata de trabajar en conjunto con las Compañías. Las aseguradoras están poniendo mucho foco en la prevención del fraude».



▲ José Luis Nassivera Lanza, Director del Estudio de Liq. de Siniestros Nassivera Lanza

• **Ariel Molina, titular del estudio que lleva su nombre,** señaló varios puntos respecto de las Compañías y el tratamiento de los siniestros. «En líneas generales, muchas compañías realizan un análisis muy pobre o superficial de los siniestros, con una perspectiva más de una solución rápida del problema, y no tanto con una visión sobre el fraude potencial. Actualmente, según mi criterio, nos hallamos ante una situación de crisis por parte de muchas aseguradoras, que directamente no dan tratamiento a los siniestros, no atienden los reclamos de terceros, o lo hacen de manera superficial, dilatoria hasta el extremo, lo que genera una pérdida de confianza en el sistema. Se generan en muchas de ellas compromisos de pago eternos, con plazos absurdos que devienen en la pérdida de la posibilidad de mantener indemne el patrimonio de asegurados y terceros en un contexto inflacionario. Entendemos que sería menester una presencia más intensa y determinante del organismo de control, en este caso la Superintendencia de Seguros, para modificar esta situación tan preocupante».



aacms
 ASOCIACION ARGENTINA DE COOPERATIVAS
 Y MUTUALIDADES DE SEGUROS

stop loss
 bureau de reaseguros s.a.


rasa
 Reaseguradores Argentinos SA

FINALOSS S.A.
 de Mandatos y Servicios

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

➤ - ¿Cuáles son los fraudes más comunes actualmente y qué metodología utilizan para su descubrimiento?

• Relatando su experiencia, **Verónica Barattero** señaló que actualmente la mayoría de los fraudes se encuentran en el auto-robo, o en la magnificación de los daños causados, y en siniestros de combinado familiar. «También están los hechos donde los terceros y/o asegurados reclaman daños que no fueron causados por el siniestro denunciado. Esto va de la mano con la problemática económica que existe actualmente en el país. Las herramientas que se usan hoy en día son las bases informáticas, redes sociales, cruces de datos, colaboración de las Aseguradoras para ver antecedentes siniestros, visitas a los domicilios de forma sorpresiva para analizar el robo de ruedas, consultas a los médicos y/o hospitales para cotejar la verdadera atención de los damnificados.

Es fundamental que la persona que esté llevando a cabo la investigación cuente con la habilidad y la experiencia necesaria en el rubro, para notar los indicios y recolectar la prueba que lleve a descubrir el engaño. Durante la pandemia, debido al distanciamiento social obligatorio, los investigadores han dejado de realizar las entrevistas personalmente, lo que llevó a disminuir la calidad de las investigaciones. Hoy en día, ya estamos con las prácticas normales y con las entrevistas presenciales, lo que lleva a detectar mayor cantidad de fraudes».

• En opinión de **José Luis Nassivera Lanza**, los fraudes más comunes son el ocultamiento de circunstancias, el auto robo de las ruedas del auto, la falsedad en los relatos, denuncia de bienes sin tenerlos en su poder y la primicia del tema son las denuncias falsas de los productores de la marca Apple.

«Para su descubrimiento, utilizamos las herramientas científicas de la Programación Neurolingüística y Coaching Ontológico, sumado a la metodología de investigación que tiene distintas técnicas de reunión de información, una de ellas son los cuestionarios, chequeo de información, para lo cual usamos la tecnología para el resguardo de la evidencia digital».

• En consideración de **Ariel Molina**, los fraudes más comunes tienen que ver «con el armado de accidentes que no han existido, en la modalidad préstamo de póliza, es decir, el asegurado presta la póliza por una remuneración, o solamente por una falsa cuestión solidaria a un tercero, denunciando un siniestro falso en todos sus términos, a fin de lograr una indemnización sobre un hecho de ocurrencia falsa. Es muy común también, y cada vez más, la denuncia falsa sobre robos que no han existido, o robos parciales que se magnifican o denuncian falsamente. Resulta ya un flagelo la denuncia de robo de ruedas que no ha sido tal, o bien la denuncia magnificada de un robo que sí ha existido, como en los casos que roban dos ruedas y el socio denuncia las cuatro.

La metodología en la investigación consiste en el relevamiento del lugar, en la obtención de datos de testigos presenciales, de vecinos, de personas que supuestamente habrían participado de algún modo en el evento, siendo luego contrastados contra los dichos del asegurado o tercero, los que muchas veces no resultan coincidentes. En los casos de accidentes que no han ocurrido, se verifican cámaras, mecánica del hecho descripta, y todo esto es puntualmente contrastado generándose con frecuencia versiones contrapuestas e insostenibles. En estos casos, se requiere el desistimiento, ya sea al tercero o al letrado que presenta el caso con su patrocinio».



▲ Ariel Molina, titular del Estudio Molina y Asociados

• Coméntenos alguna situación de un siniestro de fraude que le haya llamado más la atención.

• **Verónica Barattero**: «Hay muchísimos, podríamos enumerar varios. Unos de los últimos casos que tuvimos fue la denuncia del robo de un auto en la ciudad de San Juan, donde se comienza a indagar sobre la desaparición del auto y se descubre -mediante redes y en la Comisaría- que el asegurado tenía antecedentes de haber denunciado varios robos de autos ante Compañías colegas. Esto fue la llave que abrió la puerta, se comienza a sospechar que el robo no había sido real y se concurre a la casa de la titular anterior del auto en Comodoro Rivadavia, quien relata que ella le había vendido a nuestro asegurado el auto con una Destrucción Total que no le habían pagado de su Compañía, porque tenía la cuota impaga. Nuestro asegurado le hace firmar un boleto de compra venta por esos restos. El investigador, al concurrir al domicilio de la titular anterior, se encuentra con el vehículo destruido en la puerta de la casa. Cuando se sigue profundizando, se descubre además que el productor de seguros estaba en connivencia con nuestro asegurado, dado que había emitido la póliza del auto en perfecto estado».

• **José Luis Nassivera Lanza**: «Una denuncia de incendio de un automotor donde antes de iniciar el fuego, le faltaban piezas al motor y le faltaba una rueda. El cliente denunció que el auto se le prende fuego cuando iba circulando y no lo pudo apagar. Lo dejó en el lugar y cuando lo fue a buscar, le faltaban las piezas. Pero ahí no terminó la cosa. Cuando pedimos inspeccionarlo, denuncia que esos restos fueron robados agregando la denuncia de robo total. El resultado de este caso fue el desistimiento de parte del cliente».

• **Ariel Molina**: «Muchas veces existe connivencia de los productores en los siniestros de fraude. Nos tocó intervenir en un siniestro donde se había asegurado un camión que se encontraba robado previamente. La inspección previa la realiza el productor,

enviando a la aseguradora fotos del camión amparado y todos sus datos. Días después de asegurarlo, falsamente realizan la denuncia del robo. Luego de indagar puntillosamente cada detalle, se determina que el camión que había sido sustraído, contaba con cabina simple y no tenía 'dormi', que es como esa especie de espacio con cama que tienen algunas unidades para el descanso del chofer en ruta. Con sorpresa, vemos que las fotos enviadas falsamente en la previa por el PAS, correspondían a un camión de la misma marca, pero con cabina compuesta por el 'dormi', por lo tanto no se correspondía con el vehículo sustraído. En este caso, se logró el desistimiento del asegurado mediante el envío de carta documento al mismo, y la expulsión del productor de la Compañía por su complicidad en la maniobra».

• ¿Qué expectativas tiene a futuro respecto de la investigación de siniestros?

• Para **Verónica Barattero**, la idea a futuro es tener mayor trabajo grupal de todas las Aseguradoras. «El intercambio de información entre Compañías es clave para poder desarrollar esta tarea difícil. La justicia es un eslabón fundamental, es necesario contar con la colaboración de Aseguradoras, Productores y Justicia en donde entiendan que, en caso de querer estafar a las Compañías, las penas se aplican condenando estas conductas delictivas. La Justicia tiende a proteger siempre a las personas y no a las Compañías, es por ello que al presentar una demanda por estafa, la prueba debe ser contundente. Hoy por tiempos y costos, se busca obtener el desistimiento de la denuncia del asegurado o del reclamo del tercero, y no se sigue judicialmente. Hay que tener conciencia que esto es algo que afecta a todos, y buscar condenas para que a futuro exista menos fraude en el mercado asegurador. La tarea del investigador debe ser reconocida por todo el Mercado y debe ser remunerada acorde a la función, responsabilidad y riesgos que asume».

« Los investigadores de siniestros con más de 20 años en el trabajo, que acumulan una gran experiencia, deben pasar de una forma de trabajo analógica a digital »

• En opinión de **José Luis Nassivera Lanza**, la investigación de siniestros está marcada por la convergencia digital. «Los investigadores de siniestros con más de 20 años en el trabajo, que acumulan una gran experiencia, deben pasar de una forma de trabajo analógica a la digital. Los nativos digitales que se están dedicando a esta actividad ya tienen internalizadas estas herramientas.

De esta manera, nosotros como Estudio proponemos una nueva mirada para los próximos diez años cuyo eje radica en las nuevas formas de trabajo, la interactividad multimedia, la nueva forma de redactar los informes donde se debe tener en cuenta la hipertextualidad, todas las herramientas multimedia involucradas en la investigación. Proponemos un debate donde los resultados de estas investigaciones estén en la red, con el resguardo de la seguridad, ya que el informe de investigación debe ser solo para la compañía que lo solicitó. Debemos aprender a escribir los resultados y esto tiene relación con la escritura en la web. Un poco utilizar las técnicas del periodismo digital.

Los desafíos son muchos y emocionantes, reaprender constantemente, desarmar para volver a armar. Conocer la mente humana para poder ingresar a ella en busca de información. El investigador de siniestros debe ser un especialista en Programación Neurolingüística y guiar al cliente a tomar las mejores decisiones que, muchas veces, no son el pagar el siniestro».

• Para **Ariel Molina**, resulta dificultoso avanzar y profundizar la investigación de fraude en el mercado. «Investigar siniestros resulta una tarea costosa, y lleva mucho tiempo, situación que no siempre se ve reflejada en los honorarios que abonan las aseguradoras. Esto genera la dificultad cada vez más acentuada, de que personas avezadas y experimentadas en el área de investigar siniestros continúen en el rubro, volcándose muchas de ellas a otras tareas. Esto nos genera un cuello de botella que muchas veces nos dificulta la tarea y hace que se prolonguen los tiempos, atentando contra los buenos resultados. Sería menester que más aseguradoras dediquen recursos a investigar el fraude, capacitando a su propio personal y haciendo lo propio con sus estudios, dotándolos de mejores recursos tecnológicos y logísticos para la lucha contra este flagelo que siempre está en crecimiento».

Criptomonedas, presente y futuro de este activo digital

Una criptomoneda es un activo o moneda digital que utiliza un cifrado criptográfico con el objetivo de garantizar su titularidad y asegurar de esa manera la integridad de las transacciones realizadas por el usuario. No existe de forma física, sino que se almacena en una especie de billetera digital o wallet. Tres empresas referentes del mercado analizan el desarrollo que las criptomonedas tienen en nuestro país y cómo ha sido su evolución a lo largo de estos años.

Escribe **Dra. Gabriela Álvarez**

Concepto
Podemos definir a las criptomonedas como un activo o moneda digital que utiliza un cifrado criptográfico con el objetivo de garantizar su titularidad y asegurar de esa manera la integridad de las transacciones realizadas por el usuario y además controlar la creación de unidades adicionales, evitando de esta manera la realización de copias. Son monedas que no existen de forma física, sino que se almacenan en una especie de billetera digital.

Si las comparamos con otros sistemas tradicionales de inversión, cuentan con algunas características diferenciadoras, siendo la principal el hecho de no poseer regulación ni control por parte de ninguna institución, no requiriendo tampoco intermediarios para la realización de las diferentes operaciones. Para su control se utiliza una base de datos descentralizada o también llamada Blockchain o registro contable compartido para el control de dichas transacciones.

Las criptomonedas no tienen aún la consideración de medio de pago, no cuentan con el respaldo de un banco central u otras autoridades, sino que se sostienen por los consensos que logran sus usuarios. Esto las vuelve independientes de las crisis económicas que pueda atravesar un país. Dentro de sus ventajas principales, se encuentran el bajo costo, la seguridad y la velocidad de su transferencia gracias a la tecnología que utilizan denominada Blockchain.

Otra característica importante tiene que ver con que una vez realizada la transacción con criptomonedas no es posible volver atrás, a menos que se ejecute la acción contraria, justamente debido a que el Blockchain es un registro que no permite borrar datos.

Debido a que no se trata de dinero físico, **las criptomonedas se almacenan en los llamados monederos digitales o wallet**, los cuales en rigor de verdad son ni más ni menos que un software o aplicación donde es posible almacenar, enviar y recibir criptomonedas. Lo que realmente se almacena en los wallets o monederos digitales son las claves que permiten acceder a la propiedad y derecho sobre las criptomonedas, y por ende, operar con ellas.

Hay dos tipos de monederos digitales: los llamados calientes y los fríos. La diferencia entre ambos se relaciona con que los primeros están conectados a internet, y los segundos no.

De esta manera, los monederos calientes pueden ser: monederos web, monederos móviles y los monederos de escritorio. Por el contrario, dentro de los monederos fríos podemos citar: los monederos hardware y los monederos de papel, que es simplemente la impresión en papel de la clave privada.



Valor de una Criptomoneda

El valor de las criptomonedas varía en función de un conjunto de aspectos: la oferta, la demanda y el compromiso de los usuarios. De modo que, cuando mucha gente compra monedas digitales su precio tiende a subir (Demanda), por el contrario, cuando mucha gente vende sus criptomonedas el precio tiende a bajar (Oferta).

Las criptomonedas funcionan mediante el registro contable compartido o también llamado blockchain. Esta tecnología brinda un elevado sistema de seguridad con capacidad para evitar, por ejemplo, que un mismo activo digital se pueda transferir en dos ocasiones o que sea falsificado. Funciona como un gran libro de contabilidad donde se pueden registrar y almacenar cantidades ingentes de información, la cual está compartida en la red y protegida de tal forma que todos los datos que alberga no se pueden alterar ni eliminar.

La primera criptomoneda surgió allá por el año 2009, de la mano de un grupo de personas que se dieron en llamar Satoshi Nakamoto, creadores también de la tecnología Blockchain. **La primera criptomoneda fue el Bitcoin.**



Palabra de Especialistas

Con el objetivo de conocer el desarrollo que las criptomonedas tienen en nuestro país y cómo ha sido su evolución a lo largo de estos años, entrevistamos a tres referentes del mercado, quienes nos comentaron su experiencia con este nuevo método de inversión.

• ¿Cómo funcionan las criptomonedas en nuestro país?

• **Emiliano Limia, Head of PR de Buenbit**, nos comentó que la utilidad principal de las criptomonedas es el envío de valor mediante un sistema completamente digital. «Como su nombre lo indica, la seguridad de estas monedas está basada en la criptografía, y cada cripto tiene una cotización propia que se basa en algoritmos que gestionan su emisión, la oferta y la demanda. Todas ellas pueden ser enviadas entre usuarios sin intermediarios e intercambiar valor en forma 100% digital. Existen apps como la de **Buenbit**, que además de comprar, vender e intercambiar criptos también permiten invertirlas en protocolos de finanzas descentralizadas (**DeFi**), generar rendimientos muy atractivos y la posibilidad de tener una tarjeta prepaga Mastercard asociada que por cada consumo reintegra un 2% en cripto».

• **Matías Bari, CEO de SatoshiTango**, relató que la popularidad de las criptomonedas en Argentina viene en aumento y cada vez más personas las eligen como método de ahorro e inversión. «Incluso, algunas criptomonedas se establecen como alternativa al dólar. Es posible elegir monedas como **Bitcoin, Ether, Solana** o alguna de las 12 criptomonedas que listamos sabiendo que son monedas que se rigen 100% por la ley de oferta y demanda o, como mencionamos antes, puedes elegir monedas estables que están respaldadas por dólar y su paridad es 1 a 1. Para comprar o vender criptomonedas se debe abrir una cuenta en **SatoshiTango**».

• **Santos Barrio, Founder & CFO de Let's Bit**, relató que actualmente los argentinos usan criptomonedas con el fin de ahorrar, para dolarizarse, para hacer trading e inclusive hasta para hacer remesas y envíos de dinero al exterior. ➤



▲ Emiliano Limia, Head of PR de Buenbit

➔ ¿Cuál es la situación actual de las criptomonedas en Argentina y cómo han ido evolucionando?

• En opinión de **Emiliano Limia, Head of PR de Buenbit**, «el mercado ha ido madurando en los últimos años, principalmente gracias a la digitalización que acompañó a la pandemia del Covid-19 y el complejo contexto económico que atraviesa el país. En el caso particular de **Buenbit**, somos una fintech que nació en Argentina en 2018, originalmente como un bróker de criptomonedas, es decir, como una plataforma que solo ofrecía la compra-venta de criptomonedas y que desde allí fue evolucionando y desarrollando nuevas soluciones financieras con el objetivo de tomar aquellas ventajas que proporciona el mundo crypto, tomar las ventajas de las finanzas tradicionales, y conectar esas ventajas de ambos mundos para construir un ecosistema que resuelve de manera sencilla problemas concretos que tenemos los latinoamericanos en las finanzas del día a día».

• En Argentina, según nos comenta **Matías Bari, CEO de SatoshiTango**, las criptomonedas cada vez ganan más popularidad. «Las billeteras digitales que ofrecen la posibilidad de comprar y vender crypto también crecen. En nuestro caso, hace años venimos creciendo en órdenes de más del 300% anual. Habiendo tantas opciones, el inversor cuenta con más variedad y alternativas, es decir que tiene la posibilidad de elegir la opción que más se ajuste a sus necesidades. La evolución de las criptomonedas en Argentina se ajusta a la evolución internacional. Cada vez más personas se interiorizan con las finanzas descentralizadas y reconocen los beneficios de que no exista un organismo que las administre o pueda manipularlas, como ocurre con las monedas fiduciarias que están ancladas a las economías de los países».

• Según **Santos Barrio, Founder & CFO de Let's Bit**, actualmente se estima que existen 3 millones de usuarios crypto en Argentina, volviendo al país uno de los lugares con mayor cantidad de usuarios per cápita. «Es muy interesante como crypto se ha convertido en un símbolo cultural en el país, donde personalidades como Vitalik Buterin -el creador de Ethereum, uno de los principales proyectos de criptomonedas- son mucho más famosos relativamente en Argentina que en sus países de origen, o inclusive que en Estados Unidos».

• ¿Qué beneficios ofrecen las Criptomonedas respecto de otros medios de inversión?

• **Emiliano Limia de Buenbit**, señaló como principal beneficio la posibilidad de generar rendimientos muy superiores a cualquier otro instrumento de las finanzas tradicionales. «Por ejemplo, hoy a través de **Buenbit** se pueden obtener tasas de entre el 10 y el 18% anual en **stablecoins** que cotizan como el dólar, sin la necesidad de exponerse a criptos volátiles como **bitcoin (BTC)** o **ether (ETH)**. Por otro lado, las criptomonedas en general brindan la posibilidad de transferir dinero sin trabas burocráticas ni restricciones de montos. Se puede operar las 24 horas los 7 días de la semana, a diferencia de las entidades bancarias tradicionales que operan con horarios y montos limitados. Si a eso le sumamos la posibilidad de realizar transferencias a cualquier parte del mundo con tarifas mínimas, los beneficios son aún mayores, sobre todo para



▲ Matías Bari, CEO de SatoshiTango

quienes, por ejemplo, deben mandar remesas a otros países o estructurar pagos diferidos en el tiempo».

• **Matías Bari, de SatoshiTango**, consideró que son múltiples los beneficios que ofrecen las criptomonedas, entre ellos:

- «El sistema descentralizado brinda la posibilidad de disponer de tu dinero cuándo, cómo y dónde quieras, es decir, que sos el único dueño de tu dinero.
- El sistema de blockchain -cifrados que aseguran la titularidad y la integridad de las transacciones- brinda una alta seguridad en las transacciones y transparencia de los procesos.
- Los costos por transacción son bajos.
- La posibilidad de enviar dinero en minutos, las 24 horas del día, los 365 días del año a cualquier parte del mundo.
- La seguridad y la inviolabilidad de tus criptos: son tuyas y nadie las puede embargar».

• **Santos Barrio, de Let's Bit**, tuvo en cuenta que las crypto son la inversión que ha obtenido la mejor performance financiera en los últimos 10 años, por encima del S&P500, NASDAQ y otros índices. «Bitcoin ha pasado de cotizar menos de 1 USD en 2010 a superar los 60.000 USD durante 2021. Además de sus retornos, los crypto activos son una oportunidad de invertir en la frontera tecnológica, en innovaciones que van a dominar el uso financiero masivo en la próxima década».

• ¿En qué operaciones pueden usarse actualmente las criptomonedas?

• Desde **Buenbit, Emiliano Limia** relató que «en la actualidad, ya existen aplicaciones como la de **Buenbit** para hacer cualquier tipo de operaciones: transferencias, remesas, pagos, inversiones, etc. Prácticamente todas las herramientas de las finanzas tradicionales están disponibles aunque, si bien ganaron mucha tracción, aún no están tan extendidas masivamente. Como toda tecnología nueva, su adopción lleva tiempo. De todas maneras, ya hemos visto noticias de transacciones en crypto de inmuebles, de vehículos (en **Buenbit** tenemos una alianza comercial con la concesionaria Espasa), tarjetas prepagas internacionales para hacer pagos en cualquier comercio e incluso recibir reintegros y adherir a débitos automáticos para el pago de servicios».



▲ Santos Barrio, Founder & CFO de Let's Bit

• **Matías Bari**, comentó que «hoy en día se pueden usar criptomonedas en nuestra vida cotidiana, por ejemplo, en **SatoshiTango** estaremos emitiendo una tarjeta que te va a permitir usar tus crypto en tus consumos diarios. Sin embargo, suelen tener diversos usos según sus características. Simplificando, hoy al hablar de **Bitcoin** se habla de oro digital: un activo para comprar y atesorar a largo plazo. Para transacciones de más corto plazo, las **stablecoins** -o monedas estables- suelen ser una opción porque no tienen la volatilidad de las demás criptomonedas».

• Desde **Let's Bit, Santos Barrio** señaló que «con crypto hoy una persona puede dolarizar sus ahorros para resguardarse de la inflación usando **stablecoins** (criptomonedas que cotizan 1 a 1 con el dólar americano). En segundo lugar, estas monedas estables se pueden colocar a tasa a través de protocolos de inversión como Anchor o Compound para generar una tasa en dólares de riesgo bajo/moderado, en torno al 7% TNA en USD, muy superior a la que se puede obtener en productos bancarios o de mercado de capitales. Por último, se puede invertir en proyectos crypto de mayor volatilidad y mayor upside, como **Bitcoin** o **Ether**, sea a largo plazo o a corto plazo, para realizar trading».

• ¿Cuál es el desarrollo que esperan de este medio de inversión para el futuro?

• En palabras de **Emiliano Limia, Head of PR de Buenbit**, «estamos convencidos de que el ecosistema crypto va a seguir creciendo con mayor velocidad de lo que lo ha hecho durante los últimos dos años. Vemos una tendencia no sólo a nivel retail sino también institucional de adopción crypto que es irreversible. Independientemente de la volatilidad que pueda tener el mercado por cuestiones coyunturales, el nivel de desarrollo de proyectos y mejoras es notable. Incluso medios como el New York Times y Business Insider publicaron recientemente la tendencia en programadores y altos mandos ejecutivos migrando desde Silicon Valley a proyectos/empresas relacionadas a crypto y web3».

• **Matías Bari**, desde **SatoshiTango** comentó que «lo primero que debemos decir es que las predicciones del precio de las criptomonedas no son una ciencia exacta. Debemos descreer de cualquier gurú que diga que el precio se va a ubicar dentro de cierto rango en un determinado tiempo. Si analizamos el recorrido histórico de las criptomonedas, podemos decir que todavía queda mucho por crecer. Los especialistas lo comparan con el surgimiento de Internet, donde se produjo una curva creciente hasta que la mayor parte de la sociedad tuvo acceso a este recurso. Siguiendo esta línea, podemos afirmar que estamos viendo el inicio de la masificación de las criptomonedas con una adopción cada vez más importante, que se empieza a disparar en 2020, pero de la cual recién estamos en la base de la curva».

• **Santos Barrio, Founder & CFO de Let's Bit**, opinó que «esperamos que las criptomonedas sigan aumentando su adopción en el país para convertirse en el plazo de los próximos 5 años en una de las inversiones más frecuentes entre las familias, sea en **stablecoins** o monedas más volátiles como **Bitcoin** o **Ether**».

Grupo Sancor Seguros entre las compañías más prestigiosas de la Argentina

• Logró posicionarse en el top 100 de empresas de todo el país que se destacan por su imagen corporativa. El **Grupo Sancor Seguros** -líder en el mercado asegurador argentino- logró por primera vez un puesto dentro del top 100 en listado general del ranking «Las 100 mejores empresas en imagen». Cada año la revista Apertura, de El Cronista, distingue a las empresas cuya imagen corporativa se destaca en la actividad local, incluyendo desde sectores como el alimenticio, eléctrico y petrolero hasta industrias como la automotriz, la de telecomunicaciones y los bancos, entre otros. En esta edición N°20 del exclusivo especial, **SANCOR SEGUROS** logró el puesto 73, siendo la única aseguradora en conseguir un lugar dentro de las 100 empresas con mejor imagen de la Argentina. El año pasado, el puesto logrado fue el número 145, subiendo 72 posiciones.



«Distinguimos como la única empresa del mercado asegurador en formar nuevamente parte de este ranking es un orgullo inmenso. Esto es un fiel reflejo del trabajo diario que realizan todos nuestros colaboradores para continuar creciendo y expandiéndolos a nivel nacional e internacional», comentó **Alejandro Simón, CEO del Grupo Sancor Seguros**. De esta manera, el Grupo oriundo de Sunchales, Santa Fe, continúa consolidándose como el mejor aliado en materia de seguros para los clientes de la Argentina.

Grupo San Cristóbal suma la aplicación Háblalo para brindar mejores soluciones a las personas con dificultades en su comunicación



• Equipará a todos los Centros Médicos de Asociart ART con **Háblalo for Business**, un software que permite convertir los centros de atención en lugares adaptados, accesibles y amigables para las personas con discapacidad en su comunicación. De esta manera, se convierte en el primer grupo asegurador en implementar la tecnología inclusiva diseñada por **Asteroid Technologies**, la empresa fundada por **Mateo Salvatto** que desarrolla tecnologías para potenciar la inclusión. Hoy cuenta con más de 250 mil descargas en 55 países y en los 5 continentes. **Grupo San Cristóbal** incorpora los servicios de **Háblalo**, la aplicación desarrollada por **Asteroid Technologies** para brindar servicios a las personas con discapacidad en su comunicación. A partir de la implementación en los centros médicos de **Asociart**, se convierte en el primer grupo asegurador del país en incorporar esta solución tecnológica, que estará disponible en los 7 centros propios ubicados en la provincia de Buenos Aires, en Córdoba, Mendoza, Rosario y en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires. La alianza entre **Háblalo** y **Grupo San Cristóbal** surge a partir del programa «Hacedores por la Comunidad», un espacio de participación de todos sus colaboradores internos que tiene como finalidad acompañar el compromiso solidario de los miembros de la empresa y orientar la inversión social que realiza el Grupo a proyectos que se vinculen con los **Objetivos de Desarrollo Sostenible** contemplando la diversidad, inclusión y perspectiva de género.

Diego Guaita, CEO de Grupo San Cristóbal, destacó: «Sumar tecnología para garantizar el bienestar y mejorar la vida de las personas es una constante en nuestro grupo y creemos que es necesario generar acciones concretas, poniendo a disposición herramientas como **Háblalo**, que promueven la inclusión».

Háblalo for Business es un software simple, que permite convertir cualquier centro de atención en un lugar adaptado, accesible y amigable para las personas con dificultades en su comunicación. Los pacientes pueden comunicar lo que necesitan a través de textos, frases de acceso rápido, dibujos o imágenes. En la actualidad, la utilización más de 100 mil personas, en 55 países y en 5 continentes.

Por su parte, **Mateo Salvatto, CEO de Asteroid Technologies**, señaló que «Es un honor para nuestra compañía dar el primer paso en crear un ecosistema de salud más inclusivo de la mano de un actor tan relevante como **Grupo San Cristóbal**. Realmente estamos muy entusiasmados y agradecidos por este importante apoyo para seguir haciendo del mundo un lugar mejor». Hay más de 500 millones de personas -el 7.5% de la población mundial- que son usuarios o consumidores con dificultades para comunicarse. Desde personas sordas o con parálisis cerebral, con esclerosis lateral amiotrófica o trastorno del espectro autista (TEA) no pueden acceder por su cuenta a muchos servicios, desde pedir comida en un restaurante, realizar una consulta médica, hacer una denuncia o el check in en un avión, hasta interactuar con una entidad financiera. A través de este acuerdo, **Asociart refuerza su compromiso permanente con la prevención y la salud de los trabajadores**, acercando a cada asegurado y a toda la comunidad, la tranquilidad de contar con el mejor servicio de protección integral y la asistencia adecuada en el momento en que la necesita.

Breves de Informe

PreveClub de SANCOR SEGUROS lanzó un concurso para concientizar sobre Cyberbullying y Grooming



• **PreveClub**, programa de RSE que brinda propuestas y contenidos para familias dentro de un espacio lúdico y de formación de autocuidado, lanzó un nuevo concurso llamado «Mi primer audiolibro», en el que invita a niños y niñas de 9 a 13 años a crear un cuento sobre Cyberbullying o Grooming, que será grabado en formato audiolibro. Dentro de las principales acciones abordadas desde las redes sociales de **PreveClub**, se encuentra la difusión de contenidos informativos con el fin de prevenir situaciones de peligro o malestar a los cuales pueden exponerse niños y niñas en internet y medios digitales.

Con el fin de concientizar y prevenir que sucedan prácticas como el Grooming y el Cyberbullying, en el marco del Mes del Libro, **PreveClub** lanzó recientemente un concurso que invita a niños y niñas de entre 9 y 13 años a crear un cuento que trate sobre alguna de estas dos temáticas. Sobre el total de participantes, el jurado seleccionará a 4 finalistas, 2 por categoría (Categoría A: 9 a 10 años; Categoría B: 11 a 13 años). Los 4 cuentos serán grabados en formato de audiolibro en un estudio profesional, a cargo del equipo de **Teatracentos** y finalmente serán publicados en el canal de YouTube de **PreveClub**. Además, los y las finalistas se ganan un parlante bluetooth con múltiples funciones y una gift card de \$15.000 para canjear por sus libros favoritos.

La participación es totalmente gratuita y finaliza el sábado 30 de abril. Con ayuda de un adulto, deben ingresar al formulario haciendo clic aquí: bit.ly/FormMiPrimerAudioLibro. Para saber más sobre las características del concurso, deben ingresar a las bases y condiciones.

En caso de que tengan dudas o consultas, pueden escribir a las redes sociales de **PreveClub**:
Instagram: <https://www.instagram.com/preve.club/>
Facebook: <https://www.facebook.com/PreveClub>

Sobre el jurado

El jurado está compuesto por integrantes de **Teatracentos**; el equipo educativo de **Argentina Cibersegura**; colaboradores del **Grupo Sancor Seguros** que trabajan en el proyecto **PreveClub**.

Sobre PreveClub

En el año 2007 iniciamos el programa «Prevención en Escuelas», cuyo objetivo fue contribuir al mejoramiento de las condiciones de higiene y seguridad de los establecimientos educativos y promover la formación de una cultura preventiva en las futuras generaciones. Dentro del **Programa Prevención en Escuelas**, creamos **Club Prevenidos**. Inicialmente se trató de un sitio web, con contenido conceptual y dinámico. Con el crecimiento del Programa y el avance de las nuevas tecnologías, **Club Prevenidos** comenzó a estar presente en redes sociales, manteniendo el espacio lúdico y de formación en el autocuidado. Fue adaptándose a los cambios, no solo de tecnologías sino también culturales.

En la búsqueda de evolucionar y transformarse, el programa cambia su nombre e identidad. A partir de marzo 2022 comienza a llamarse «**PreveClub**» de **SANCOR SEGUROS**.

Trae consigo nuevas propuestas, siempre brindando herramientas a las infancias y familias, para divertirse y aprender de manera segura.

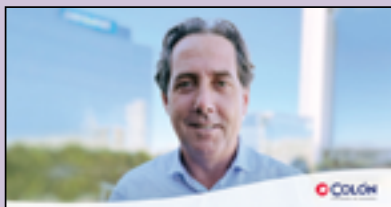
Sobre Teatracentos

Teatracentos es un proyecto que acerca textos de autores argentinos teatralizados para niños, niñas y toda la familia. Está disponible de forma gratuita en **YouTube** y **Spotify**, y nace como proyecto colectivo ante el repentino cese de actividades que se impuso con la necesidad de seguir trabajando en plena cuarentena.

Sobre Argentina Cibersegura

Es una organización sin fines de lucro que trabaja para crear un espacio digital más seguro a través de actividades de concientización destinadas a distintos públicos de interés. Desde hace algunos años, **Grupo Sancor Seguros** trabaja en alianza con esta institución en su **Programa de Voluntariado Corporativo**, por el cual sus colaboradores que elijan ser parte del programa de **Voceros de Argentina Cibersegura**, brindan capacitaciones en escuelas vinculadas a la empresa.

Colón Seguros anuncia la incorporación de Santiago Escríña como CEO



• Esta incorporación apunta a consolidar y continuar con el crecimiento de **Colón Compañía de Seguros** y avanzar en el sólido desarrollo logrado desde el nacimiento de la compañía. Como parte del proceso de crecimiento de **Colón**, se ha incorporado a **Santiago Escríña como nuevo CEO de la compañía**. Santiago cuenta con una gran experiencia en la industria de seguros y lideró áreas técnicas y comerciales en importantes compañías aseguradoras como **Chubb**, **RSA** y **Sura**. Es Ingeniero Industrial, egresado de la Universidad Católica Argentina. Esta incorporación tiene un sentido estratégico muy importante para el futuro de la empresa. La experiencia exitosa de **Colón Seguros** y el conocimiento logrado con la incursión en el ecosistema digital, ha generado excelentes oportunidades para desarrollar otros negocios a nivel regional. Eso ha motivado que **Eduardo Iglesias lidere el proceso de expansión a otros países de Latinoamérica**. Esta nueva incorporación apunta a consolidar y continuar con el crecimiento de **Colón Compañía de Seguros**. Con todo el equipo de **Colón**, Santiago seguirá generando los planes para avanzar en el sólido desarrollo logrado en los 10 años transcurridos desde el nacimiento de la compañía. Eduardo, como uno de los fundadores y accionista de **Colón**, continuará aportando su visión en esta nueva etapa desde una posición no ejecutiva. Más información: www.colonsegueros.com.ar

Jorge Fernández Valdés fue el ganador del Zurich Argentina Swing



• El cordobés se consagró campeón de la competencia que brinda un premio de 10.000 dólares al mejor golfista de los tres torneos del **PGA Tour Latinoamérica** jugados en nuestro país. Además, a través de la iniciativa «Hoyo solidario», **Zurich donó \$6.100.000 a Fundación Discar**.

Organizada por **PGA Latinoamérica**, la **Copa Zurich Argentina Swing fue para Jorge Fernández Valdés**, por haberse desempeñado como el mejor jugador a lo largo del torneo con 714 puntos en total. En la sexta edición de la competencia, **Fernández Valdés** es el segundo argentino que resulta ganador, luego de Clodomiro Carranza en el año 2018. **El cordobés se mantuvo liderando el Zurich Argentina Swing durante las tres competencias que lo conformaron: el 115° VISA Open** presentado por Macro, jugado en diciembre de 2021, del cual resultó ganador, el **Termas de Río Hondo Invitational**, ganado por el estadounidense Kevin Velo, y el **90° Abierto del Centro** presentado por Telecom, del cual resultó ganador el rosarino Alejandro Tosti. «Desde su primera edición, en el año 2015, el **Zurich Argentina Swing** se consolidó como una competencia de gran relevancia para los profesionales que participan del circuito. Felicitamos a **Jorge Fernández Valdés** por su gran performance a lo largo de estas 3 instancias», comentó **Fabio Rossi, CEO de Zurich Argentina**.

«Me siento muy contento por ganar el **Zurich Argentina Swing**. Eso significa que jugué muy bien los tres torneos de Argentina. Es un gran premio y una buena motivación para seguir con mi carrera», sostuvo **Jorge Fernández Valdés**, y agregó: «Es muy importante tener este apoyo como el de **Zurich**. Con este tipo de premios podemos seguir mejorando nuestros entrenamientos, equipos y muchas otras cosas que nos llevan a ser mejores golfistas. Los jugadores estamos muy agradecidos con **Zurich** por apoyar al Tour un año más».

«El **Zurich Argentina Swing** es el resultado de una alianza exitosa con nuestros socios de **PGA TOUR Latinoamérica** para seguir impulsando el desarrollo del golf en el país. Este premio es un reconocimiento al esfuerzo y la disciplina, que son valores muy singulares de este deporte y con los cuales como compañía nos sentimos identificados», agregó **Rossi**.

Por su parte, **Todd Rhinehart, Director Ejecutivo de PGA TOUR Latinoamérica** agregó: «Hoy damos por terminada la sexta edición del **Zurich Argentina Swing** y estamos muy complacidos con el resultado. Han sido tres torneos increíbles y **Jorge Fernández Valdés** es un gran ganador. **Nordelta Golf Club**, **Termas de Río Hondo Golf Club** y **Córdoba Golf Club** demostraron ser campos ideales para poner a prueba a los participantes. Una vez más queremos agradecer a **Zurich Argentina** por su apoyo incondicional al Tour y a sus jugadores».

Luego de la finalización del 90° Abierto del Centro, tercer y último torneo que conforma el **PGA Tour Latinoamérica**, y en el marco de la iniciativa «**Hoyo solidario**», **Zurich Argentina donó \$6.100.000 a la Fundación Discar**, por los birdie y águilas realizados por los 144 jugadores. Esta organización, fundada en 1991, impulsa la inclusión laboral y social de más de 400 personas con discapacidad intelectual. «Estamos muy contentos con los resultados de esta iniciativa, que nos permite colaborar con una fundación que trabaja con un fuerte compromiso, y desde hace tantos años, en mejorar la calidad de vida de las personas con discapacidad», cerró **Adriana Arias, Head of Communications de Zurich Argentina**.

Grupo Sancor Seguros organizó una doble jornada en Sunchales con sus Continuadores de Cartera



● Desde hace unos años, las diversas iniciativas que impulsa el **Grupo Sancor Seguros** y que tienen como destinatarios a los miembros de su cuerpo de ventas están concentradas en el **programa DALE (Desarrollando Alas en la Empresa)**. Una de ellas es **DALE Continuator**, una **propuesta destinada a jóvenes continuadores de cartera** que comprende diversas acciones orientadas a facilitar la transición generacional en el seno de las Organizaciones de Productores Asesores. El programa tiene como objetivos continuar desarrollando el relacionamiento, reconocimiento y fidelización de los participantes, e incentivar su rol como embajadores del **Grupo Sancor Seguros** ante sus colegas.

En este marco, durante dos días, se convocó en Sunchales, Santa Fe (donde el Grupo tiene su Casa Central), a quienes ingresaron a **DALE Continuator** desde el año 2019 en adelante. De esta manera, del encuentro participaron más de 30 continuadores de todo el país de entre 20 y 35 años de edad, algunos de los cuales están próximos a tramitar su matrícula para poder lanzarse como Productores Asesores.

Durante su estadía, los y las jóvenes visitaron el desarrollo urbano **Ciudad Verde** (que sigue el modelo de una ciudad abierta, bajo una política de arquitectura sustentable, eficiencia energética y respeto por el medio ambiente), donde se ubica el recientemente inaugurado **Espacio de Diálogo Interreligioso**, las viviendas impulsadas por la **Asociación Mutual Empleados de Sancor Seguros (AMESS)**, y el **Instituto Cooperativo de Enseñanza Superior (ICES)**, dependiente de la **Fundación Grupo Sancor Seguros**.

Más tarde, fueron recibidos por el **Director de RRPP y Servicios al PAS, Osiris Trossero** y asistieron a una presentación institucional, para culminar la jornada con una visita al **Centro de Innovación Tecnológica, Empresarial y Social (CITES)**.

Al día siguiente, continuaron con un recorrido por las instalaciones del Nuevo Edificio Corporativo, donde pudieron conocer la historia del **Grupo Sancor Seguros** a través del Centro de Interpretación Audiovisual, y con una presentación del área de Servicios al PAS. El cierre se llevó a cabo en la Sede Social de **AOSS (Asociación de Organizadores de Sancor Seguros)** y **AMPASS (Asociación Mutual de Productores Asesores de Sancor Seguros)**, junto a referentes de las entidades y el Director de RRPP y Servicios al PAS.

«*Quienes forman parte de este programa son los líderes de las Organizaciones de Productores Asesores del mañana. Para nosotros, en virtud del lugar central que ocupan los PAS en nuestra estrategia de comercialización, es clave acompañar a los Continuadores desde el inicio mismo de la profesión*», concluyó **Osiris Trossero**.

AlbaCaución brindó una capacitación en INVAP



● El pasado martes 29 de marzo, **AlbaCaución** llevó a cabo en el Auditorio de **INVAP** de la ciudad de San Carlos de Bariloche, la capacitación «**El Seguro de Caución como herramienta de gestión**», dirigido a integrantes de las áreas de administración y finanzas, seguros, contratos y proyectos, pertenecientes a las cuatro líneas de desarrollo de Proyectos de la institución: Nuclear, Espacial, Defensa y Seguridad, y Sistemas Médicos.

La actividad estuvo coordinada por el **INVAP** a través de **Ana Cabrera** (Gerente de Administración y Finanzas), **Gabriela Esparza** (Subgerente de Finanzas) y **Natalia de la Fuente** (Responsable de Seguros). La capacitación estuvo a cargo de **Diego Brun** (Director Comercial AlbaCaución), **Virginia Marinsalta** (Gerente de Asegurados y Relaciones Institucionales) y **Marcela Delgado** (Gerente Regional de la Patagonia).

El abordaje de 360° trató de mostrar una mirada global y profunda del INVAP tanto en su rol de Asegurador como de tomador de garantías de los riesgos organizacionales asegurables y no asegurables, y brindar herramientas que impacten en la gestión de los diversos riesgos. Vale destacar que **esta actividad marca el regreso de las capacitaciones en forma presencial y acentúa el compromiso de la Compañía en la consolidación del vínculo con el INVAP**.

Alba Compañía Argentina de Seguros S.A. es una aseguradora de capitales nacionales, comprometida con potenciar el crecimiento y desarrollo del sector productivo de nuestro País.

Breves de Informe

Llegó «Mejor con Seguros», una nueva manera de construir conciencia aseguradora



● «**Mejor con Seguros**» es una **campaña educativa y de conciencia aseguradora que surge del trabajo colaborativo público - privado de un grupo de aseguradoras argentinas**, liderado por la *Superintendencia de Seguros de la Nación (SSN)* con el soporte del Ministerio de Economía, en el marco del Proyecto ganador del «**Segundo Laboratorio de Innovación en Seguros Inclusivos A2ii – Reos Partner**» promovido por la *Iniciativa al Acceso al Seguro (A2ii)* y la *Asociación Internacional de Supervisores de Seguros (IAIS)*.

Su fin es **concientizar, de manera innovadora, sobre la importancia y los beneficios que tienen los seguros para la sociedad**. Se realizará a través de redes sociales (**Facebook e Instagram**) y servirá como guía informativa sobre los tipos de seguros que existen y cómo contribuyen en los distintos momentos de la vida de las personas.

«*En línea con los objetivos principales del Laboratorio, #MejorConSeguros promoverá la educación sobre las virtudes de los seguros y fomentará el desarrollo de una mayor conciencia aseguradora como herramienta para la inclusión financiera*», destacaron representantes del área de Relaciones Internacionales del Organismo.

Verónica López Quesada, Gerente de Asuntos Institucionales y Relaciones Internacionales, enfatizó que **#MejorConSeguros** «*No se trata de una simple campaña, sino que es parte de un programa permanente con el propósito de acercar a la gente al seguro, haciéndolo accesible. Queremos instalar un programa continuo de cultura aseguradora*».

A este Laboratorio de Innovación llamado «**Mujeres y Seguros**» lo integran las aseguradoras **Rio Uruguay Seguros, Sancor Seguros, Triunfo Seguros, San Cristóbal Seguros, La Segunda Seguros Generales, CNP Seguros y Varese Brokers** y forma parte del Programa de Cultura Aseguradora que se impulsa desde la SSN, cuyos objetivos centrales son desarrollar, promover y difundir la cultura aseguradora.

Grupo San Cristóbal profundiza su estrategia de expansión regional

● Anunció el nombramiento de **Yanina Verger** como **nueva Gerente de Operaciones de San Cristóbal Seguros Uruguay**. Con el objetivo de reforzar el modelo de operaciones de la región y potenciar la propuesta de valor, **Grupo San Cristóbal** anunció la **consolidación de la Gerencia de Operaciones de su Unidad de Negocios San Cristóbal Seguros Uruguay**, que estará a cargo de **Yanina Verger**.

Verger presenta una amplia experiencia dentro de la organización, ejerciendo durante los últimos años el cargo de Jefa de Sistemas en la Sucursal Rosario para San Cristóbal Seguros en Argentina.

«*En los últimos años, hemos registrado un crecimiento sostenido de la compañía en Uruguay, donde pudimos consolidar la estructura y promover la creación de esta nueva gerencia, que estará a cargo de Yanina Verger. Es la primera vez que una colaboradora de Argentina pasa a formar parte de la compañía en Uruguay, lo cual nos pone muy felices y nos incentiva a seguir alcanzando nuevos mercados en la región*», comenta **Sebastián Dorrego, Gerente General de San Cristóbal Uruguay**. El equipo se completa con **Aldana García Sabattini** en Administración y Finanzas y **Mauricio Castellanos** en Comercial.

Durante los últimos dos años, **San Cristóbal Uruguay** tuvo un crecimiento superior al 150% en la cantidad de vehículos asegurados, alcanzando los 50.000 asegurados con pólizas de hogar, comercio, incendio y automotor.

Por su parte, **Diego Guaita, CEO de Grupo San Cristóbal**, afirma: «*Sin dudas, este nombramiento es un paso más que afianza el posicionamiento de esta Unidad de Negocios en Uruguay y es el resultado del compromiso asumido en la región, logrando un crecimiento sostenido en el tiempo*».

San Cristóbal Seguros Uruguay tiene su casa central en Montevideo y en 2021 inauguró el *Centro de Negocios* ubicado en Punta del Este, que brinda atención a los PAS, clientes y proveedores ubicados en los departamentos de Maldonado, Rocha, Treinta y Tres y Lavalleja.

La Hora del Planeta, una pequeña acción para posicionar al cambio climático en la agenda global



● El sábado 26 de marzo se realizó a nivel mundial **La Hora del Planeta** y millones de personas, empresas, instituciones y gobiernos se sumaron a la iniciativa. Pequeñas acciones, o grandes acciones, marcan la diferencia. La edición 2022 de **La Hora del Planeta**, la mayor campaña global de concientización del cambio climático, organizada por **WWF (la Organización Mundial de Conservación)** y en la Argentina impulsada por **Fundación Vida Silvestre Argentina**, se realizó el sábado 26 de marzo, a las 20.30 hs., y el **Grupo Asegurador La Segunda** formó parte de la iniciativa: «**El cambio climático importa**».

Una campaña que suma adeptos

La Hora del Planeta surgió en Sydney, Australia, en 2007 y convocó a dos millones de personas. En 2022 al menos 192 países y territorios de todos los continentes se sumaron a la iniciativa para demostrar que el cambio climático importa y que hay que hacer algo para cambiarlo. En Argentina, **Fundación Vida Silvestre** es la encargada de llevar adelante esta campaña desde 2009 invitando a individuos, gobiernos y empresas a ser parte del movimiento global. Este año, el **Grupo Asegurador La Segunda se sumó a la iniciativa apagando las luces en su casa central en Rosario**, la nueva sede corporativa ubicada en la intersección de la Ruta A012 y la Autopista Rosario-Buenos Aires y **más de 20 oficinas y agencias de todo el país**. La compañía también invitó a realizar la acción desde sus hogares a sus 1.750 colaboradores.

Compromiso con la sustentabilidad

Grisel Di Bert, Líder en Gestión Estratégica Sustentable del Grupo Asegurador La Segunda, explicó que la empresa se sumó a la campaña para continuar reforzando su compromiso con el cuidado del medio ambiente y lograr un mayor grado de involucramiento respecto a la temática. «*Apostando a iniciativas y acciones por el medioambiente como parte del equilibrio entre nuestros negocios, el impacto en el planeta y las personas. Es por ello que sumarnos por primera vez a esta iniciativa organizada por WWF es poner en marcha nuestra forma de contribuir desde nuestro accionar, desde pequeños gestos hacia una gran agenda, como es la 2030 de Naciones Unidas*», resaltó. En ese sentido, **Di Bert** remarcó: «*Lo valioso de esta acción fue participar juntos en un aporte para generar un tiempo de reflexión, una hora de respiro para el planeta, una hora para demostrar lo poderosos que podemos ser con una simple acción*».

Acciones cotidianas para el cambio

Desde **Fundación Vida Silvestre Argentina** se impulsan algunos cambios cotidianos para llevar adelante en las empresas que contribuyan a mitigar el cambio climático. En esa línea, el **Grupo Asegurador La Segunda comenzó a incorporar hábitos sustentables en sus oficinas**: apagar luces durante el horario no laborable, instalar luces con encendido en base a sensores de movimiento, reemplazar la luminaria por alternativas más eficientes y el uso de energías renovables. Por otro lado, se promueve el uso responsable de papel y separación de residuos, y se reemplazaron los plásticos de un solo uso como vasos, cubiertos, bolsas, entre otros. A su vez, con el fin de alcanzar la eficiencia hídrica, el nuevo edificio corporativo se diseñó con un sistema de recolección y recupero de agua de lluvia para abastecimiento. Por último, **La Segunda** da gran importancia a los espacios verdes y eso se visualiza en el enorme predio que alberga el edificio corporativo, donde se plantaron especies nativas. Asimismo, en ambos edificios corporativos se encuentran terrazas verdes y jardines verticales, que tienen como finalidad la climatización natural de los mismos.

Ver el Video: <https://www.youtube.com/watch?v=CyxFltmOoss>

Experta Seguros participó en el Foro Nacional de Seguros



Los dos años de pandemia, su formato fue presencial y la temática estuvo orientada a «**Hacia un Mercado Asegurador Sostenible**».

En esta edición, la compañía contó con un espacio exclusivo, en el cual los productores y brokers recibieron asesoramiento personalizado, sobre su oferta de productos, próximos beneficios y lanzamientos. En el mismo se realizaron paneles de debate sobre el mercado, los Seguros de Vida, la cobertura de Riesgos del Trabajo, la importancia del Productor Asesor de Seguros de cara al contexto del mercado. Además, estuvieron presentes diversos representantes de asociaciones, compañías de seguros y economistas, completando de esta forma, la excelente agenda propuesta para esta edición.

AOSS y AMPASS celebraron el primer aniversario de la apertura de su Sede Social



● Un 6 de abril de 2021, la **Asociación de Organizadores de Sancor Seguros (AOSS)** y la **Asociación Mutual de Productores Asesores de Sancor Seguros (AMPASS)** inauguraron su Sede Social en Sunchales (Santa Fe), materializando así un proyecto largamente anhelado. Para celebrar el primer aniversario de este hito, ambas entidades organizaron un evento que contó con la participación de los integrantes de las respectivas comisiones; de miembros del **CONPRES** (Consejo de Expresidentes); del **Presidente del Grupo Sancor Seguros, Alfredo Panella**, acompañado por el **CEO, Alejandro Simón** y el cuerpo de Directores; de la **Comisión Directiva de FAPASA** (Federación de Asociaciones de Productores Asesores de Seguros de la Argentina), encabezada por su **Presidenta, Agustina Decarre**; y de funcionarios del **Ente Cooperador Ley 22.400**.

Como parte del evento, el **periodista Andrés Repetto**, especializado en el panorama internacional, brindó una charla sobre «*Actualidad política mundial*». Luego, los presentes compartieron una **cena** y el **show musical del reconocido folclorista Facundo Toro**.

Cabe recordar que **AOSS y AMPASS** decidieron situar esta Sede en el desarrollo urbano **Ciudad Verde** para acompañar así este emprendimiento del **Grupo Sancor Seguros** que sigue el modelo de una ciudad abierta, bajo una política de arquitectura sustentable, eficiencia energética y respeto por el medio ambiente.

«*Instituciones como las nuestras, que continúan siendo únicas en su tipo en el país y lograron consolidar trayectorias marcadas por el prestigio y el profesionalismo, necesitaban un espacio en un entorno especial, que sirviera de punto de encuentro, diálogo y confraternidad. Por eso, celebramos con gran alegría el primer aniversario de este lugar que nos cobija*», comentó el **Presidente de AOSS, Lucas Montini**, en el marco de este acontecimiento.

Por su parte, el **Presidente de AMPASS, Marcelo Ghione**, concluyó: «*Haber concretado este proyecto es motivo de orgullo para nosotros. Es por ello que, a un año de aquel hito, hemos decidido festejarlo junto a nuestros colegas y con autoridades del Grupo Sancor Seguros, sin cuyo apoyo permanente nada de esto hubiera sido posible*».

IPACE otorgó a RUS la Certificación Oro en «Mejores prácticas de gestión integrab»



● **Rio Uruguay Seguros (RUS)** fue reconocida por el **Instituto Profesional Argentino para la Calidad y la Excelencia (IPACE)** con la **Certificación Oro en «Mejores prácticas de gestión integral»** por haber superado los 400 puntos en la tutoría y evaluación respecto al Modelo de Gestión Empresarial de Excelencia.

La entrega del diploma fue el viernes 1° de abril y también se realizó una ceremonia virtual, vía Zoom, junto al capital humano de la empresa, tutores externos y representantes del **IPACE** que felicitaron a **RUS** por el trabajo realizado que le permitió obtener este reconocimiento.

Juan Carlos Lucio Godoy, Presidente Ejecutivo de RUS, manifestó al respecto: «*Esto ha sido el resultado de todas las personas que trabajan en RUS que cada vez lo hacen con mayor convicción. Crecer, cambiar, rendir exámenes y mejorar en calidad, son un montón de cosas que para una organización como la nuestra, modesta y del interior, es un orgullo. Destaco el sistema de tutoría que recibimos que nos ha enseñado mucho y del que seguimos aprendiendo, como también destaco la tarea que hace toda la Comunidad RUS que está comprometida para seguir creciendo*».

Sobre IPACE

El **IPACE** forma parte del espacio «*Excelencia*» junto con la **Fundación Empresaria para la Calidad y la Excelencia (FUNDECE)** y la **Fundación Premio Nacional a la Calidad (FPNC)**. Su objetivo es impulsar la competitividad, calidad y propuesta de valor, innovación y transformación digital de las organizaciones para el desarrollo sostenible de la Argentina en el nuevo contexto global.

«*Excelencia*» está integrado por diferentes empresas, entre ellas **RUS**, que comparten e intercambian experiencias y conocimientos específicos para lograr mejores resultados y prácticas relacionadas a la expansión de los modelos de excelencia competitiva dentro de las organizaciones, de las industrias y de la sociedad en su conjunto.

Breves de Informe

AlbaCaución fue invitada a la inauguración de obras del Parque Tecnológico Bariloche



● En consonancia con las políticas que se vienen llevando a cabo junto a la **APIA (Asociación de Parques Industriales Argentinos)**, en pos de propiciar una mayor Cultura Aseguradora que entienda la importancia y los beneficios del Seguro de Caución para el desarrollo de negocios con mayor solidez y previsibilidad, **AlbaCaución fue invitada a participar de la inauguración de obras de infraestructura del Parque Tecnológico Bariloche**.

El corte de cinta estuvo a cargo de la **Gobernadora de Río Negro, Arabela Carreras** y el **Intendente local, Gustavo Gennuso**. También estuvieron presentes otras autoridades nacionales, provinciales y comunales, directivos de **INVAP**. Y en representación de **AlbaCaución Mariano Cuffia** en su carácter de **Presidente; Diego Brun, Director Comercial; Virginia Marinsalta, Gerente de Asegurados y Relaciones Institucionales; y Marcela Delgado, Gerente Regional Patagonia**.

El Parque Tecnológico Bariloche tiene como objetivo generar un polo de desarrollo federal de telecomunicaciones y TICs 4.0, con organismos y empresas públicas, inversión en infraestructura y desarrollo de capital humano. Esto no solo significa desarrollo tecnológico para nuestro país, fuentes de trabajo para más argentinos, sino que representa **oportunidades de negocio, crecimiento y consolidación de AlbaCaución en la Región de la Patagonia**.

Alba Compañía Argentina de Seguros S.A. es una aseguradora de capitales nacionales, comprometida con potenciar el crecimiento y desarrollo del sector productivo de nuestro País.

Grupo Sancor Seguros se suma a la campaña «Mejor con seguros» para generar conciencia aseguradora



● El **Grupo Sancor Seguros**, junto a otras aseguradoras, participa de un trabajo colaborativo público-privado, liderado por la **Superintendencia de Seguros de la Nación (SSN)** y con el soporte del Ministerio de Economía, en el marco del «**Segundo Laboratorio de Innovación en Seguros Inclusivos A2ii – Reos Partner**» promovido por la *Iniciativa al Acceso al Seguro (A2ii)* y la *Asociación Internacional de Supervisores de Seguros (IAIS)*.

Se trata de **#MejorConSeguros**, una campaña que busca concientizar, de manera innovadora, acerca de la importancia que tienen los seguros para la sociedad. La misma se canalizará a través de las redes sociales y será una guía informativa que ayudará a conocer más sobre los seguros en general y cómo contribuyen a brindar previsibilidad en distintos momentos de la vida de las personas.

Además de **SANCOR SEGUROS**, participan **Rio Uruguay Seguros, Triunfo Seguros, La Segunda, San Cristóbal y CNP Seguros**.

Partiendo de la importancia del desarrollo de una mayor conciencia aseguradora como herramienta para la inclusión financiera, desde el organismo de control anticiparon que también están trabajando en el diseño de las iniciativas «**El seguro va a la escuela**», «**El seguro va a los barrios**» y «**El seguro va a la administración pública**».

«*Sin dudas, resulta necesario que podamos intensificar la tarea de explicar a la gente, en un lenguaje claro y accesible, por qué es indispensable contar con un seguro como herramienta de previsión que posee una excelente relación costo/beneficio. El éxito de esta misión dependerá del trabajo conjunto entre diversos actores: el Estado, las Aseguradoras y los intermedios*», destacaron desde el **Grupo Sancor Seguros**.

Quienes tengan interés en conocer más sobre la campaña pueden hacerlo en **Instagram (@mejorconseguros)** y **Facebook (Mejor Con Seguros)**.

Los eSports expanden sus fronteras y se posicionan en Argentina



● Con una audiencia que se multiplica, la industria suma *sponsors* y ya es el tercer mercado más grande de la región. Los **eSports**, o deportes electrónicos, no son un juego. Hace un tiempo ya que dejaron de ser solamente una tendencia para consolidarse como **un negocio en expansión, que mueve millones a nivel mundial. Argentina es el tercer mercado más grande de la región, detrás de México y Brasil**. Encuestas recientes muestran que los jóvenes destinan más tiempo a ver competiciones de esports que al deporte tradicional, posicionándolos como uno de los **targets** más atractivos para las empresas que buscan llegar a este segmento. Actualmente, la **Liga Master Flow de League of Legends** acumula un total de **2.4 millones de visualizaciones** durante el último torneo con un promedio de **24 minutos de permanencia en pantalla por parte de los espectadores**. En esa línea, **La Segunda Seguros** ingresa de lleno en este nuevo terreno y es **la primera aseguradora en desembarcar en el rubro**. La empresa será **sponsor oficial en los torneos de League of Legends y FIFA, que se transmiten en vivo por Twitch, Flow y Youtube**.

«*Estamos entusiasmados con esta nueva propuesta. Ingresar al mundo de los esports es un desafío para el rubro asegurador y, sin dudas, una alianza positiva para el presente y futuro de nuestra empresa. Vivimos sobre cambios constantes y ser una compañía que siempre se destacó por su innovación, nos da un plus para hacer de este acompañamiento algo positivo para todos*», **José Novo, Gerente de Marketing de La Segunda Seguros**.

Por su parte, **Juan Podesta, Country Manager de LVP Argentina**, expresó: «*Estamos muy contentos de anunciar a La Segunda Seguros como sponsor de nuestras ligas; el ingreso de marcas de gran trayectoria a los esports son una prueba de la madurez y el crecimiento que está viviendo la industria en nuestra región*».

Provincia ART: Nuevos cursos sobre Higiene y Seguridad en el Trabajo



● **Provincia ART**, la aseguradora de riesgos de **Grupo Provincia**, confirmó su **cronograma de capacitaciones para el cuarto mes del año**, en el que se celebra el Día Nacional de la Higiene y Seguridad en el Trabajo. La cartilla incluye formaciones de prevención primaria como «**Prevención de Incendios**», que se dictó el jueves 7; «**Reanimación Cardio Pulmonar**», el lunes 11; «**Seguridad Vial**», el lunes 25; y «**Primeros auxilios**», el miércoles 27. Todos comenzarán a las 10 horas. Además, habrá un ciclo diseñado especialmente para profesionales. Son cursos de «**Líderes promotores de la salud y la prevención**», el martes 5 de 11 a 13 hs.; «**Radiaciones no ionizantes de origen artificial**», el lunes 11 en el mismo horario; «**Gestión de momentos de verdad**», el jueves 21 también de 11 a 13 hs.; y «**Factores de riesgo psicosocial: del modelo tradicional al modelo renovador**», el martes 26 de 19 a 21 hs. También se renuevan los cupos para los encuentros mensuales sobre «**Tips para dar una charla de seguridad en 10 minutos**», «**Prevención de COVID-19 en ámbitos laborales**», «**Documentación de Prevención FRE+RGRL+RAR**», «**RAR + Res. 81/19: Criterios de exposición y carga web de formularios**», y «**Documentación de Construcción: Aviso de Obra y Programas de Seguridad**». Para consultar el cronograma, pedir más información e inscribirse, los interesados pueden visitar la sección **Programa de Capacitaciones del sitio web de Provincia ART** o escribir a: capacitaciones@provar.com.ar. Otras vías de comunicación son el 0-800-333-1278, de lunes a viernes, de 8 a 20 h; **Facebook/provinciart** y **Linkedin/company/provinciart**.

AVIRA anuncia su 8vo Concurso de Creatividad «Generando Conciencia Aseguradora»

● **\$470.000 en premios**. www.avira.org.ar/concurso La **Asociación Civil de Aseguradores de Vida y Retiro de la República Argentina (AVIRA)** anunció la 8va edición de su **Concurso de Creatividad «Generando Conciencia Aseguradora»**, dirigido a estudiantes, profesionales y aficionados que acepten el desafío de desarrollar piezas publicitarias de impacto visual y emotivo, con mensajes directos que contribuyan a **mostrar la importancia de los seguros de vida y retiro como herramientas de protección y ahorro**. Las piezas se reciben **hasta el 31 de julio**. Más información en www.avira.org.ar/concurso Esta edición del certamen tendrá sus tres habituales categorías para participar, **Gráfica, Audiovisual e Instagram**, y el desafío: «**Inclusión Aseguradora**», una instancia de premiación incorporada el año pasado que demostró ser muy valorada por los participantes. El objetivo comunicacional de este desafío es el de promover la adquisición de coberturas entre personas de bajos ingresos en base a productos accesibles en costo y de fácil comprensión. Las instituciones participantes, por su parte, también podrán recibir importantes premios. El jurado está integrado por publicistas, cineastas, académicos y representantes relevantes del mundo asegurador. Para más información: www.avira.org.ar/concurso

Grave Situación del Sector Asegurador por alta inflación



● Durante la 17ª edición del **Foro Nacional de Seguros**, organizada por la **Asociación Argentina de Productores Asesores de Seguros (AAPAS)**, participaron representantes de asociaciones profesionales y compañías de seguros, que abordaron las diferentes temáticas que los preocupan, entre los que sobresalieron **la gravedad de la solvencia del mercado asegurador en épocas de alta inflación**, por las tasas negativas con que se invierten las reservas de las compañías en general y **los problemas existentes, en el caso de los seguros automotores, en la contratación y servicios de grúas** (tomando en cuenta que **se trata del 53% del mercado de seguros, con un 69% de siniestros**), entre los principales inconvenientes.

Sebastián Del Brutto, presidente AAPAS, sostuvo que: «para lograr un desarrollo sostenible del mercado, debemos trabajar en conjunto con la Superintendencia y las compañías», y agregó que «hay que prestar atención, analizar los puntos conflictivos y solucionar aquellos que no suman al desarrollo del sector, como puede ser la guerra de precios, las tarifas insuficientes, la búsqueda rápida de rentabilidad. Todo apuntando a la satisfacción del cliente que, en definitiva, es lo que más importa».

Ana Durañona y Vedia, gerente de Coordinación General en la Superintendencia de Seguros de la Nación, realizó un balance del trabajo realizado y los cambios resultantes por la pandemia. Resaltó la necesidad de lograr servicios de mejor calidad y la búsqueda permanente por disminuir la litigiosidad en el sector, para finalizar su presentación haciendo hincapié de la importancia que tendrá el 2022, entre otras cosas, para lograr un mayor crecimiento de la «Cultura Aseguradora» por medio de varias acciones, actividades y la promoción de los microseguros para personas de bajos ingresos, «y así poder darles el impulso definitivo para el acceso a los seguros para todos y todas». Durante el panel de Cámaras, con presencia de funcionarios de **Aseguradoras del Interior de la República Argentina (ADIRA)**, **Asociación Argentina de Compañías de Seguros (AACS)**, **Asociación de Aseguradores Argentinos (ADEAA)** y la **Asociación Argentina de Cooperativas y Mutualidades de Seguros (AACMS)**: se hizo referencia al «enemigo invisible» de los seguros: **el fraude, que representan el 10% de casos presentados como siniestros y solo se resuelve el 1%**. Coincidieron en la complejidad del tema por la coyuntura actual y se llamó a desarrollar equipos de trabajo, incorporar tecnologías y mantenerse alertas buscando patrones comunes de acción delictivos, ya que afecta a todos por igual en el sector.

Por su parte, **Alexandre Milanese Camilo, Superintendente de Seguros de Brasil**, puso en relevancia la dimensión del mercado en Brasil donde **su participación en el PBI llega al 3.06% (Argentina 2,87)**, lo que representó **61,3 mil millones de ingresos en dólares en 2022**. Además, destacó que en febrero de 2022 se evidenció un crecimiento interanual del 13,5% en el país vecino. El Foro contó con la presencia de importantes referentes extranjeros que compartieron un panel donde hablaron de los desafíos de los Productores Asesores de Seguros (PAS), a nivel internacional: **Javier Barbera Ferrer, Presidente del Consejo General de los Colegios de Mediadores de Seguros de España; Armando Vergilio Dos Santos Júnior, Presidente FENACOR de Brasil y Leopoldo Briceño, Presidente Colegio de Corredores de Seguros y Asesores Previsionales de Chile**.

Javier Ferré dijo que: «los productores se han transformado en embajadores de las nuevas tecnologías a partir de la pandemia. Existían decenas de elementos tecnológicos, de redes, de soluciones que usaban los jóvenes o algunos profesionales especializados; y a partir de la pandemia comenzamos a adoptarlos también para el crecimiento de nuestro trabajo», y aseguró: «No hay que temerle a la tecnología o a quienes llegan por aplicaciones o plataformas y quieren ingresar en el sector. Ni Mercado Libre, ni ningún otro, van a tener conocimiento del mercado, del cliente y del sector como los Productores Asesores de Seguros (PAS) y esa es la ventaja sobre ese tipo de empresas».

«El gran problema que tenía Brasil -explicó **Armando Da Silva-**, era la falta de capacitación por parte de los productores y el permanente reclamo de los clientes en este sentido, en la búsqueda de contenidos, información. A partir de la pandemia hubo un cambio absoluto en el trato de los productores para con los asegurados, se los comenzó a cuidar y tratar de otra manera. Los corredores son necesarios si están correctamente capacitados para atender las necesidades de los clientes. Deben ser verdaderos proveedores de soluciones». **Leopoldo Briceño** explicó la baja incidencia de fraudes en Chile, debido al sistema de auto regulación que tiene el sistema allí. «Las condiciones que se imponen son en menor cantidad que en Argentina y están en grande, no en letra chica. Además, los asegurados están identificados en un sistema con sus antecedentes de siniestros y los montos pagados y, de esa manera, se puede aceptar continuar con su seguro o aumentarle la prima».

«**Hacia un Mercado Asegurador Sostenible**», fue el título de la 17ª Edición del **Foro Nacional de Seguros**, edición que representó un lugar de encuentro para todos los actores del sector, propicio para lograr alianzas de valor y acercar a los asistentes conocimientos que trascienden la esfera del mercado al que pertenecen, como finanzas, tecnología y ciencia, entre otras.

El **Foro Nacional de Seguros 2022** brindó su apoyo a «**Pequeños Pasos**», ONG que mejora la calidad de vida de familias que se encuentran en riesgo social, a través de soluciones a largo plazo, en cuatro diferentes campos: Educación, Salud y Nutrición, Trabajo e Integración Social.

Breves del Informe

Generali abrió las puertas de Procuratie Vecchie



● El icónico edificio había permanecido cerrado por 500 años y **será sede de The Human Safety Net (THSN)**, la red global de ayuda comunitaria del grupo. **El acto de apertura fue el cierre del ciclo de festejos por el 190º aniversario de Generali**.

El **Grupo Generali** **abrió el pasado viernes 8 de abril las puertas de «Procuratie Vecchie»** en la plaza de San Marcos **por primera vez en 500 años**. El histórico edificio de Venecia fue refaccionado por el Grupo durante 3 años con el propósito de convertirlo en un lugar para inspirar, participar y construir una red abierta con un impacto social en el mundo.

El grupo italiano del que **La Caja** forma parte **finalizó los festejos de su 190º aniversario con la reinauguración de Procuratie Vecchie**. Como parte de su compromiso con la sustentabilidad, el objetivo de la renovación y la puesta en valor del edificio es mostrar cómo un espacio que representa un gran valor universal y una herencia histórica trasciende las fronteras nacionales y puede importar para las generaciones presentes y futuras de la humanidad.

Procuratie Vecchie fue hogar de la procuraduría de Venecia, donde se trataban cuestiones relacionadas a la administración de la ciudad, pero también cuestiones sociales y el cuidado de los más vulnerados. **El tercer piso del renovado edificio albergará a THSN, la red global de personas ayudando a personas del Grupo Generali** y así el propósito social original renace en Procuratie Vecchie. Desde Italia decidieron compartir la inauguración del edificio con todos los miembros del grupo en el mundo, permitiendo la realización de un recorrido virtual en vivo dentro del nuevo hogar de **THSN**. También, fotos de cada empleado/a y agente de **Generali** en el mundo compondrán a modo de mosaico humano el cuadro oficial de la **Procuratie Vecchie**. A su vez, la comunidad estuvo presente en la apertura mediante la donación de libros para la creación de una biblioteca comunitaria en Procuratie Vecchie.

En representación de Argentina, participaron del acto inaugural en Venecia **Martín Paiva, Director Comercial Canal Directo, Productores y Concesionarios de La Caja**, junto con **Augusto de Benedetto, productor de la aseguradora**, elegido en el top 10 entre 155.000 participantes del Concurso Global organizado por Generali. A su vez, fueron los encargados de entregar los libros que viajaron desde nuestro país para formar parte de la biblioteca del nuevo hogar de THSN.

«La reapertura de Procuratie Vecchie representa un momento histórico tanto para las comunidades local e internacional. Luego de cinco siglos, este edificio icónico y reconocido mundialmente aún refleja parte de la misión original de los Procuradores: ayudar a los más vulnerados de la sociedad. Es desde hoy el hogar de **The Human Safety Net**, y será un lugar de intercambio de ideas y diálogo para superar los principales desafíos sociales del mundo actual, así como para inspirar a los visitantes a tomar acciones que desaten el potencial de las personas que viven en condiciones de vulnerabilidad. Un espacio abierto a toda la comunidad, que también apoya el proyecto de hacer a Venecia la capital mundial de la sustentabilidad. No habría mejor manera de concluir las celebraciones por el **190º aniversario de Generali**, especialmente ahora tras el anuncio de nuestra asociación con el Programa de Desarrollo de las Naciones Unidas. Agradezco a todos los que han hecho posible lograr este hito en la historia de nuestro Grupo», expresó **Philippe Donnet, Director General del Grupo Generali**.

La Procuratie se esgrime como testimonio del impacto que el grupo logra en sus comunidades y en la sociedad como conjunto: una prueba tangible de que **Generali** es una fuerza conductora durante la recuperación post-pandémica y en la construcción de un futuro sustentable.

«Desde La Caja acompañamos con mucho orgullo la iniciativa sustentable del Grupo Generali. Esta puesta en valor nos recuerda nuestra historia, nos abre la pregunta por nuestro futuro y nos invita a asumirla con compromiso y responsabilidad. Es un honor que pueda ser el hogar de THSN y esperamos que aloje grandes proyectos que generen cambios reales en nuestra comunidad», reflexionó desde Argentina **Carla Ponce, Gerenta de Empleos, Clima Organizacional y RSE de La Caja**.

Transformación digital: el desafío del talento humano en el rubro asegurador



● Para las empresas aseguradoras, y especialmente para **Seguros SURA**, el mundo digital es un terreno en el que hay que trabajar e invertir con el objetivo de generar nuevo valor agregado a las instituciones tradicionales. Hace más de cinco años, en el sector asegurador -y en **Seguros SURA** especialmente-, se viene avanzando en la adopción tecnológica a fin de generar cambios positivos en toda la cadena de valor: marketing, ventas, suscripción, siniestros, asistencias y servicios. Así es que **la transformación digital surge como el aumento de la capacidad de estar en sintonía con las tendencias del consumidor, actualizando la infraestructura tecnológica, la propuesta digital y el conocimiento de los clientes**.

El objetivo principal de esta transformación en los paradigmas de trabajo se basa en acompañar el cambio en el comportamiento. Los consumidores aceleraron la curva de adopción tecnológica, interactuando y adquiriendo nuevos productos por diversos accesos digitales y poniendo a las empresas proveedoras de servicios en la obligación de ser parte de este cambio cultural.

«Claramente, hay un nuevo ecosistema alrededor de las compañías de seguros. Tendrán un mejor futuro aquellas que logren entender mejor a su cliente -brindando la inmediatez que hoy nos exigen- y sepan desarrollar mejor su capacidad de conectividad con esos aliados que presten servicios rápidos y diferenciadores. Este es el nuevo mundo en el que vivimos y al cual debemos adaptarnos para no quedarnos afuera de las tendencias que se instalan en la gente y las organizaciones. Decimos que **no hay cambio digital si no hay mente digital**, las personas deben ubicarse en el centro de la escena para poder tomar un rol activo», afirma **Alejandro Desimone, VP de Talento Humano en Seguros SURA Argentina**. Sin embargo, para poder llegar y obtener estas automatizaciones, interacciones y aceleraciones en los procesos de contacto con el cliente, necesitamos contar con herramientas tecnológicas, pero especialmente **sumar y capacitar a los talentos que forman parte de las empresas aseguradoras**, con el fin de instalar el hábito de la formación continua y activa para incorporar herramientas innovadoras que mejoren las operaciones.

Con el foco puesto en el talento Al poner el foco en nuestros colaboradores, se asume una responsabilidad compartida con la que pueden obtenerse nuevas competencias y conocimientos que habiliten la transformación. Se trata de un cambio cultural, que lleva tiempo y mucho esfuerzo, pero también representa una oportunidad para afianzar el vínculo entre equipos más allá de los cargos jerárquicos en los que cada uno suma su aporte al proyecto. Además, **generar nuevas áreas especializadas en tecnología y transformación digital es una de las estrategias que pueden implementarse para lograr un cambio cultural** y así ser un espacio de confianza entre colaboradores, donde podrán consultar cómo incorporar recursos tecnológicos que hagan más eficientes los procesos. Estos equipos deben estar conformados por personas que creen en la reconversión tecnológica dentro de la empresa y que cuenten con conocimientos específicos, pudiendo ser especialistas en UX y tecnología. **Seguros SURA busca entender las necesidades de los clientes y productores asesores de seguros**. Para ello, ofrece productos y servicios que apuntan a cambiar la forma en que las aseguradoras se relacionan con sus usuarios. Por ese motivo, se entiende que **la transformación digital es estar en sintonía con las tendencias del consumidor, actualizando permanentemente la infraestructura tecnológica, la propuesta digital y el conocimiento de sus clientes**. Esto les permitirá ser siempre relevantes y elegibles.

El DOAA reabre sus puertas ● La Superintendencia de Seguros de la Nación (SSN) vuelve a contar con la **atención presencial a través del Departamento de Orientación y Asistencia al Asegurado (DOAA)**. Por medio de la Resolución SSN N° 225/2022, la Superintendencia de Seguros de la Nación reabre las puertas del Departamento de Orientación y Asistencia al Asegurado (DOAA) con el objetivo de ampliar los canales de atención al público y redefinir los mecanismos de tramitación de consultas y denuncias disponibles en el Organismo. Es intención de la SSN trabajar en función del refuerzo de la imagen institucional, siendo fundamental la agilización y fortalecimiento del vínculo con el público en general a través de canales de atención y comunicación eficientes, y funcionales a velar por los derechos de los Asegurados.

La apertura del DOAA busca reducir los plazos de contestación de consultas y tramitación de expedientes, eliminar cargas y costos innecesarios al asegurado o consultante y dar respuesta a los requerimientos recibidos mediante la vía de Consultas y Denuncias en forma rápida, transparente y eficaz. A través de la toma presencial de denuncias, se busca desarrollar un procedimiento simple y ágil que permita brindar un servicio de calidad y detectar tempranamente patrones de conducta y prácticas del mercado asegurador que importen una violación o falta a la normativa vigente. La creación y reordenamiento de mecanismos y procedimientos eficaces tendientes a garantizar el derecho de los ciudadanos al acceso a la Administración Pública, resulta imprescindible y fundamental para el correcto desenvolvimiento de la SSN y sus funciones.

Descargar Resol. SSN 225/2022.



profile

ALTO TRAFUL -HOTEL-

Una joya patagónica a orillas del Lago Traful



Hotel Alto Traful by DOT Boutique está ubicado en la maravillosa **Villa Traful**, a orillas del Lago Traful, en la Provincia de Neuquén. Un secreto escondido en el camino de los Siete Lagos. Se trata de un destino ideal para visitar todo el año, descubrir un paraíso patagónico, desconectarse del estrés y la rutina para conectarse con esos bosques místicos y vírgenes que ofrecen mucho por disfrutar.

Alto Traful by DOT Boutique permite vivir una experiencia única y distinta, invita a conectar con la tranquilidad, la calma, una Patagonia agreste y su imponente vista al Lago Traful.

Moderno, cálido, rústico y natural, **Alto Traful** se convierte en una joya patagónica lista para generar momentos únicos y recuerdos inolvidables en quien lo visita, el lugar perfecto para viajar con quien uno elija, rodeado de paisajes imponentes.

Habitaciones

Un hotel único en el destino, cuenta con 25 suites (**Suite, Suite Familiar, Suite Deluxe**) con vistas privilegiadas hacia las montañas o hacia el lago. Las habitaciones cuentan con TV de pantalla plana, microondas, bañera y ducha y algunas suites disponen de hidromasaje y cocina pequeña; todas comodidades para realmente disfrutar de una estadía placentera.

y jacuzzi con vista al Lago, sala de masajes, sauna húmedo y seco.

El hotel posee 3 plantas. Las vistas hacia el lago o la montaña son protagonistas en su estructura, tanto en las habitaciones y ambientes comunes como en el restaurante.

Gastronomía

El restaurante del hotel, abierto tanto para sus huéspedes como para quienes frecuentan la zona, ofrece además una propuesta gastronómica única en la Villa con una exquisita carta *gourmet* que evoca sabores patagónicos tradicionales locales. Se encuentra abierto para almuerzos, té de la tarde y cena.



ficha técnica

NOMBRE	ALTO TRAFUL By DOT Boutique
	Ruta Provincial 65 Kilómetro 37. Villa Traful, Provincia de Neuquén. Argentina.
CONTACTO	(54-11) 5263 0420 (Reservas)
ESPECIALIDAD	Hotel Boutique 4 Estrellas
HOTELERÍA	25 Suites - 2 Casas del Bosque
VARIOS	Suite - Suite Familiar - Suite Deluxe Restaurante. Piscina climatizada y jacuzzi con vista al Lago. Sala de Masajes. Sauna Húmedo y Seco. 2 Casas del Bosque para 4 personas. Actividades y atracciones. https://www.altotraful.com.ar/



Actividades

Hotel Alto Traful by DOT Boutique permite vivir una experiencia distinta. Con cabalgatas o caminatas, navegaciones, buceo o travesías en *kayak*, el hotel propone diversas actividades que permiten vivir una experiencia natural completa y así descubrir un rincón exclusivo en la Patagonia.

Algunas de las atracciones y/o actividades planificadas son:

• **Navegación Bosque Sumergido:** Se embarca en pequeñas lanchas en el muelle ubicado en el centro de la villa. Luego de 20 minutos de navegar el Lago Traful, se navegará alrededor del Bosque Sumergido, denominado así porque posee árboles sumergidos bajo el agua. ➡

Un secreto escondido en el camino de Los Siete Lagos



➤ • **Mirador del Viento.** Partiendo desde Villa Traful hacia Confluencia y solo a 5 kms., se encuentra el **Mirador del Viento**, el cual permite tener una maravillosa vista panorámica del Lago Traful y de los Cerros que lo rodean.

• **Cerro Negro y Monje Trail.** Excelente cerro para realizar *trekking* y disfrutar de las hermosas vistas que se pueden apreciar a diferentes alturas. Ascender y descender al cerro Negro lleva entre 5 y 6 horas. Es necesario solicitar permiso a Parques Nacionales.

• **Cascadas Coa Có y Blanco.** Una corta y sencilla aventura para disfrutar un costado mágico de la Patagonia. A pocos kilómetros del centro de Villa Traful se encuentra el sendero a las **Cascadas Coa Có y Cascada de Arroyo Blanco**, entre añosos coihues, ñires y cipreses. Actividad libre y gratuita, con un tiempo estimado de 2 horas. Se recomienda calzado cómodo y abrigo impermeable.

• **Trekking.** El *trekking* al **Cerro Negro y Monje Trail** atraviesa ñires y especies de pequeña altura con vistas espectaculares al Lago Traful. Si se desea disfrutar de un *trekking* más tranquilo, a 39 km de Villa Traful se encuentra el **Sendero a Cascada Ñivínco**. El *trekking* implica alta exigencia y requiere un día completo, calzado para *trekking*, ropa cómoda y abrigo rompieviento e impermeable. La actividad es gratuita pero requiere gestionar permiso en Parques Nacionales.



• **Pesca Deportiva.** Salmón encerrado & Truchas Arco Iris, Arroyo y Marrón. Las aguas del Lago Traful se caracterizan por su transparencia y buena oxigenación. Se puede pescar desde embarcaciones, desde la costa o también acceder a la margen norte. Se obtiene ejemplares de salmón encerrado, trucha arco iris, trucha de arroyo y trucha marrón.

Es una actividad libre, de exigencia moderada, de medio día. Requiere calzado con suela de goma, ropa cómoda y abrigo impermeable.

• **Kayak.** Para disfrutar una jornada de navegación y remo a bordo de *kayak* por el Lago Traful. De exigencia moderada, puede

ser de medio día o día completo. La actividad es rentada y todas las empresas que la realizan proveen el equipo necesario.

• **Lagunas Mellizas y Pinturas rupestres.** Combina una navegación y una caminata para obtener una vista única. Para esta experiencia es necesario cruzar el Lago Traful desde la Villa hasta la Península Grande. Desde allí parte una senda ascendente que permite llegar a la **Laguna Blanca**, la **Laguna Verde** y a contemplar pinturas rupestres.

Actividad rentada, de exigencia moderada, requiere calzado con suela de goma, ropa cómoda, y abrigo rompieviento.



Paquetes especiales Temporada Baja

• **Experiencia Alto Traful Parejas**
4 NOCHES + MASAJES + CENAS
Incluye 4 Noches de alojamiento en categoría *Suite Deluxe* (upgrade de cortesía) para dos personas con Desayuno Buffet + Cenas incluidas (cena con entrada, plato principal, postre y 2 bebidas sin alcohol) + Masajes para 2 personas.

• **Experiencia Alto Traful en Familia**
4 NOCHES + CENAS + TE y Experiencia en Granja y huerta
Incluye 4 Noches de alojamiento en categoría Familiar Vista o *Deluxe* (upgrade de cortesía) hasta 4 personas con Desayuno Buffet + Cenas incluidas + Actividad: Experiencia en Granja y huerta con merienda incluida.

• **Experiencia Alto Traful Amigos**
4 NOCHES + CENAS + ACTIVIDAD OPCIONAL (ASADO CON CABALGATA O PASEO LACUSTRE)
Incluye 4 Noches de alojamiento en categoría Familiar Vista o *Deluxe* (upgrade de cortesía) hasta 4 personas con Desayuno Buffet + Cenas incluidas + Actividad opcional a elegir entre Asado con cabalgata o paseo lacustre. 🍷



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

Adrián Matar

Casado - 42 Años - 2 Hijos (Isabella y un bebé en camino) - Signo Virgo (10-09-1979)

Jefe de Emisión y Suscripción de Seguros Rivadavia

●UN HOBBY

Ver series y películas

●LA JUSTICIA

Una necesidad insatisfecha

●SU MAYOR VIRTUD

Escuchar

●LA SEGURIDAD

La encuentro en mi familia y mis amigos

●AVIÓN O BARCO

Avión

●VESTIMENTA FORMAL O INFORMAL

Según la ocasión

●UN SER QUERIDO

El tío Jamil

●ACTOR / ACTRIZ

Robert De Niro - Meryl Streep

●UNA ASIGNATURA PENDIENTE

Más de las que me gustaría tener

●NO PUEDO DEJAR DE TENER...

Chocolates

●UN RIESGO NO CUBIERTO

La muerte

●LA MUERTE

Lo inevitable

●SU RESTAURANTE FAVORITO PARA CENAR

«Escauriza» en la ciudad de Rosario, donde viví muchos años

●EL PASADO

La base de mi presente

●EL MATRIMONIO

Un aprendizaje y negociación constante

●EL FIN DEL MUNDO

Depende de nosotros y cómo tratamos al planeta

●LE TENGO MIEDO A...

La soledad

●ME ARREPIENTO DE

Pensar o analizar demasiado las cosas

●UN SUCESO DE SU NIÑEZ QUE RECUERDE HASTA HOY

La recorrida en bicicleta a las casas de mis abuelos

●LA INFLACIÓN

Un negocio para pocos

●TENGO UN COMPROMISO CON...

Mis hijos

●LOS HOMBRES EN EL TRABAJO SON MEJORES QUE LAS MUJERES

Un pensamiento que atrasa

●LA CORRUPCIÓN

Algo que lamentablemente se volvió viral en nuestro país

●UN PERSONAJE HISTÓRICO

Don José de San Martín

●EN COMIDAS PREFIERO...

Carnes

●¿QUÉ COSA NO PERDONARÍA NUNCA?

Cada situación es especial y hay que vivirla para saberlo. No sé si hay algo que no perdonaría

●DIOS

Un refugio cuando todo lo demás falla

●EL LUGAR DESEADO PARA VIAJAR

La playa

●¿QUÉ MALA COSTUMBRE LE GUSTARÍA DEJAR?

Dejar la ropa, una vez lavada y planchada, casi eternamente en la silla de la habitación



●¿EN QUÉ PROYECTO NUNCA INVERTIRÍA DINERO?

En los de alto riesgo

●ESTAR ENAMORADO ES...

Confiar, apoyarse y ser uno con la otra persona

●UNA CANCIÓN

«La balada del diablo y la muerte» de La Renga

●ESCRITOR FAVORITO

No tengo uno en particular, pero me gustó mucho leer a Bioy Casares

●UN PROYECTO A FUTURO

La casa

●PROGRAMA PREFERIDO DE TV / CABLE

The Big Bang Theory

●PSICOANÁLISIS

El mejor psicoanálisis, la charla con amigos

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

La sinceridad absoluta y el apoyo constante

●LA TRAICIÓN

Destruye la confianza

●LA MUJER IDEAL

La que está a mi lado, peleándola

●RED SOCIAL PREFERIDA

Instagram

●MI MÚSICO PREFERIDO ES...

Por todo lo que representa, Charly García

●LA MENTIRA MÁS GRANDE

El que depositó dólares, recibirá dólares

●SU BEBIDA PREFERIDA

Cerveza

●UN FIN DE SEMANA EN...

Isla Verde (donde nació)

●¿CUÁL FUE EL ÚLTIMO LIBRO QUE LEYÓ?

Cuentos Infantiles

●MEJOR Y PEOR PELÍCULA QUE VIO ÚLTIMAMENTE

La mejor y que no me canso de ver es «Gladiator». La peor... una de Netflix, que ni el nombre recuerdo

●EL CLUB DE SUS AMORES

River Plate

●EL PERFUME

«Le Male» de Jean Paul Gaultier

●MI PEOR DEFECTO ES

Me cuesta reconocer mis errores o equivocaciones sobre todo en el ámbito familiar

●LA CULPA ES DE...

Del otro, sin lugar a dudas... (Para ser coherente con la pregunta anterior)

●EN DEPORTES PREFIERO...

Mi teoría, el deporte no es bueno...

●SI VOLVIERA A NACER, SERÍA

Lo mismo que ahora. No me arrepiento de lo vivido y lo volvería a elegir

●LA INFIDELIDAD

Una traición

●MI MODELO PREFERIDA ES

Admiro a Belén, la mamá de Isa y el bebé, por su fuerza, determinación y todo lo que conlleva poner el cuerpo en tratamientos de fertilidad para formar la familia que hoy tenemos

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

No miro mujeres, solo a mi esposa, que está detrás mío en este momento

●UN MAESTRO

Muchos a lo largo de estos años, tanto en la vida como en el trabajo

●UNA CONFESIÓN

Tengo un carácter complicado cuando estoy con los «cables cruzados» (no suele pasar)

●EL DÓLAR

Un refugio

●EL GRAN AUSENTE

La empatía, la falta de tolerancia

●EN TEATRO

Revistas

●UN SECRETO

No te lo puedo decir

●EL AUTO DESEADO

No tengo preferencia

●NO PUEDO

Caminar descalzo

●MARKETING

Fundamental para la venta

●¿QUÉ REGALO LE GUSTARÍA RECIBIR?

Un reloj, que el que tengo está viejito

●¿QUÉ TÉCNICA DE RELAJACIÓN TIENE?

Cerrar los ojos y respirar profundamente

●DE NO VIVIR EN ARGENTINA...

●¿QUÉ LUGAR DEL MUNDO ELEGIRÍA?

España

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