



informe

operadores de mercado



Entrevista a Agustín Giménez - Santiago Seigneur
Directores de Fianzas y Crédito

Cultura de trabajo en equipo

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

Dar respuestas claras, rápidas y profesionales, la estrategia de Fianzas y Crédito

El «Estilo Fianzas» es el sello distintivo y la forma de hacer las cosas de Fianzas y Crédito, y está basado en cuatro pilares: creatividad, adaptabilidad, trabajo en equipo y compromiso. A lo largo de su trayectoria, la Compañía ha construido una cultura de trabajo en equipo, confianza y foco en el cliente. Su estrategia es dar respuestas claras, rápidas y profesionales a sus PAS, Brókers y Asegurados, manteniendo el eje en lo humano. Actualmente, a través de Compañía Aseguradora del Sur (CAS) -que forma parte de FyC- está comenzando a desarrollar riesgos de specialty.



Seigneur - Giménez. «A través de Compañía Aseguradora del Sur S.A. (CAS), que forma parte del grupo Fianzas y Crédito S.A., estamos comenzando a desarrollar distintos tipos de riesgos de specialty, entre ellos Seguros de Caución para Alquiler de Viviendas, así que vamos a estar haciendo un desarrollo fuerte en este tipo de garantías durante este año».

Agustín Giménez y Santiago Seigneur, Directores de Fianzas y Crédito, reflexionan sobre el presente y la proyección del Seguro de Caución en Argentina.

¿Cuáles son las oportunidades y los desafíos de Fianzas y Crédito en este tiempo de Pospandemia?

- La Argentina tiene muchos desafíos por delante y nuestro mercado, el cual se encuentra fuertemente vinculado a los desarrollos económicos y políticos del país, también se verá condicionado a futuro por la forma en que logremos sortear esos obstáculos. Somos conscientes de que aun hay mucho por hacer en áreas claves como Salud, Transporte, Energía y Educación, y lograr el financiamiento para los proyectos que esos sectores requieran será muy importante para impulsar el desarrollo de nuestro país y del mercado. **La pandemia nos obligó a reformular y digitalizar todo nuestro negocio, y el mercado logró hacerlo sin inconvenientes** y con la colaboración de todos las partes que intervienen en la cadena de valor de nuestro producto. **El próximo desafío será crecer en un contexto de alta incertidumbre y volatilidad, y protegiendo los resultados en el camino.**

¿Cómo analizan la actualidad y la proyección del Seguro de Caución en un escenario económico de alta inflación?

- Como decíamos antes, es un escenario muy complejo que requiere un consenso claro de todos los actores de ➔

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

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

N° 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



PROTAGONISTAS

FIANZAS NET ES UNA PLATAFORMA DIGITAL QUE PERMITE A CLIENTES, BRÓKERS Y PAS REALIZAR GESTIONES EN FORMA ÁGIL Y SIMPLE

Fianzas y Crédito

S.A. Compañía de Seguros



» la política y la economía. **Debemos seguir trabajando para posicionar y visibilizar a nuestro producto como una herramienta clave en el crecimiento de las PYMES**, en especial en contextos de alta inflación y dificultad de acceso a los mercados financieros como el actual. El acuerdo con el FMI fue un primer paso importante para poder proyectar el futuro de la economía; ahora queda sentar las bases para generar un crecimiento sostenible a largo plazo y lograr el reposicionamiento de la Argentina en los mercados internacionales.

de muchos jugadores, pero somos conscientes de que es un negocio de personas y en ese sentido, **seguimos focalizando nuestra estrategia en dar respuestas claras, rápidas y profesionales a nuestros PAS y clientes, manteniendo el eje en lo humano.**

- **¿Cuál es la estrategia comercial y la política de suscripción que ha llevado a Fianzas y Crédito a continuar ocupando el primer puesto del Ramo en el primer semestre del ejercicio 2021-2022?**

- **¿Cuál es hoy el sistema de trabajo que están implementando -presencial, remoto o mixto- y cómo ha sido el proceso de digitalización de la Compañía para adaptarse a la nueva realidad que impuso la pandemia?**

- Actualmente nuestro esquema de trabajo es mixto, entre teletrabajo y presencialidad.

Nos adaptamos rápidamente al proceso de digitalización sin dejar de operar ningún día al comienzo de la pandemia. Pusimos el foco en las demandas de nuestros clientes y a lo largo de estos dos años **profundizamos, de la mano de la tecnología, herramientas tecnológicas que mejoren y faciliten el trabajo de los Brókers y PAS.**

Estar cerca es que sepan que siempre estás para dar una mano.

Escaneá el código QR y descargá la app.

TRIUNFO SEGUROS
Mucho más cerca tuyo.

Adaptamos nuestro negocio para que la póliza sea digital, y puedan realizar otras gestiones como, por ejemplo, la desafectación de garantías en forma cien por ciento **online**.

- **¿Qué importancia asignan a la innovación tecnológica en Caución? ¿En qué consiste FianzasNet?**

- **El rol de la tecnología es clave en nuestra operatividad**, es por ello que estamos enfocados en seguir incorporando soluciones que mejoren aún más el servicio de excelencia que nos caracteriza, y optimicen la experiencia de nuestros clientes.

Fianzas Net es una plataforma digital que permite que los clientes, Brókers y PAS realicen gestiones en forma muy ágil y simple.

Incorporamos en Fianzas Net una herramienta para la emisión de pólizas, mediante la cual es posible emitir todo tipo de coberturas, y en el caso de garantías de administradores de sociedades, se pueden emitir, abonar y descargar la póliza en un circuito de tan solo tres pasos que demoran apenas unos minutos. Actualmente, **tenemos el objetivo de continuar con la incorporación de la emisión 100% online para otras coberturas.**

A través de la herramienta hay muchas funciones que facilitan la tarea del cliente como, por ejemplo, el pago de pólizas, consulta de operaciones, descarga de facturas, entre otras.

- **¿Qué es el «Estilo Fianzas» y por qué ponen el foco en el «Trabajo en Equipo»?**

- El «Estilo Fianzas» es el **sello distintivo o forma de hacer las cosas en Fianzas y Crédito, y está basado en cuatro pilares: Creatividad, Adaptabilidad, Trabajo en Equipo y Compromiso.**

El foco está puesto en el trabajo en equipo porque estamos convencidos que es la base para brindar un buen servicio y hacer la diferencia. **A lo largo de nuestra trayectoria hemos construido una cultura de trabajo en equipo, confianza y foco en el cliente.** El equipo de Fianzas comparte valores, profesionalismo, seriedad y calidad humana. Estamos orgullosos de poder ofrecerle a nuestros clientes un servicio de calidad con el respaldo de un equipo profesional y confiable.

- **¿Cómo ha sido la experiencia y los resultados obtenidos por el Departamento de Gestión de Calidad que pusieron en marcha en 2021 y qué los motivó a crearlo?**

- La verdad que la experiencia a la fecha ha sido muy buena. Vimos que había una oportunidad de mejora en esa área y

muchas cosas por hacer, y nos permitió acercarnos a varios PAS desde otro ángulo, generando un espacio distendido para la charla e intercambio de opiniones, fuera de las presiones cotidianas, con espacios para **feedback** muy valiosos que redundan, en el mediano y largo plazo, en una mejor comunicación y servicio.

- **¿Cuál es el abanico de coberturas y servicios que brinda FyC? ¿Proyectan lanzar nuevos productos? ¿Qué líneas de negocio consideran que serán las de mayor auge en 2022?**

- **Las coberturas que más se comercializan en el mercado son las de Obra y Suministro, tanto Público como Privado, y las Garantías Aduaneras.** Más allá de esto, al ser **Fianzas y Crédito** una Compañía monorámica, operamos todas las coberturas habilitadas por SSN dentro del ramo Caución. Nosotros creemos que si el Tomador está bien calificado, y cuenta con la capacidad para cumplir con sus obligaciones, lo podemos acompañar en cualquier modalidad de cobertura autorizada que necesite. En cuanto al lanzamiento de nuevos productos, siempre estamos atentos a las demandas del mercado, donde las nuevas tecnologías juegan un rol altamente disruptivo, e intentamos acompañar a través de la AACs y junto a las SSN en el desarrollo de nuevas coberturas que permitan diversificar nuestra cartera de negocios.

« **Creemos que puede haber potencial de crecimiento en garantías relacionadas al desarrollo de proyectos energéticos y de minería** »

Para este año 2022 **creemos que puede haber potencial de crecimiento en garantías relacionadas al desarrollo de proyectos energéticos y de minería**, ya que son dos sectores que tienen mucho para crecer y aportar a la economía del país. Sin embargo, como dijimos anteriormente, todo va a depender de cómo se acomoden las variables económicas del país, y de que podamos tener acceso nuevamente a los mercados de crédito internacionales que permitan financiar este tipo de proyectos.

- **¿Cómo analizan la situación de las garantías de alquiler y qué expectativas tienen respecto a las modificaciones en estudio a la Ley 27.551?**

- Creemos también que **hay mucho potencial de crecimiento en este tipo de garantías, las cuales ya vienen** »



RUS presenta su botón de pago!

Descargá **RUS móvil**

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**

PROTAGONISTAS

→ **aumentando su participación** dentro de los portafolios de muchas Compañías en los últimos años. Sin embargo, **la actualidad del sector inmobiliario es compleja**, y más allá de algunas incorporaciones acertadas, creemos que **el dictado de la Ley 27.551 generó más problemas que soluciones en el mercado de alquiler de viviendas**. Esperemos que los cambios que se están analizando traigan un poco de alivio y claridad al sector.

A través de **Compañía Aseguradora del Sur S.A. (CAS)**, que forma parte del grupo **Fianzas y Crédito S.A.**, estamos comenzando a desarrollar distintos tipos de riesgos de specialty, entre ellos **Seguros de Caución para Alquiler de Viviendas**, así que **vamos a estar haciendo un desarrollo fuerte en este tipo de garantías durante este año**.

- **¿Cuáles son las perspectivas de la obra pública para el año 2022 en el contexto del acuerdo con el FMI y cuál es el presente de las garantías aduaneras?**

- Luego del acuerdo logrado con el FMI en marzo pasado, escuchamos varios anuncios y noticias sobre la posibilidad de que el país y algunos privados puedan volver a tener acceso a los mercados de financiamiento externos, principalmente de organismos multilaterales. Esperamos que algunos de estos anuncios se concreten, ya que **el crecimiento de la obra pública y la realización de varios de los grandes proyectos pendientes va a depender de esta financiación**. En cuanto a las **garantías aduaneras**, las mismas muestran un comportamiento estable en la actualidad, pero claramente **se verían dinamizadas ante un crecimiento de la economía y la actividad general del país**. →



▲ Agustín Giménez y Santiago Seigneur, Directores de Fianzas y Crédito, junto a Delia Rimada, Directora de Informe Operadores de Mercado.

tpc seguros

¡Conocé
TPC App!



Ahora tenemos servicios más eficientes y rápidos para nuestros clientes.

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

¡y más!

TPC Productores DISPONIBLE EN

Google play

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

Buscanos en
TPC Seguros

Nº de inscripción en SSN 0741

Atención al asegurado 0800-666-8400

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 714 - Mayo 2022

REDACCIÓN, PUBLICIDAD Y SUSCRIPCIONES
Tucumán 1946, Piso 3º, Oficina "B" (C1050AAN), CABA, Argentina
www.informeoperadores.com.ar
https://www.instagram.com/informeoperadores/ - https://twitter.com/InformeOperador

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.

#1
VOS



GRUPO ASEGURADOR
La segunda

LO PRIMERO SOS VOS

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

Atención al asegurado 0800-666-8400

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

SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN



PROTAGONISTAS



→ - ¿Cómo es el nivel de siniestralidad del Ramo en general y de Fianzas y Crédito en particular?

- Más allá de la situación económica inestable del país, y del contexto de pandemia que vivimos, **la siniestralidad del Ramo en general no se vio esencialmente afectada, y en el caso de Fianzas y Crédito, se mantuvo en los niveles históricos promedio.** Esto es un hecho muy positivo, y que destacan mucho los reaseguradores en las conversaciones que mantenemos habitualmente con ellos.

En las últimas publicaciones de balances, **al 31/12/2021, la siniestralidad sobre prima devengada del Mercado fue del 12%, y la de Fianzas y Crédito del 4,4%.**



- ¿Cuál es la situación del reaseguro para el Seguro de Caución? ¿Se han endurecido las condiciones? ¿Cuáles son los reaseguradores de la compañía?

- La situación del reaseguro para nuestro ramo se ha endurecido un poco en los últimos años, a raíz de algunos jugadores que se han retirado del negocio o de la región, y de otros que están un poco más cautos al momento de ofrecer sus capacidades. Afortunadamente, nosotros **contamos con un panel estable y diversificado de más de 10 reaseguradores internacionales de primer nivel, con los cuales siempre priorizamos la relación a largo plazo y de confianza mutua.** Hemos atravesado dos renovaciones exitosas desde el inicio de la pandemia, y actualmente estamos iniciando un nuevo proceso de renovación, el cual esperamos que sea también satisfactorio. 🍷



LPS LA PERSEVERANCIA SEGUROS

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

LIDERES EN SEGUROS DE CAUCIÓN

NUESTRO ESTILO



ADAPTABILIDAD

CREATIVIDAD

TRABAJO EN EQUIPO

COMPROMISO



Fianzas y Crédito

S.A. Compañía de Seguros

La Sustentabilidad como Gestión del Riesgo

La marcha de la sociedad y la preservación de un ambiente sano es uno de los mayores retos de la humanidad. Afectamos el medio ambiente y éste no afecta a nosotros. ¿Cómo se manifiesta esta relación en el sector asegurador? Para saber más sobre este tema, consultamos a Grisel Di Bert, Líder en Gestión Estratégica Sustentable de Grupo Asegurador La Segunda; Betina Azugna, Gerente de Sustentabilidad del Grupo Sancor Seguros; y Sebastián Tobio, Líder de Marsh Advisory.

Escribe Lic. Aníbal Cejas



Sustentabilidad y su aplicación
Sebastián Tobio, Líder de Marsh Advisory, definió a la «sustentabilidad» como un término ligado al accionar del hombre en relación a su entorno, con el fin de conservar la diversidad y productividad a lo largo del tiempo. «A nivel global -expuso- las empresas aplican diferentes metodologías para abordar esta problemática mediante la implementación de prácticas ambientales, sociales y de gobernanza (ESG), como medida de sostenibilidad frente a los marcos existentes y a diversos stakeholders, como bancas multilaterales para la emisión de 'préstamos verdes'».

Grisel Di Bert, Líder en Gestión Estratégica Sustentable del Grupo Asegurador La Segunda, profundizó: «Es una nueva forma de mirar los modelos de negocios transversalmente, poniendo en agenda aspectos ambientales, sociales y de gobierno, y aplicando una estrategia que enmarque a las personas, el bienestar de sus colaboradores, la calidad de sus servicios y el impacto que generan en la comunidad donde se emplazan.

Esto permite que las organizaciones puedan medir el impacto que generan positiva o negativamente, y definir acciones que lo compensen o mitiguen.

Las estrategias de sustentabilidad son generalmente a largo plazo y se van haciendo cortes de término medio, con metas que atraviesan todo el negocio, permitiendo identificar riesgos y oportunidades, y generar respuestas innovadoras, poniendo siempre a las personas y al planeta en primer lugar. En ese sentido, nuestra

Estrategia de Sustentabilidad, alineada con los Objetivos de Desarrollo Sostenible, busca conducir a las personas que conforman la organización hacia un negocio sostenible y promover mejores prácticas en cuanto a la gestión de los riesgos ambientales, sociales y de gobernanza».

Betina Azugna, Gerente de Sustentabilidad del Grupo Sancor Seguros, acordó con su colega y agregó que la sustentabilidad busca un triple impacto sobre los grupos de interés: económico, social y ambiental. «Esto permite entenderla no como un gasto, sino como inversión que posibilita ahorrar recursos y aumentar producción» afirmó, y continuó: «En Sancor Seguros concebimos la sustentabilidad como parte de la gestión de riesgos, y por ello resulta transversal a todas las operaciones. Juega un rol esencial en la identificación de tendencias y riesgos, en la planificación estratégica y en brindar respuestas innovadoras a las necesidades de las generaciones presentes, sin comprometer las posibilidades para las generaciones futuras.

Esa transversalidad no debe entenderse sólo en una 'gestión encapsulada'. Debe trascender a la empresa y alcanzar a otros actores, generando alianzas para atender objetivos más ambiciosos, vinculados a problemáticas regionales y mundiales.

En este sentido, la pandemia ha puesto en evidencia dos cosas. Primero, la alineación intrínseca entre una buena gestión de sustentabilidad (entendida como gestión de riesgos) con el negocio y su continuidad. Y segundo, la necesidad de generar alianzas entre los sectores, para dar respuestas resilientes, con mayor impacto y alcance». Finalizó remarcando que: «actuar de manera sustentable ya no es sólo una opción entre otras, sino la única manera posible de hacer las cosas, cualquiera sea el ámbito en el que nos desenvolvemos».

Huella de carbono

En orden de seguir aclarando algunos aspectos relacionados a la sustentabilidad, Tobio nos explicó **qué es la huella de carbono y de qué forma se mide**.

«La huella de carbono es una métrica ambiental y representa el volumen total de gases de efecto invernadero (GEI) que producen las actividades económicas y cotidianas del ser humano», precisó. «Las empresas en su conjunto y las personas físicas realizan actividades que producen gases de efecto invernadero, por ejemplo» ➔



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, 4º Piso, CABA | escudo@escudoseguros.com.ar | 0810 888 3728



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



En 60 años cambiaron muchas cosas.

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



Nº de inscripción en SSN 0286

Atención al asegurado 0800-666-8400

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

SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

Nº de inscripción en SSN 0746

Atención al asegurado 0800-666-8400

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

SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

SUSTENTABLE

→ durante la fabricación, el transporte o el consumo energético. Este tipo de actividades afectan tanto de manera directa como indirecta. Y explicó que para medirla, se cuantifica «el dióxido de carbono equivalente (CO₂e) asociado a las actividades o ciclos productivos».

Ejercicio de la sustentabilidad

¿Qué hacen las aseguradoras para ser más sustentables y amigables con el medio ambiente?

Azugna comenzó aclarando: «Operaciones 'sustentables' y 'amigables' con el ambiente no son dos cosas distintas. La primera comprende necesariamente a la segunda -y de hecho la supera- porque, como decíamos, la sustentabilidad es transversal al negocio y debe contemplar el triple impacto (económico, social y ambiental), tanto positivo como negativo. Así lo venimos haciendo en el Grupo SANCOR SEGUROS desde hace 16 años», continuó, «a través de un Proceso de Responsabilidad Social Empresarial sistematizado y transversal a todas las áreas y empresas que lo conforman. Esa gestión del negocio, basada en una estrategia de sustentabilidad de largo plazo, nos permite identificar riesgos



y oportunidades en relación al triple impacto. Y, a partir de allí, crear valor y dar respuestas innovadoras para atender a las necesidades de las personas, aún ante una crisis como la pandemia».

Por su parte, Di Bert expuso: «El origen de La Segunda fue de base cooperativa, por lo que los conceptos de sustentabilidad están en su ADN. Hace más de 88 años que trabajamos de forma responsable y respetuosa para generar relaciones valiosas con el entorno, con el convencimiento de que una gestión responsable contribuye a la viabilidad de la actividad a largo plazo y a los compromisos de la Agenda 2030.

Ya que no somos una empresa con alto impacto en producción de materiales que generen grandes contaminaciones o volúmenes de residuos, la responsabilidad que nos toca es instaurar ambientes laborales seguros y cuidadosos con el medio ambiente, promover la prevención y ofrecer seguros que brinden nuevas oportunidades, contribuyendo a un mundo más seguro.

Establecimos una mirada desde la construcción de nuevos puestos de trabajos respetuosos con las personas y el planeta, generando un edificio sustentable y adaptando sus características en nuestra Casa Central, para mejorar su funcionalidad y rendimiento energético, hídrico y ergonómico, generando el menor impacto posible en la comunidad.

A su vez, delineamos acuerdos y políticas en el marco de los derechos humanos, el medioambiente y la anticorrupción, impulsados por el Pacto Mundial de las Naciones Unidas, del que somos parte».

La ronda cerró con Tobio, quien nos comentó que Marsh está invirtiendo en la expansión de sus capacidades para ayudar a los clientes a lograr sus objetivos climáticos y de sostenibilidad. «Ayudamos a las organizaciones a colocar el cambio climático y la sostenibilidad en el centro de su resiliencia a medida que hacen la transición a un futuro ambientalmente más sostenible», declaró. Y continuó: «Marsh apoya a las organizaciones a ser más resilientes, administrar el riesgo y capturar ventajas →»



▲Sebastián Tobio, Líder de Marsh Advisory

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 monopatín eléctrico.



Extensión de cobertura a vivienda de vacaciones.



Accidentes Personales para el personal doméstico.

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

Para más información comunícate con tu Productor Asesor de Seguros o llámanos 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.

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 NACION



▲ Grisel Di Bert, Líder en Gestión Estratégica Sustentable del Grupo Aseg. La Segunda

competitivas y de capital, junto con su camino hacia el cambio climático y la sostenibilidad. Hacemos esto asesorando a las organizaciones para:

1. Preparar: prepararse para el cambio que afectará a todos los negocios. Incorporar una visión ambiental, social y de gobernanza (ESG) en la gestión de riesgos empresariales puede ofrecer ventajas competitivas y comerciales. Por otro lado, evaluar el impacto de los riesgos en ESG en las partes interesadas, midiendo las ventajas y desventajas, y trazando una transformación que se alinee con sus valores y estrategias. Este enfoque nos ayudará a crear un mundo regenerativo, justo e inclusivo para todos.

2. Asegurar: el panorama de los seguros está cambiando. Por ello, asesoramos sobre cómo se encuentran los seguros existentes, y cómo percibimos a los nuevos productos en respuesta a los riesgos emergentes.

3. Analizar: asegurarse de que estén respaldados por una base de conocimiento con sustento en análisis de datos y modelación, proporcionando información relevante para el negocio.

Proyectos sustentables

Para finalizar, consultamos sobre el apoyo que da **La Segunda** y **Sancor Seguros** a diversos proyectos sustentables, en el marco de sus políticas de RSE.

Di Bert comentó: «Nuestro grupo cuenta con varias iniciativas que impulsan acciones de impacto en diferentes objetivos de desarrollo sostenible:

• **Educación:** contribuimos con becas económicas y entrega de recursos tecnológicos a Organizaciones de la Sociedad Civil para evitar la deserción escolar. Es importante acompañar en este proceso a las futuras generaciones que serán partícipes de un nuevo mercado laboral. Por eso, se apoya también apadrinando y brindando experiencias laborales a través del voluntariado corporativo.

• **Fortalecimiento de proyectos cooperativos para el desarrollo territorial y de la comunidad:** contamos con un programa de Incubadora de proyectos cooperativos y/o cooperativas

emergentes, **'180 grados, Un Giro Sustentable'**. Su objetivo es contribuir al desarrollo de emprendimientos cooperativos, desde la creación de un ecosistema que incorpore al sector modelos de negocios y gobierno cooperativo, generando propuestas de valor y desarrollo territorial a partir de criterios de sostenibilidad, globalidad y desarrollo humano.

• **Gestión de medio ambiente:** lleva adelante la medición de nuestra huella de carbono, calidad del aire y agua, entre otros. Realizamos una gestión de los residuos que se generan en el interior de la empresa (papel, cartón, plásticos, etc), impulsada de manera voluntaria a través de una 'comisión de reciclado de papel'.

• **Agendas globales:** estamos trabajando en diferentes ejes como la inclusión, diversidad y la igualdad de género para promover un ambiente laboral más inclusivo».

Finalizó refiriéndose a **GEN L2**, la campaña institucional que están llevando a cabo, donde fomentan «la sustentabilidad como forma de vida, complementando lo institucional con lo comercial, promoviendo el desarrollo de productos y servicios sustentables, con valor y propósito, siempre con las personas en un lugar central».

A continuación, **Azugna** expuso: «Nuestra Estrategia de Sustentabilidad cuenta con cinco pilares: el diálogo con nuestros grupos de interés; la innovación en el desarrollo de productos y servicios sustentables; el desarrollo de Iniciativas de RSE vinculadas a la prevención, seguridad y salud; la generación de valor a través del conocimiento; y la medición de nuestro triple desempeño, rindiendo cuentas en forma transparente».

Para materializar dicha estrategia, desde 2015 llevamos adelante el programa **'Hacia un Ciudadano Sustentable'**, que integra todas las acciones destinadas a los distintos públicos de interés y busca promover un ser humano sustentable en cada persona vinculada al Grupo, desde la mirada de la prevención, la seguridad y la salud. Este programa tiene cinco dimensiones (Conciencia Aseguradora, Preocupación por la Prevención, Salud y Bienestar, Ética e integridad y compromiso con el medioambiente), y cada una de ellas busca tanto lograr efectos directos en el negocio, como generar bienestar, seguridad y solidaridad en las personas».

Continuó manifestando que su propósito como empresa apunta a mejorar la calidad de vida de cada una de las personas vinculadas a ella, más allá de vender seguros y cubrir

sinistros. Aspira a arraigar la gestión sustentable en todas las empresas y los países donde el Grupo está presente, con objetivos que, siendo propios del negocio (como la búsqueda de la eficiencia, la seguridad y la salud), también le permiten contribuir al cumplimiento de metas vinculadas a problemáticas mundiales como la desigualdad social y económica, el cambio climático, y la vulneración a los DDHH.

«De hecho, fenómenos como el COVID-19 y los eventos climáticos extremos como las inundaciones, son riesgos muy relevantes para la industria aseguradora», afirmó, «y para afrontar estos desafíos es imprescindible un enfoque sustentable del negocio que priorice a las personas y gestione los riesgos, identificando aquellos temas vigentes que más nos impactan».

Precisamente, la pandemia fue una llamada de atención sobre nuestro impacto en el ambiente, y sobre el estrecho vínculo entre la salud humana y planetaria».



▲ Betina Azugna, Gerente de Sustentabilidad del Grupo Sancor Seguros

BIENESTAR ES CONTAR CON

Planes Médicos y Seguros

GALENO



PLANES MÉDICOS

Todas las coberturas y la mayor infraestructura sanatorial propia - Sanatorios de la Trinidad



SEGUROS PATRIMONIALES

Autos y Flotas, Motos, Hogar, Caucción, Integrales de Comercio y de Consorcio, Todo Riesgo Operativo, Agro, Técnico, Responsabilidad Civil, Incendio, Robo



SEGUROS DE PERSONAS

Vida Colectivo (obligatorios y optativos), Accidentes Personales, Vida Saldo Deudor, Sepelio



ART

Cobertura integral en el ámbito laboral, cuidando la salud del trabajo



GALENO.COM.AR - GALENOSEGUROS.COM.AR



Nuestra misión:
Proteger al equipo de salud.

Uno de cada dos médicos está cubierto por Seguros Médicos.



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 / 3918 / 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



Nº de inscripción en SSN 0878

Atención al asegurado 0800-666-8400

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



Situación pospandemia de la intermediación en Seguros

Productores Asesores de diferentes zonas del país reflexionan sobre los aspectos positivos y negativos que la pandemia hizo visibles; los cambios que trajo aparejados en la actividad; las modificaciones en el perfil del asegurado; el crecimiento de las redes sociales y otros canales como competidores en la venta de seguros; la conciencia aseguradora sobre las coberturas no obligatorias; la importancia de la función de asesoramiento y posventa; así como también, la proyección de la actividad para los próximos años.

Escribe **Dra. Gabriela Álvarez**

La experiencia que nos tocó vivir en el año 2020 marcó un antes y un después en la vida de cada individuo del mundo, de cada sociedad, de cada historia personal, de cada PyME, de cada gran empresa. De pronto, la vida de todos se dividió en un antes y después de la pandemia. Fueron épocas muy duras para todos, no sólo en lo personal, sino también en lo profesional, donde muchas empresas debieron cerrar sus puertas definitivamente y las que quedaron tuvieron que luchar como nunca para poder sobrevivir. A pesar de todo ello, podemos rescatar algunas experiencias buenas que esta pandemia nos dejó, sobre todo en lo que hace a la nueva forma de trabajo y al uso de la tecnología como herramienta fundamental de trabajo.

Productores Asesores

Los productores de seguros no estuvieron fuera de esta situación y, de un día para el otro, debieron enfrentarse a asegurados que pedían la baja de los seguros o descuentos importantes sobre todo del rubro automotor, dado que no se utilizaron durante la cuarentena estricta que duró meses, pedidos de baja de coberturas, la necesidad urgente e imprevista de actualizarse digitalmente, el *home office* de sus empleados, la situación económica de los clientes que quedaron devastados por la pandemia, todo ello en tan poco tiempo.

Sin embargo, han logrado sobrellevar la situación y resurgir de toda esta pesadilla y es por ello que realizamos esta nota, para consultarles cómo lograron salir adelante y qué métodos utilizaron para poder sobreponerse a la situación. No obstante ello, a pesar de que la pandemia pareciera ya haber disminuido considerablemente y la vida normal asoma de nuevo, no podemos olvidar que la situación social y económica de nuestro país en particular ha quedado muy golpeada por todos los hechos que se han ido sucediendo.



Afrontar la alta inflación es una lucha diaria que los productores deben dar con el fin de evitar que los bienes de sus asegurados pierdan valor.

A continuación, analizamos la situación del mercado actual con productores asesores de seguros de diferentes zonas del país que amablemente nos brindaron su opinión al respecto.

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

• **María Celina Ravalle, Directora de Organización Ravalle Seguros**, consideró que podemos hacer dos tipos de balances. «Un **balance positivo**, que viene dado por el cambio de contexto que hizo que la gente tomara una conciencia distinta con respecto a la prevención de riesgos y se empezara a interesar por las diferentes propuestas que tenemos en nuestra organización para cubrir esas necesidades. Fundamentalmente

hablando de seguros de personas. Esto nos permitió a los asesores de seguros hacer un acompañamiento distinto en cuanto a productos más innovadores, que salían del Seguro Automotor y Combinado Familiar, por ejemplo. Y por otro lado, un **balance negativo**, marcado fundamentalmente por la situación económica que sufrió la sociedad, la cual en seguros se vio impactada en los pedidos de suspensión de cobertura (sobre todo automotor) que a la vez no estaban circulando en su mayoría, y cuando se empezó a volver a la normalidad, muchas no tenían la posibilidad de hacer coberturas altas, haciendo el trabajo del productor mucho más complejo, al tener que estar pendiente de cada situación que anteriormente era impensable, tal como los clientes que se quedaban sin cobertura».

• **Ignacio Sammarra, Director de Rison Risk Solution Argentina y Uruguay**, manifestó que en su opinión el productor de seguros tuvo un rol fundamental en la atención de los clientes durante la primera etapa de la pandemia, en la ➡



CONNECTING PEOPLE

Even during COVID-19 times...



Lola Mora 421 - WTC1 - Piso 20 / C1107ADD / CABA / ARG

+54 11 5263 2400 - info@specialdivisionre.com

www.specialdivisionre.com



Conocé los beneficios de pertenecer a AAPAS

¡Asociate!





PRODUCTORES



▲ María Celina Ravalle, Directora de Organización Ravalle Seguros

«... cual la comunidad en su conjunto demandó respuestas y acompañamiento. «Sin la participación del productor de seguros las aseguradoras no podrían haber respondido a las necesidades de los clientes ni retenido la cartera».

• **Diego Serventi, Productor de Seguros en Organización Serventi**, argumentó que en lo particular fue muy duro. «Comencé con la actividad en mayo de 2019 y el 16 de marzo de 2020 alquilo mi oficina. El 20 de marzo sabemos todos lo que pasó y, en resumen, estuve 4 meses pagando los gastos de una oficina comercial sin poder abrirla. Recién el 27 de julio de 2020 pude abrir atendiendo en horario reducido. Fue una etapa muy cuesta arriba hasta que llegamos a la 'normalidad'».

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

• En opinión de **María Celina Ravalle**, «dentro de los cambios que llegaron para quedarse podemos destacar como el fundamental, la virtualidad, debido a que en la zona que operamos la atención todavía era que los clientes se dirigían a nuestra oficina y retiraban documentación física. Toda esta situación obligó a los mismos a amigarse con la tecnología y las compañías de seguros colaboraron creando aplicaciones más intuitivas y que fueran de fácil acceso para todos».

• **Ignacio Sammarra** consideró que «las reuniones virtuales, en general, y las formas de trabajo híbridas llegaron para quedarse, aunque se está observando el pedido de algunos clientes de reunirse presencialmente. Las aseguradoras fueron desafiadas a modernizarse de una manera muy abrupta, las que estaban»



▲ Ignacio Sammarra, Director de Risk Solution Argentina y Uruguay



A tu lado



para lo que viene

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

Promovemos los valores de excelencia, respeto y amistad.

→ WWW.ALLIANZ.COM.AR

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.

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



GRUPO
SAN
CRISTÓBAL



▲Diego Serventi. Productor de Seguros en Organización Serventi

» en ese camino lo hicieron con mayor holgura, las que no, les ha costado todo un poco más».

• Desde el punto de vista de **Diego Serventi**, «el cambio que no se puede discutir es la actualización a lo digital que todos tuvimos que hacer (clientes y productores). En donde yo vivo todavía se utiliza mucho la confianza 'viendo' a la persona, y para enviar cierta documentación vía digital hay gente que se resiste todavía. Respecto a la aseguradora con la que trabajo, la respuesta y acompañamiento permanente fue muy positiva y no puedo dejar de mencionar a la organización Musso con la que trabajo, que acompañó a un novato en tiempos de pandemia. Respecto a los cambios, no tengo mucha antigüedad en la profesión como para comparar con el trabajo 'más tradicional' previo a la actualización digital».

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

• Para **María Celina Ravalle**, la clientela se va renovando, las necesidades van cambiando. «La gente más joven muestra un particular interés en los Seguros de Retiro, Capitalización y todo lo que tenga que ver con un resguardo para su futuro».

• **Ignacio Sammarra** señaló que el cliente cada vez demanda una respuesta más rápida y, en varios casos, la posibilidad de realizar algunas gestiones mediante self-service.

• **Diego Serventi** manifestó que «a pesar de lo que dije en la respuesta anterior, y no es que me contradiga, un cambio positivo que trajo esta 'digitalización' es que una vez generada la confianza con el cliente y sabiendo quién soy, el resto sí se hace vía digital (envío de pólizas, pagos, consultas)».

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

• En el caso de **María Celina Ravalle**, sostuvo que «si bien el contexto es muy complejo y de mucha competencia, considero que a todos nos interesa tener una atención más personalizada, cosa que en general no se cumple por estos medios».

• **Ignacio Sammarra** opinó que las redes sociales no son un competidor en sí, sino un nuevo canal que pueden -o no- usar los productores. «En cuanto a nuevos competidores que no sean productores o sociedades de productores, me preocupa de cara al cuidado del ecosistema asegurador; muchas aseguradoras presentan índices mayores de rotación en esos clientes, y menores ratios de satisfacción ante siniestros. Esto implica atender contra la estabilidad del sistema, ya que el mismo se basa en la confianza del asegurado en su aseguradora. Si una aseguradora baja su índice de satisfacción de siniestros del 90% al 75% porque la intermediación de ese seguro no fue buena, el resto de los consumidores dejará de confiar en esa aseguradora y eventualmente en el mercado».

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



ANIVERSARIO **45** SISTRAN

Soluciones de Software para Compañías de Seguros

SISE ES EL CORE DE SEGUROS



sistran.com

➔ Según su experiencia, **Diego Serventi** consideró que «la actividad -por lo menos en donde vivo yo- creo y espero que siga creciendo. La gente consulta y pide opiniones en redes sociales o distintas páginas web, pero al momento de contratar buscan a alguien que los asesore bien y les genere confianza».

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

• **María Celina Ravalle** señaló que «generalmente el asegurado comienza con los seguros obligatorios, claramente, pero una vez que vamos focalizando el perfil del cliente, le vamos ofreciendo lo que consideramos que le puede llegar a servir y sumar».



• **Ignacio Sammarra** comentó que «a partir de una segmentación correcta de la cartera, hemos implementado un proceso de concientización sobre los distintos seguros que, en función de las características del asegurado, debería contratar y aún no tiene. Es una tarea lenta, ya que la primera percepción es un aumento de costo, pero si el trabajo de concientización se mantiene a lo largo del tiempo, trae resultados. Los seguros más contratados bajo esta modalidad fueron los de Responsabilidad Civil, especialmente D&O».

• **Diego Serventi** relató que «los seguros no obligatorios en estos tiempos son muy difíciles de comercializar; al ser algo no tangible, a los clientes les cuesta mucho pagar por algo a lo que 'no ven'. La respuesta que tuve realmente es baja, cuesta mucho fomentar la conciencia aseguradora o el seguro como medida de prevención para las cosas no tangibles».

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

• Desde el punto de vista de **María Celina Ravalle**, la función de asesoramiento y la atención posventa es la clave para mantener una cartera fidelizada.

• **Ignacio Sammarra** coincidió en señalar esta etapa como fundamental. «La interpretación correcta de las necesidades del cliente, y la obtención posterior de una solución asegurativa para esa necesidad es fundamental para evitar disconformidad o malentendidos al momento de un siniestro. Hoy en día, creo que la mayoría de los productores, en la parte de posventa, estamos demasiado abocados a una situación coyuntural muy grave que es la inflación, por lo que mantener las sumas aseguradas acordes para el riesgo se lleva gran parte del tiempo de los PAS. Creo que en cierta medida se cumple, y en otra se intenta, ya que es necesario que los productores mejoremus nuestras herramientas de administración de cartera para poder ser más proactivos en el acompañamiento de nuestros clientes».

« La interpretación correcta de las necesidades del cliente y la obtención posterior de una solución asegurativa para esa necesidad es fundamental para evitar disconformidad o malentendidos al momento de un siniestro »

• En opinión de **Diego Serventi**, el asesoramiento es todo. «Siguiendo la línea de la cuarta pregunta, uno puede contratar un seguro casi por cualquier medio y en muchos lados, pero el profesional del seguro es quien va a acompañar y asistir al cliente. Creo que mi trabajo no está en la venta sino en el acompañamiento de los clientes. Este acompañamiento posventa lo hago vía llamados, mensajes y hasta visitas a mis clientes. Creo que esa es la diferencia del **Productor Asesor de Seguros** (un buen profesional) contra la venta de seguros».

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

• **María Celina Ravalle** consideró que «en nuestra zona, todavía se busca mucho la figura del Productor, el cliente quiere una cara visible a quién dirigirse».

• **Ignacio Sammarra** manifestó que la mejor administración de la cartera va a ser un requisito inevitable del productor de seguros, y que el cliente demandará cada día más coberturas más específicas. «Para esto, los productores tenemos que seguir capacitándonos, contar con la vocación de escuchar al asegurado y la creatividad para proponerle a las aseguradoras las distintas soluciones que el mercado nos está demandando».

• **Diego Serventi** respondió que «en cuanto a desarrollo, supongo que lo digital va a traer avances que nos facilitarán algunas tareas que nos permitirán acortar tiempos en ciertos trámites, además de mejorar la comunicación con clientes y potenciales clientes, pero el asesoramiento es fundamental para mantener en vigencia a los productores».

Una mirada al Ciberdelito desde la Criminología



El Dr. Adrián H. Rodríguez Díaz, titular del estudio que lleva su nombre y Abogado especializado en Derecho Penal y Criminología (UBA IUNQ), traza un análisis del ciberdelito en el que parte del concepto de esta acción delictiva para profundizar acerca de los sectores más afectados, el uso responsable de la información, los métodos y elementos de control para detectarlo, los daños que puede provocar en empresas e individuos, las formas de protección, así como también, las penas estipuladas en nuestro país.

Escribe **Dra. Gabriela Álvarez**

Tal como se interpreta el símbolo taoísta del conocido Ying Yan, «todo lo bueno tiene algo malo y todo lo malo tiene algo bueno», en nuestro caso, aplicado al uso de la tecnología, el surgimiento de internet fue una revolución que cambió completamente la forma de manejarse en el mundo entero. El acceso a la información ilimitada, la posibilidad de realizar trabajo remoto desde cualquier parte, la interacción a través de las redes sociales, el hecho de estar conectado 24 x 7, todos los días del año las 24 horas del día, fue realmente un avance enorme y nos permitió infinidad de nuevas posibilidades.

Pero esta revolución también trajo consigo nuevos delitos, nuevos peligros no menos graves que los anteriores, donde la llamada ciberdelincuencia opera a la par de cualquier operación que realizamos. Las compras por internet y la carga de datos en redes sociales y la nube, dieron lugar al robo de datos personales y el uso de los mismos con fines infinitos. El hackeo de los sistemas de gran cantidad de empresas de enorme envergadura implica realmente un peligro devastador para el funcionamiento de las mismas.

Por todo lo mencionado, y con el fin de conocer en mayor profundidad de qué se trata el ciberdelito, cómo podemos

protegerlos y qué tipo de daños puede causar, consultamos al **Dr. Adrián H. Rodríguez Díaz, titular del estudio que lleva su nombre y Abogado especializado en Derecho Penal y Criminología (UBA IUNQ)**, quien amablemente accedió a responder algunas cuestiones relativas a las nuevas modalidades de delitos.

- ¿A qué llamamos ciberdelitos?

El **Dr. Adrián Rodríguez Díaz** lo definió como «aquellas conductas o acciones en conflicto con la ley realizadas por personas físicas mediante medios informáticos o electrónicos en el ciberespacio o la internet, que están alcanzadas por el derecho penal, legisladas y comprendidas dentro de tratados internacionales, leyes y códigos penales de distintos países, cuya realización conlleva la aplicación de una pena de diversa intensidad y graduación por el poder judicial de un país de determinado».



- ¿Qué sectores podríamos decir que son los más afectados por estos delitos?

- No existe un sector para mí que esté más afectado que otro. **El delito es un fenómeno transversal equiparado al poder y al castigo.** Pero, si existen grupos humanos más dependientes de los entornos digitales que otros que resultan más afectados. Si clasificáramos teniendo en cuenta la actividad laboral, el sector financiero y bancario podría considerarse el más afectado con relación a los ciberdelitos de naturaleza económica, que podemos considerarlos como la **pandemia paralela al covid 19**, con la implementación del teletrabajo y el aumento de las micro transacciones electrónicas en casi todos los sitios online, o el acceso a sistemas bancarios en forma digital, como el home-banking, por ejemplo.

- ¿Qué se entiende por «uso responsable de internet»?

- El término responde a un criterio de uso defensivo o más bien profiláctico del comportamiento en entornos digitales, el ciberespacio y las comunicaciones electrónicas. Implica desde no compartir datos personales, utilizar medios de filtro y protección de nuestros datos sensibles como contraseñas, no compartiéndolas o utilizando medios de verificación de acceso a sistemas y sitios en dos pasos. También es necesario entender y limitar la privacidad con la que compartimos nuestra información o publicaciones y, por supuesto, no realizar actividades delictivas que puedan comprenderse como conductas ciberdelictivas o propender a facilitarlas como es el caso de los crímenes de odio, cada vez más potenciados por las redes sociales.

- ¿Cómo interactúan los ciberdelitos con las redes sociales, sobre todo teniendo en cuenta que son el medio más utilizado por los adolescentes actualmente?

- Es una pregunta amplia con muchas aristas. Toda red social es fuente de información amplia sobre datos personales y sensibles, volcados irresponsablemente muchas veces por los usuarios. En esa lógica, puede que cierta falta de conocimiento en el uso -y los riesgos que ello conlleva- dicha información ➔

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

AAPAS presentó el «Documento para la Sostenibilidad del Mercado»



● Luego de realizar con éxito el **Foro Nacional del Seguro 2022**, AAPAS dio a conocer el «Documento para la Sostenibilidad del Mercado», en el que expone una síntesis de los contenidos más importantes desarrollados en cada panel y presentación, así como también, las conclusiones más relevantes sobre las principales problemáticas transversales al mercado de seguros. A continuación, el documento completo.

Documento para la Sostenibilidad del Mercado

El **Foro Nacional de Seguros 2022**, organizado por la **Asociación Argentina de Productores Asesores de Seguros - AAPAS**, se llevó a cabo en el Yacht Club de Puerto Madero, calle Victoria Ocampo 100 - CABA, el día 31 de Marzo de 2022. A 62 años desde la creación, AAPAS, Asociación que abraza a todos los profesionales del país, logró el punto de inflexión al promulgar la Ley 22.400 en el año 1981. Estos hechos constituyen hitos trascendentales de la tarea institucional realizada en representación del carácter profesional de la labor de los PAS.

Este documento tiene su principal foco puesto en la **sostenibilidad del mercado asegurador y cómo conviven en un mismo ecosistema el Regulador, PAS, Aseguradoras, Consumidores, Liquidadores de Siniestros y demás colaboradores de la industria aseguradora**. Estos actores son responsables de que el sistema sea sostenible en el tiempo, y que se visualice en los consumidores confianza y como lógica consecuencia desarrollo para la actividad (aumento de PBI en Seguros 3.02%).

Para que haya **cultura aseguradora** en el gen argentino, los actores deben comprometerse a ser vectores de conocimiento y generar conciencia de la protección en la sociedad. Sin lugar a dudas, **el PAS es el principal referente**, porque es autónomo e independiente y porque está en contacto permanente con los aseguradores que necesitan información certera sobre los riesgos que poseen, propuestas concretas y soluciones a sus problemas.

Además de los PAS, **un factor fundamental para el desarrollo del mercado asegurador es la comunicación masiva de las propias aseguradoras de cara a los asegurables y asegurados**.

El acto de apertura estuvo a cargo de la **Dra. Ana Durañona**, Gerente de Coordinación General en **Superintendencia de Seguros de la Nación**; **Alexandre M. Camillo**, Superintendente de **Susep**; **Lic. Sebastián Del Brutto**, Presidente de AAPAS.

Quienes destacaron varios puntos de sus gestiones:

- La **SSN** impulsa un trabajo en conjunto con la Unidad de Información Financiera, para **sacar al PAS de patrimoniales como sujetos obligados de la UIF**. Donde solo deberían estar alcanzados como sujetos obligados por la Ley de lavado, aquellos PAS que operen Seguros de Vida con Ahorro y Seguros de Retiro. Para ello se requiere la modificación por ley y se estima que podría ocurrir durante el transcurso del presente año legislativo.
- **Nueva e inminente regulación del DOAA**, informada en la resolución 225 BO, que constituye una herramienta que acerca el regulador a los usuarios para brindar una mejor calidad en el servicio, pudiendo inclusive colaborar en disminuir la litigiosidad del sector.
- **Confección de un proyecto para promover los microseguros**, coordinado entre la Superintendencia y el Ministerio de Economía. Tiene como finalidad brindar una alternativa de protección a la población de bajos ingresos, colectivos de trabajadores que se mueven en una economía informal, así como otras formas de organización social, laboral y productiva a través de productos básicos con coberturas limitadas frente a riesgos específicos.
- La **SSN** abordó temáticas de género, como el proyecto **Mujeres y Seguros** y la mesa de políticas con perspectiva de género que fue conformado con personal de la SSN, para ello **AAPAS solicita la incorporación a la mesa de trabajo a fin de tener una mirada desde el canal**.
- **AAPAS** informa el **ingreso récord de socios y el lanzamiento del plan de beneficios**. También se destaca la figura del PAS en su accionar durante la pandemia, siendo uno de los pilares fundamentales de cara a los asegurados aportando mucho valor al sistema.
- **AAPAS** sostiene que **los actores del mercado de seguros deben trabajar orgánicamente para construir un mercado sostenible en los próximos años**. Hay que observar, modificar y reparar aquellas cosas que se hacen mal, poniendo el foco en la guerra de precios que deviene indefectiblemente en un servicio deficiente, tarifas insuficientes que resulta en empresas insolventes, y canales que distorsionan la comercialización con el objetivo de crecer a corto plazo.

Se puede leer el documento completo en el siguiente link: <https://www.informeoperadores.com.ar/2022/05/06/aapas-presenta-el-documento-para-la-sostenibilidad-del-mercado/>

Breves del Informe

XVII Jornada Regional de Talleres de CESVI: Una cita con la reparación segura, la productividad y los nuevos modelos de relacionamiento



● Bajo el lema la satisfacción total del cliente y la productividad del taller para alcanzar los objetivos, **CESVI** realizó una nueva jornada para reunir a los talleres y las aseguradoras.

CESVI ARGENTINA organizó la **17ª Jornada de Talleres**, un encuentro virtual del que participaron dueños, jefes y empleados de centros de reparación automotor, peritos, jefes de peritos, colaboradores y gerentes de siniestros de compañías de seguros de la región.

Una novedad en esta nueva edición fue la transmisión en directo desde el taller de **CESVI** de las demostraciones prácticas en VIVO, que realizaron los instructores de la empresa para los asistentes. **Se mostraron de manera dinámica diferentes herramientas para la sustitución de techos unidos con soldaduras láser; además de técnicas de reparación de parabrisas y el nuevo gas refrigerante R1234yf.**

A su vez, se incorporaron temáticas que sirven para mejorar la gestión a partir de la incorporación de otros conocimientos, como la neurociencia aplicada a la productividad en los equipos de trabajo o el modelo CANVAS para la propuesta de valor y el mapa del recorrido del cliente luego del siniestro. **«El 70% de los clientes están dispuestos a pagar más por una mejor experiencia en el taller y, cada vez que salen de allí, van a comentar lo que vivieron»**, expuso **Stella Thaler, Responsable de Marketing de CESVI ARGENTINA**, en su disertación.

El nuevo modelo de relacionamiento entre aseguradoras y talleres nos demuestra que el taller no es un proveedor más, sino que es parte de la cadena de valor del siniestro. La calidad del servicio no sólo se mide por la calidad de la reparación, sino por la agilidad en la comunicación entre taller, aseguradora y cliente. Los desarrollos tecnológicos como el Sistema ORIÓN son soluciones clave para lograr esa sinergia, mejorar la gestión de la información, la organización de los procesos y la automatización de notificaciones. Y en esa búsqueda por elegir modelos, identificar dificultades y aportar soluciones en común, **CESVI** armó una mesa de trabajo con representantes de aseguradoras y talleres de Guatemala, Uruguay y Argentina que hicieron su aporte valioso, enfocados en el uso de herramientas para mejorar los estándares de satisfacción y servicio del cliente:

● **Gustavo Rapsy de Sancor Uruguay**, mencionó que «gracias a **ORIÓN Talleres**, el taller pasó de utilizar un perfil de netamente presupuesto a tener perfiles de peritos directos, esto se debe a una cuestión de confianza que se ha ido ganando. Hoy, los informes hechos por el taller representan un 20% del total de inspecciones de la compañía».

● Por otro lado, expresaron que las exigencias del cliente para obtener una mejor experiencia y la tendencia a la virtualidad se reflejan en «la buena predisposición del taller en incorporar peritación remota, que se ve como una innovación en el servicio y que no alcanza solo con reparar bien sino en brindar información al cliente y ser transparente», aportó **Carlos Desanti de Allianz Argentina**.

● Desde **Mapfre Guatemala**, **Henry Lemus** confirmó que «con **ORIÓN** se gana mucho tiempo en materia de atención al cliente, un daño leve se autoriza en tiempos mínimos, el taller realiza todo el diagnóstico inicial y peritación y el cliente solo tiene que llevar el vehículo para su reparación».

El evento se coronó con la clásica entrega de premios a los talleres de reparación y centros de instalación de vidrios de seguridad, que están homologados y certificados por **CESVI ARGENTINA**, y que se destacaron en las distintas categorías durante el 2021. Estos fueron los premiados:

Trayectoria en el mercado reparador - 5 años consecutivos junto a CESVI ARGENTINA

Centro de Instalación de vidrios de seguridad:

Julio Repuestos de Santa Rosa, La Pampa
Tauro Vidrios de Río Gallegos, Santa Cruz
Desarrollo en Capacitación en Talleres 2021
Forani de Salta, Provincia de Salta

Premio Evolución del Taller 2021

Taller Integral Menak de CABA

Premio Evolución del Centro de Instalación 2021

LM Parabrisas de Godoy Cruz, Mendoza

Mejores Centros de Instalación de Vidrios de Seguridad 2021

TC Taller ASA de Venado Tuerto, Santa Fé

Taller Integral Cenoa de S. S. de Jujuy, Jujuy

Mejores Talleres de Chapa y Pintura 2021

Barzaghi de El Progreso, Santa Fé

Góndar SACI de Asunción, Paraguay

Se puede ver la grabación de la Jornada en <https://bit.ly/38gzShq>

Lanzamiento Prevenir 2022 de UART

● **206º Seminario sobre Prevención de Riesgos Laborales en el Transporte**. La **Unión de Aseguradoras de Riesgos del Trabajo** anuncia el lanzamiento de su **Programa Prevenir 2022**, ciclo de formación en Seguridad y Salud Ocupacional organizado por la Cámara y coordinado por **FISO (Fundación Iberoamericana de Seguridad y Salud Ocupacional)**, que tiene como objetivo brindar herramientas técnicas y conceptuales que promuevan la prevención de riesgos laborales y los lugares de trabajo saludables.



En el primer seminario del año, la **Lic. Giannina Bellone, Psicóloga Laboral**, disertará acerca de la **conducción segura post pandemia**, abarcando los cambios de paradigmas que se dieron en relación a los accidentes de tránsito y el efecto del Covid en este escenario. La actividad es vía zoom, libre y gratuita, aunque requiere inscripción previa **aquí**.

Para más información acerca del ciclo Prevenir visitar: www.uartprevenir.ar

La SRT participó de la presentación del «Programa de Trabajo Decente por País»



● A través de la firma del memorándum de entendimiento, **Argentina logró un compromiso tripartito entre el Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social (MTEySS), el sector empleador y sindical**.

El **Superintendente de Riesgos del Trabajo, Enrique Cossio**, y el **Gerente General de la Superintendencia de Riesgos del Trabajo (SRT), Marcelo Domínguez**, estuvieron presentes en la firma del memorándum de entendimiento para la puesta en marcha del cuarto **Programa de Trabajo Decente por País (PTDP) para el período 2022-2025**.

El acuerdo fue suscripto por el **Ministro de Trabajo, Empleo y Seguridad Social (MTEySS), Claudio Moroni**; la **Directora de la OIT en Argentina, Yukiko Arai**; el **Presidente de la Unión Industrial Argentina (UIA), Daniel Funes de Rioja**; el **Secretario de Relaciones Internacionales de la Confederación General del Trabajo (CGT), Gerardo Martínez**; el **Secretario General de la Central de Trabajadores y Trabajadoras de la Argentina Autónoma (CTA-A), Ricardo Peidró**; y el **Secretario de Relaciones Internacionales de la CTA, Andrés Larisgoitia**. Durante la ceremonia también estuvo presente el **Director de la OIT para el Cono Sur, Fabio Bertranou**.

«Me enorgullece estar firmando este documento porque coincide plenamente con la política del Gobierno del presidente Fernández con el diálogo social como herramienta fundamental. Argentina tiene una larga tradición de diálogo social y de fuertes representaciones colectivas de los trabajadores y las trabajadoras», expresó el **Ministro Moroni**. Luego manifestó: «Tenemos que acompañar las políticas de ingreso de un modo tal que permita que los salarios cumplan con el objetivo de ir creciendo respecto a la inflación. Esto va a un crecimiento constante como lo venimos haciendo».

El Programa contiene cuatro prioridades estratégicas, acordadas por los representantes del Gobierno, de las empleadoras y los empleadores, de las trabajadoras y los trabajadores, junto con la OIT, con el objetivo de **promover los principios y derechos del trabajo, el diálogo social efectivo, la igualdad de género y la sostenibilidad ambiental**.

Por su parte, la **Directora de la OIT en el país, Yukiko Arai**, sostuvo que el nuevo programa «constituye nuestro compromiso con los mandatos tripartitos de la OIT y la República Argentina». Además, agregó: «Es necesario tener políticas centradas en las personas para superar la crisis económica y social que nos enfrenta hoy. En Argentina aún persisten desafíos importantes para avanzar hacia una recuperación centrada en las personas, que sea inclusiva, sostenible, resiliente y con justicia social».

También se refirió al impacto 'sin precedentes' de la pandemia que afectó gravemente a las personas, en particular a las mujeres, jóvenes y otros grupos vulnerables.

Para asegurar la gobernanza del nuevo PTDP, las autoridades consensuaron establecer un **Comité Directivo Tripartito** que dirigirá el programa y supervisará los avances, y un **Comité de Seguimiento** llevará adelante la implementación y el monitoreo del programa para asegurar el logro de los resultados propuestos. En ambos, estarán representados todos los organismos que suscriben el acuerdo.



gourmond

EL TROPEZÓN

DESDE 1974

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

[Instagram](#) [Facebook](#) [Twitter](#) [LinkedIn](#) [YouTube](#) [WhatsApp](#) [Messenger](#) [Email](#) [Phone](#) [Location](#)

profile profile

MOCONÁ VIRGIN LODGE

Un viaje al centro de la selva misionera



Concepto
Moconá Virgin Lodge by DOT Boutique es un **lodge de selva**, inmerso dentro de la **Reserva de Biósfera Yabotí**, en la provincia de Misiones, muy cerca de los impactantes **Salto del Moconá**. Este hotel boutique cuenta con 14 habitaciones con deck privado en medio de la selva, conectadas por pasarelas de madera y cercanas al Arroyo Yabotí, uno de los más puros de la Argentina.

Experiencias

Dentro del predio se puede disfrutar de un variado programa de experiencias para realizar en pleno contacto con la naturaleza: tirolesa, **rappel**, **kayak**, avistaje de aves, arquería, senderismo y fogones con relatos de mitos y leyendas guaraníes.

También se puede degustar sabores autóctonos en el restaurante del lodge y disfrutar de la piscina, ubicada en un entorno inigualable, que invita a relajarse y a dejarse llevar por la magia de la naturaleza.

Al ser el único emprendimiento inmerso en la reserva natural de Biósfera Yabotí, este hotel es un destino en sí mismo, ideal para disfrutar una estancia diferente. Senderos, cascadas naturales, arroyos, fauna y flora autóctonas y una pileta con una vista excepcional de la selva, son algunas de las experiencias que **Moconá Virgin Lodge by DOT Boutique** tiene reservadas a sus huéspedes.

- La utilización racional y sustentable del agua mediante la implementación de una serie de medidas para optimizar su uso y minimizar su desperdicio.
- El respeto hacia las costumbres y tradiciones locales.
- La posibilidad de informarse sobre su programa de cambio climático, que incluye acciones de educación ambiental destinadas a los huéspedes, a los colaboradores y a la comunidad local.

El lodge genera su propia energía con un generador eléctrico que se encuentra en funcionamiento de 7 a 00 horas; fuera de ese horario igualmente se cuenta con iluminación y wi-fi en las habitaciones.



ficha técnica

NOMBRE	MOCONÁ VIRGIN LODGE By DOT Boutique Ruta Provincial 2, Kilómetro 279. El Soberbio, Misiones, Argentina.
CONTACTO	(54-11) 5263 0280 (Reservas)
ESPECIALIDAD	Hotel Boutique (Lodge de Selva)
HOTELERÍA	14 Habitaciones con deck privado
VIARIOS	400 metros de pasarelas de madera. Decks con vista a la Reserva Yabotí. Restaurante. Piscina. Actividades y excursiones incluidas en la tarifa. Paquetes especiales. Navegación de los Saltos del Moconá (no incluida en la tarifa y sujeta a las condiciones climáticas).

Instalaciones

Moconá Virgin Lodge by DOT Boutique cuenta con 400 metros de pasarelas de madera que conectan las 14 habitaciones con el restaurante y la piscina, conformando un paseo único entre árboles, helechos y enredaderas, que invitan a recorrerlo contemplando la flora y la fauna autóctonas de la selva paranaense.



Las habitaciones, inmersas en la selva y a la vera del Arroyo Yabotí, son amplias, cálidas y confortables; pensadas para generar intimidad, fomentar el contacto con la naturaleza y garantizar un descanso ideal. Todas cuentan con grandes ventanales y balcones con vistas panorámicas desde un deck exclusivo. Asimismo, incluyen: amplios somniers, conexión a Internet, aire acondicionado frío-calor, caja de seguridad, secador de pelo, **amenities** y frigobar. ➡

Un hotel boutique en el corazón de los Saltos del Moconá



una de las actividades más importantes del destino: una **excursión náutica de más de 10 kilómetros por el Arroyo Yabotí y el Río Uruguay**.

Los **Saltos del Moconá** se forman por el desnivel en el curso del Río Uruguay, por lo que sus caídas de agua son paralelas al cauce del río. Crean un corredor de saltos de casi 3 km de largo y que pueden llegar a alcanzar hasta 10 metros de altura. El canal donde caen los saltos es una falla geográfica y su profundidad supera en algunos puntos los 170 metros.

Importante: el paseo se encuentra sujeto a la visibilidad de los saltos, cuya altura depende exclusivamente de las condiciones climáticas. Cuando la altura del Río Uruguay es mayor a la normal, los saltos no son visibles.

La navegación a los Saltos del Moconá es una actividad no incluida en la tarifa.

Paquetes especiales

- **Paquete 1 | Moconá Enamora**
3 Noches en Habitación Superior Doble. Cena Especial + Champagne y Bombones de cortesía. Comidas y bebidas incluidas. Excursiones de Aventura.
 - **Paquete 2 | Aventura con Amigos**
3 Noches en Habitación Superior Doble. Paquete de 2 y 3 personas. Comidas y bebidas incluidas. Noche de Asado con Amigos. Excursiones de Aventura.
 - **Paquete 3 | Moconá en Familia**
3 Noches en Habitación Superior Doble. Menores sin cargo (hasta 2 menores). Comidas y bebidas incluidas. Excursiones de Aventura.
- Todas las tarifas incluyen pensión completa más una gran variedad de actividades. ☺

Restaurante

En el restaurante, los huéspedes podrán vivir una experiencia *gourmet* y degustar **exquisitos platos regionales** preparados por el chef con los más frescos y sabrosos ingredientes. A través de la gastronomía, se busca transmitir los colores, las formas y los sabores de la selva misionera.

El *lodge* proporciona un régimen con todas las comidas incluidas en su tarifa: desayuno, almuerzo y cena.



Actividades

Por otro lado, **Moconá Virgin Lodge By DOT Boutique** ofrece variadas actividades incluidas en la tarifa para que el huésped pueda disfrutar de la naturaleza misionera, como por ejemplo:

- Recorrer el **Sendero Oveja Negra**, que transportará a los huéspedes al corazón de la selva misionera, donde podrán interpretar las diferentes especies de la flora y la fauna características del bosque atlántico. El recorrido de aproximadamente dos horas une el curso del Arroyo 'Oveja Negra' con el maravilloso Salto Horacio.

- Disfrutar del **Fogón del Mensú**. Cuando oscurece, el silencio, la calma y la magia nocturna de la selva se hacen presentes. Los huéspedes compartirán un fogón a la luz de la luna y las estrellas, donde se prepararán dos de las comidas típicas de la cultura misionera: el *reviro* y el *ticoí*.

A través de relatos, leyendas y mitos regionales, los guías transportarán a los huéspedes al mágico mundo de la selva, introduciendo a los oyentes en el pasado ancestral de nuestra tierra y su gente.

El **Fogón del Mensú** es una actividad apta para todas las edades y una excelente oportunidad para disfrutar de un momento de calma y de conexión con la naturaleza al caer el sol.

También cuenta con actividades de aventura como:

- **Tirolesa** en la selva.
- **Rappel** en Salto de agua.
- **Kayak**.

Saltos del Moconá

Moconá Virgin Lodge by DOT Boutique se encuentra ubicado a pasos de los impactantes **Saltos del Moconá**. Desde el embarcadero, los huéspedes podrán realizar



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

Jonathan Rodríguez Brun

Casado - 35 Años - Signo Tauro (01-05-1986)

CEO de Covery Insurtech

● **UN HOBBY**

Viajar y ver conciertos en vivo

● **LA JUSTICIA**

Tiene una gran deuda con la sociedad. Deben garantizar que todos somos iguales ante la ley

● **SU MAYOR VIRTUD**

Perseverante. Optimista. Resiliente

● **LA SEGURIDAD**

Es una gran deuda de la política

● **AVIÓN O BARCO**

Tierra siempre

● **VESTIMENTA FORMAL O INFORMAL**

Informal y colorida

● **UN SER QUERIDO**

Mi entorno reducido, todos

● **ACTOR / ACTRIZ**

Ben Stiller / Adam Sandler / Jennifer Aniston / Sarah Jessica Parker me divierten muchísimo

● **UNA ASIGNATURA PENDIENTE**

Colaborar con mi ciudad, mi país, mi club

● **NO PUEDO DEJAR DE TENER...**

Discos, entradas de conciertos, setlists

● **UN RIESGO NO CUBIERTO**

Para contingencias de pequeños emprendedores

● **LA MUERTE**

Es inevitable. Hay que enfocarse en el hoy

● **SU RESTAURANTE FAVORITO PARA CENAR**

Un tenedor libre variado

● **EL FIN DEL MUNDO**

Va a llegar de a poco si seguimos haciendo cosas que nos destruyan

● **EL PASADO**

Solo para aprender

● **EL MATRIMONIO**

Es un mandato. Compartir la vida y una buena relación de pareja trasciende los mandatos

● **LE TENGO MIEDO A...**

Perder el amor de mis seres queridos

● **ME ARREPIENTO DE**

Haber callado. Hay que hablar. Tranquilo, cuidando las formas, pero hablar

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

Jugar en la calle hasta cualquier hora sin peligro

● **LA INFLACIÓN**

Es una discusión que el mundo ya dejó atrás. Hace falta acordar decidir dejar atrás la inflación

● **TENGO UN COMPROMISO CON...**

La sociedad y el ambiente en el que vivimos

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

La idoneidad no tiene que ver con el género

● **LA CORRUPCIÓN**

El mayor flagelo de nuestra sociedad

● **UN PERSONAJE HISTÓRICO**

Homero Simpson

● **EN COMIDAS PREFIERO...**

Lo que sea pero compartido

● **¿QUÉ COSA NO PERDONARÍA NUNCA?**

Una mentira. Una traición

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

Postergar



● **DIOS**

Respeto

● **EL LUGAR DESEADO PARA VIAJAR**

El sur de Argentina

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

En algo que aunque sea muy rentable, perjudique al ambiente

● **ESTAR ENAMORADO ES...**

Sentir un montón de sensaciones

● **UNA CANCIÓN**

Luz de marfil (Los piojos)

● **ESCRITOR FAVORITO**

Yo (Jajaja). Leo mucho y diversos

● **UN PROYECTO A FUTURO**

Ser padre, conocer más lugares y su cultura

● **PROGRAMA PREFERIDO DE TV / CABLE**

Me gustan los programas de viajes y de cultura

● **PSICOANÁLISIS**

Una herramienta transformacional

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

La buena fe, la transparencia, charlas profundas y constructivas

● **LA CULPA ES DE...**

No me gusta ese término. Otro que no me gusta es fracaso

● **EN DEPORTES PREFIERO...**

Fútbol

● **LA MUJER IDEAL**

Mi compañera desde hace 20 años

● **RED SOCIAL PREFERIDA**

LinkedIn

● **MI MÚSICO PREFERIDO ES...**

Andrés Ciro Martínez

● **LA MENTIRA MÁS GRANDE**

Que Argentina no tiene futuro

● **SU BEBIDA PREFERIDA**

Fernet

● **UN FIN DE SEMANA EN...**

Cualquiera de los bellos paisajes de mi país

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

El hombre mediocre (José Ingenieros)

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

Mejor: El Inocente. Peor: Mmm... de todas saco algo

● **EL CLUB DE SUS AMORES**

Gimnasia de Entre Ríos

● **EL PERFUME**

Es un indicio de buena higiene

● **MI PEOR DEFECTO ES**

Impuntualidad

● **SI VOLVIERA A NACER, SERÍA**

Más cuidadoso y reservado con los hechos y las palabras

CARA a CARA

● **LA INFIDELIDAD**

El amor tiene muchos matices y eso solo es cuestión de acuerdo entre partes

● **MI MODELO PREFERIDA ES**

No tengo uno y tengo muchos. Cualquiera persona que hace lo que le gusta, siente y quiere, me causa admiración

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

Miro siempre a los ojos

● **UN MAESTRO**

Mis viejos. Mi compañera

● **UNA CONFESIÓN**

Mmmm... Me gusta cocinar, pero no para muchos, je

● **EL DÓLAR**

El amor prohibido de los argentinos

● **EL GRAN AUSENTE**

El cuidado del medio ambiente en general

● **EN TEATRO**

Me divierto, me transporto

● **UN SECRETO**

Soy muy transparente y hablo mucho, seguramente tenga

● **EL AUTO DESEADO**

Cualquiera en el que pueda pasear sin contratiempos

● **NO PUEDO**

Tener los hábitos que quisiera

● **MARKETING**

Una poderosa herramienta de penetración

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

Viaje, siempre

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

Jugar fútbol

● **DE NO VIVIR EN ARGENTINA...**

¿QUÉ LUGAR DEL MUNDO ELEGIRÍA?

Uruguay

BBVA Seguros

En ese living la viste crecer, aseguralo

Cada parte de tu hogar tiene una historia

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

