



informe

operadores de mercado



Entrevista a Verónica Marinaro

Directora de La Perseverancia Seguros



El crecimiento constante de LPS

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

La innovación como parte fundamental de la cultura organizacional de La Perseverancia

Fundada en 1905 en Tres Arroyos, La Perseverancia Seguros es una compañía en crecimiento permanente que se destaca por estar a la vanguardia de la tecnología, donde la innovación es hoy una parte fundamental de su cultura organizacional. El compromiso de trabajar con dedicación, seriedad y profesionalismo; la honestidad y el respeto; la actitud de servicio constante; la responsabilidad y el trabajo en equipo; la preocupación por la innovación y la mejora continua y, sobre todo, la cercanía con sus asegurados, sus productores y toda la comunidad son los valores que representan a la Compañía. Recientemente, lanzó al mercado el primer multiproducto destinado a cubrir las nuevas formas de movilidad urbana.

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



Marinaro. «La práctica de la innovación en La Perseverancia Seguros se aborda como una actividad de colaboración. Las personas con competencias en diversos campos se unen para hacer el proceso completo, inclusivo y valioso. Los responsables de tecnología, diseñadores, gerentes, planificadores de estrategias, expertos en marketing, expertos en finanzas y otros, todos trabajan orientados hacia un espacio mental común compartido para innovar y asegurar el éxito».

Verónica Marinaro, Directora de La Perseverancia Seguros, reflexiona sobre la actualidad, y la estrategia de digitalización de la Compañía.

- A 116 años de su nacimiento en la ciudad de Tres Arroyos, ¿cuál es la actualidad de La Perseverancia Seguros y cuál cree que son los atributos y valores que la caracterizan, y que ha podido sostener y desarrollar a través de los años?

- La Perseverancia Seguros es una compañía en crecimiento permanente y que se destaca por estar a la vanguardia de la tecnología. En los últimos años la empresa aceleró su estrategia de digitalización y comenzó a trabajar en nuevos desarrollos que se relacionan con la automatización y agilización de procesos.

En la actualidad, la compañía dispone de una amplia gama de alternativas tecnológicas que incluyen la incorporación de algoritmos de inteligencia artificial y reconocimiento de imágenes a fin de mejorar sus procesos y procedimientos. La innovación es hoy una parte fundamental de la cultura organizacional, la constitución de grupos de interdisciplinarios con esta finalidad ha fortalecido el vínculo entre los diferentes sectores de la empresa. Hoy este cambio cultural permite una amplia flexibilidad para la implementación de nuevas tecnologías, funcionalidades y diseño de nuevos productos y servicios.

La Perseverancia Seguros se fundó el 9 de octubre de 1905, en la Ciudad de Tres Arroyos de la mano de un grupo de emprendedores progresistas que se esforzaban por forjar una ciudad próspera. Desde aquel momento fundacional hasta la actualidad, la compañía ha mantenido su misión de acompañar a las familias y a las empresas, asesorándolas ➡

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.

1925
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

seguramente se estará en condiciones de poder alcanzar un alto nivel de aseguramiento.

Otra de las áreas de trabajo conjunto público-privado es sin dudas el de prevención de fraude. Las nuevas tecnologías permiten abordar esta temática con mejores herramientas, y lograr mayores controles en estos aspectos seguramente mejoraría la rentabilidad del mercado.

Desde **La Perseverancia Seguros** hemos abordado estos desafíos y oportunidades ampliando la **oferta de tecnología destinada a los PAS, con una App de uso exclusivo para ellos** que hoy es la más avanzada del mercado y con múltiples implementaciones de agilización de procesos como los trayectos rápidos y automatizados para atender las reposiciones de ruedas, cerraduras y cristales, el sistema de peritación inteligente y nuevos cotizadores con posibilidad de emisión en línea, entre muchas otras mejoras. También se desarrollaron nuevas funcionalidades en la **App LPS Asegurados**, se implementó un portal de denuncias de siniestros que permite presentar toda la documentación y seguir la evolución del caso, adicionalmente se incorporaron botones en la página web de **La Perseverancia Seguros www.lps.com.ar**, para que los asegurados sin necesidad de loguearse en la **app**, puedan descargar su póliza, abonarla, denunciar su siniestro y solicitar asistencia mecánica. Adicionalmente, se implementó un **portal para que los terceros puedan realizar y seguir sus reclamos**.

Recientemente, **hemos lanzado al mercado el primer multiproducto destinado a cubrir las nuevas formas de movilidad urbana**, el mismo permite contratar al mismo tiempo tres pólizas, una de **robo**, otra de **RC** y otra de **Accidentes personales**, estas tres pólizas funcionan en todos los aspectos -emisión, anulación y pago- como si fueran una sola.

A fin de abordar el tema de educación, **La Perseverancia Seguros** implementó desde el año 2021 un **Programa de Formación en Seguros** que busca despertar conciencia aseguradora y brindar más herramientas a los PAS para abordar la venta de nuevas coberturas.

También de forma permanente incluimos en la página web de la compañía notas de actualidad con contenido destinado a la prevención y la educación en seguros, justamente hace pocos días se publicó una que analiza quién es el culpable en el caso de los diversos accidentes de tránsito, este tema es de total actualidad a la luz de los últimos acontecimientos ocurridos en nuestro país. La nota está disponible en el siguiente link: <https://www.lps.com.ar/novedades/202205/accidentes-de-transito-quien-es-el-culpable/> ➡

➡ con respecto al resguardo de su patrimonio, preservación de sus activos, brindando protección y tranquilidad con soluciones sencillas y adecuadas, a través de productos y servicios de calidad, que garanticen el desarrollo del país, con calidez, responsabilidad social y medioambiental. Es sin duda el mantenimiento de este compromiso con sus productores asesores, sus asegurados y la comunidad lo que ha permitido que **la compañía siga siendo un actor importante en el mercado asegurador, en crecimiento y ampliamente reconocido**.

También debemos destacar que **La Perseverancia** siempre ha sido fiel a los valores que la representan y que son la guía en función de la que se construye la cultura sustentable con los grupos de interés: productores, asegurados, colaboradores y comunidad. Entre los valores que representan a la empresa queremos destacar el **Compromiso de trabajar con dedicación, seriedad y profesionalismo** respondiendo de manera eficiente frente a la solución de los requerimientos, **la honestidad y el respeto, la actitud de servicio permanente, la responsabilidad, el trabajo en equipo, la preocupación permanente por la innovación y la mejora continua y por sobre todas las cosas la cercanía con los asegurados, los productores y toda la comunidad**. Nuestro desafío permanente es continuar creciendo sin perder nuestra esencia que es lo que nos distingue y hace que sigamos avanzando a lo largo de los años.

- ¿Cuáles son los desafíos y las oportunidades de La Perseverancia Seguros en un mercado de seguros pospandemia signado por la aceleración digital?

- El mercado de seguros sale sin dudas fortalecido de la crisis que atravesó con motivo de la pandemia, ya que ha podido poner en marcha nuevas herramientas tecnológicas para continuar operando en circunstancias desfavorables desde el punto de vista operativo. El gran impulso que brindó la tecnología es una oportunidad para no dejar pasar y continuar evolucionando hacia la implementación de servicios más ágiles y automáticos.

Se presenta para el sector la **oportunidad de trabajar en el desarrollo de nuevos productos que se adapten a la nueva forma de vida y necesidades de los asegurados**. El análisis de estas tendencias permitirá aumentar la demanda y el consumo de seguros por parte de la población. **Las nuevas formas de movilidad urbana y el ciberriesgo son claros ejemplos de áreas de vacancia desde las cuales se podría incrementar la participación del seguro en el PBI**.

También debemos trabajar en la educación con relación al concepto de riesgo, generando **políticas de previsión y de prevención**. Los esfuerzos para lograrlos deben ser tanto del ámbito público como privado. Si a partir de lo vivido logramos una sociedad más consciente a los riesgos a los cuales está expuesta, la forma de prevenirlos y preverlos,

www.segurometal.com

Nueva App

En 60 años cambiaron muchas cosas.

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



Nº de inscripción en SSN
0285

Atención al asegurado
0800-666-8400

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

SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN



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

Contactanos y sumate a más!

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



INTĒGRITY
SEGUROS

Nº de inscripción en SSN
720

Atención al asegurado
0800-666-8400

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

SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN



▲Delia Rimada, Directora de Informe Operadores de Mercado, junto a Verónica Marinaro, Directora de La Perseverancia Seguros

PROTAGONISTAS

➡ Son muchas las acciones que desde **LPS** estamos desarrollando, aplicando la tecnología para estar cada vez más cerca de nuestros productores y asegurados.

- ¿En qué consiste y cómo ha sido el proceso de transformación e innovación digital encarado por la Compañía que la ha llevado a posicionarse a la vanguardia de la implementación de nuevas tecnologías?

- Desde el planeamiento estratégico de la compañía se detectó la necesidad de incorporar una metodología de innovación para trabajar en el proceso de transformación e innovación digital, que fuera de aplicación rigurosa para poder analizar sus resultados objetivamente.

Se constituyeron grupos interdisciplinarios de innovación con la finalidad de construir innovaciones en torno a las experiencias de las personas, pensar en las innovaciones como sistemas y procesos y no sólo como productos.

Otro aspecto fundamental es cultivar una **cultura de la innovación en la organización**, consideramos que todos pueden añadir valor a las ofertas de la organización. Para fomentar un entorno en el que todos los miembros de la empresa participen activamente en la innovación se la incorporó como parte de las actividades diarias. **La práctica de la innovación en La Perseverancia Seguros se aborda como una actividad de colaboración.** Las personas con competencias en diversos campos se unen para hacer el proceso completo, inclusivo y valioso. Los responsables de tecnología, diseñadores, gerentes, planificadores de estrategias, expertos en marketing, expertos en finanzas y otros, todos trabajan orientados hacia a un espacio mental común compartido para innovar y asegurar el éxito. ➡



Publicación especializada de aparición quincenal
AÑO 29 / Nº 715 - 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.**

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!

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



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

➡ Los usuarios finales y la comunidad también se integran en el proceso de innovación. El espacio compartido que se construye es, por lo tanto, más abierto.

Los miembros de cada equipo de innovación con experiencia en diferentes disciplinas necesitan una mentalidad compartida, un espacio y marcos compartidos alrededor de los cuales poder trabajar juntos.

También se adoptaron procesos de diseño rigurosos y métodos estructurados para lograr que la innovación se reflejara en implementaciones concretas.

Se necesitó un modelo integrado que sintetizara el diseño, la tecnología, los negocios y otros procesos. Los procesos de planificación integrados resultaron fácilmente accesibles por los equipos de innovación, para que los comprendieran y utilizaran de forma colaborativa. **Este abordaje en La Perseverancia Seguros aumentó el éxito y el ritmo de innovaciones.**



**Innovación y Compromiso al servicio
de nuestros Productores de Seguros**



**FEDERACION PATRONAL
SEGUROS S.A.**

www.fedpat.com.ar



SSN | SUPERINTENDENCIA DE
SEGUROS DE LA NACIÓN

www.argentina.gob.ar/ssn

Departamento de Orientación
y Asistencia al Asegurado 0800-666-8400

N° de inscripción SSN
Rubro Ramos Generales 726

La planificación de la innovación permitió reconocer las necesidades de las personas y el contexto, las demandas, pero esto a su vez implicó un alto grado de disciplina para que los procesos funcionen. **En el proceso de innovación se siguieron marcos confiables, métodos estructurados y rigurosos y herramientas adecuadas a los fines buscados.**

- ¿Cuáles son las características y alcances del nuevo portal de la Compañía para que sus Asegurados puedan realizar denuncias de siniestros online?

- Actualmente, **todos los asegurados de LPS pueden presentar las denuncias de Siniestros para todas las ramas a través del portal web.** Los asegurados reciben un mail de confirmación de carga indicando la documentación que deben adjuntar dependiendo del tipo de siniestro informado. Luego pueden acceder en todo momento al portal para incorporar la documentación solicitada y realizar el seguimiento del trámite.

Este sistema permite que los asegurados puedan operar con comodidad realizando todas las presentaciones necesarias desde la web sin necesidad de comunicarse telefónicamente o concurrir a las oficinas, lo que permite mucha agilidad en todos los trámites.

- ¿Qué importancia asignan a la figura del Productor Asesor de Seguros y cuáles son las políticas, los servicios y las herramientas que la Compañía pone a disposición del PAS para fidelizarlo?

- La compañía viene innovando en las plataformas tecnológicas que pone a disposición de sus PAS y asegurados para ➡



En **Libra** te ofrecemos **más negocios y mejores oportunidades**



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

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

LIBRA
Compañía de Seguros

N° de inscripción en SSN
0852

Atención al asegurado
0800-666-8400

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

SSN | SUPERINTENDENCIA DE
SEGUROS DE LA NACIÓN



PROTAGONISTAS

➡ operar de forma cada vez más ágil y fluida. **Para LPS, el único canal de venta de seguros en la actualidad y hacia el futuro es el de los PAS**, por lo tanto, **la compañía se dedica especialmente a dotarlo de todas las herramientas necesarias para que puedan afrontar el cambio tecnológico.**

LPS les proporciona tecnología que les permite agilizar las gestiones diarias para que puedan resolver todo desde su celular sin necesidad de estar en sus oficinas, y también se les ofrece apoyo y asesoramiento en todo lo referente a marketing digital, se les facilita material para postear en redes sociales y, a su vez, se ha diseñado un sistema automático por el cual todos los **leads** que se generan a partir de la publicidad digital se derivan directamente a los PAS, para que ellos sean quienes cierren las operaciones. **Cada día se brindan más herramientas de cotización y emisión a los Productores, más aplicaciones tecnológicas y nuevos productos que les permitan ampliar y diversificar sus carteras de negocios**, tal es el caso por ejemplo del multiproducto de movilidad urbana que comentamos anteriormente.

Actualmente, la compañía está trabajando en la implementación de coberturas novedosas para el segmento de automotores, a la vez que hemos lanzado con mucho éxito un seguro especial destinado a sectores vulnerables que cubre el equipamiento médico duradero. También atento al gran incremento de las mascotas en el hogar, hemos implementado una cobertura que ampara este riesgo.

Recientemente, hemos presentado nuevas coberturas para automotores, ellas son **LPS MAS, LPS TOTAL y LPS TOTAL PLUS**. También se desarrollaron coberturas de todo riesgo con franquicias más elevadas, permitiendo a los asegurados -en caso de siniestro- financiar la misma en 3 cuotas sin interés. **Son todas coberturas innovadoras que amplían la gama de productos disponibles para que nuestros PAS puedan llevar a los asegurados nuevas alternativas para proteger sus bienes.** Otro servicio que incorporamos en las pólizas de todo riesgo es la posibilidad de financiar en 3 cuotas sin interés la reparación del vehículo aunque el valor de la reparación no supere la franquicia a cargo del asegurado.

También hemos innovado en las coberturas de seguros para el hogar, y ahora nuestras pólizas incluyen el servicio de asistencia tecnológica. Hoy todos los hogares han implementado soluciones tecnológicas, y a veces surgen problemas con la instalación de los antivirus, el control parental y otras cuestiones similares, por eso en **LPS** pensamos en este servicio para nuestros asegurados. Por supuesto que todas estas nuevas líneas de negocios incorporan servicios especiales, ya que la faz prestacional es fundamental para que los PAS y los asegurados puedan disfrutar plenamente de cada uno de los ➡



aacms
ASOCIACION ARGENTINA DE COOPERATIVAS
Y MUTUALIDADES DE SEGUROS

stop loss
bureau de reaseguros s.a.



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



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



PROTAGONISTAS

LA APP LPS PRODUCTORES 5.0 ES LA PRIMERA DEL MERCADO QUE PERMITE COTIZAR Y EMITIR MULTIPRODUCTOS

También estamos trabajando para lanzar nuevas coberturas de **Responsabilidad civil profesional**, un multiproducto que combina Equipamiento Médico Duradero con Responsabilidad Civil, Ciberriesgo y daremos especial impulso a las coberturas de Todo Riesgo Operativo.

- ¿En qué consiste el Programa de Formación en Seguros y cuáles son los objetivos que llevan a la Compañía a poner el foco en la Capacitación?

- Desde 2021, en La Perseverancia Seguros hemos encarado un **Programa de Formación en Seguros** destinado a PAS, empleados de compañías y público en general con el objetivo de **crear e incrementar la conciencia aseguradora en nuestro país**. De esta forma, la compañía busca despertar en la sociedad el interés y visibilizar la importancia del seguro para el crecimiento y evolución de nuestro país. **Estas iniciativas constituyen uno de los pilares de nuestro programa de Responsabilidad Social Empresaria**.

El programa de **Formación en Seguros** se realiza junto al **Instituto Universitario de la Asociación Cristiana de jóvenes**, es gratuito, *on line* y otorga certificación universitaria.

A lo largo de su desarrollo se han abordado diversas temáticas, entre ellas:

Seguros de Caución: Tipos de Garantía -Sinistros- Casos Prácticos, Incendio y daños materiales, liquidación de siniestros; **Seguro Técnico:** todo riesgo montaje y rotura de maquinarias; **Seguro Técnico:** una cobertura ideal para las actividades de las empresas; **Marketing y Ventas para Productores de Seguros;** Responsabilidad Civil, una cobertura con futuro; **El análisis de riesgos en los seguros integrales;** Técnicas de ventas en la era digital; **Capacitación de seguros de caución como oportunidad de negocios;** Transformación y Oportunidad - El desafío de reinventar; **Coberturas de equipamiento para la actividad de personas con discapacidad** temporal o permanente, entre otras.

Todas las capacitaciones han contado con gran cantidad de asistentes que nos estimulan a continuar brindando nuevas oportunidades educativas al sector.

- ¿Qué servicios brinda su APP exclusiva para Productores Asesores y qué innovaciones presenta la versión 5.0?

- La **App LPS Productores** ya va por su versión 5.0, y **continúa siendo la más avanzada del mercado**. Se trata de una aplicación transaccional especialmente desarrollada para PAS que permite a los Productores, entre otras cosas, cotizar las pólizas, compartir las cotizaciones que ellos deseen con sus asegurados, también en tiempo real emitir la póliza, realizar la inspección previa y desde su celular enviar o compartir la póliza con el asegurado y, al mismo tiempo, cobrarla o compartir con el asegurado el **link** de pago para que la abone. **Los Productores han recibido esta aplicación con gran motivación y presenta unos índices de uso**

muy importantes que se incrementan día a día. También desde la aplicación pueden realizar las denuncias de siniestros, enviar avisos de vencimiento y generar botones de pago en todo momento.

Es la primera aplicación del mercado que permite cotizar y emitir multiproductos, entre ellos el ya mencionado de movilidad urbana.

- ¿Qué es el Programa **LPS Más Beneficios** y cuáles son los servicios personalizados que brinda a sus Asegurados?

- La **Perseverancia Seguros** lanzó su nuevo portal **LPS Más Beneficios**, donde los asegurados pueden encontrar descuentos y promociones exclusivas para ellos y sus familias. Existen con 13 categorías distintas para que puedan disfrutar de descuentos y promociones. Para acceder al portal solo deben ingresar a través de nuestro sitio web, explorar por localidad y elegir la categoría sobre la que desean el descuento.

Se pueden encontrar ofertas en: Cines, Teatros, Entretenimiento, Gastronomía, Compras, Gimnasio y Deporte, Turismo, Educación y Cursos, Salud y Belleza, Motos y Autos, Compras, Servicios, Indumentaria y Moda.

La entrega de cupones es digital, cuando se elige una promoción, simplemente se ingresa en la misma y se hace click sobre el botón «**Obtener Beneficio**» y luego se presenta el cupón en el comercio adherido.

A su vez, los PAS pueden gestionar descuentos en los comercios de su localidad y nosotros los sumamos al programa de beneficios, de esta forma los productores cuentan con más herramientas de fidelización.

- Desde su nacimiento en Tres Arroyos, ¿cómo ha sido la expansión territorial de la Compañía, cuántas representaciones o sucursales propias posee y en qué ciudades se encuentra presente? ¿Proyectan expandirse a otros puntos del país?

- Actualmente **La Perseverancia Seguros S.A. tiene una ambiciosa política de expansión territorial**.

En el mes de marzo inauguramos las nuevas oficinas en la Ciudad de Córdoba, si bien la empresa ya contaba con oficinas en la mencionada ciudad, esta nueva localización, **Figuroa Alcorta 320**, brinda mayor amplitud y comodidad a nuestros colaboradores y productores asesores de la zona.

También hemos abierto nuevas oficinas en Mar del Tuyú y estamos remodelando varias oficinas en las **más de 300 localidades en las que la compañía está presente**.

- ¿Cómo analiza el impacto de la alta inflación en el mercado de seguros y de qué manera se adapta La Perseverancia a este contexto?

- Resulta complejo revertir la tendencia de los resultados financieros en un contexto inflacionario como el actual, teniendo en cuenta que **las aseguradoras solo pueden optar por invertir sus fondos en activos autorizados por la Superintendencia de Seguros de la Nación y ellos en su mayoría ofrecen rendimientos que están por debajo de los índices de inflación**. No obstante ello la compañía está desarrollando nuevas estrategias y productos que se adapten al contexto descripto.

- ¿Cuáles son las acciones de La Perseverancia en materia de sustentabilidad y desarrollo sostenible?

- La **Perseverancia Seguros** trabaja sobre los objetivos de desarrollo sostenible establecidos por la ONU, en especial aborda el de **garantizar una educación inclusiva, equitativa y de calidad y promover oportunidades de aprendizaje durante toda la vida para todos**, educando para despertar la conciencia aseguradora en la comunidad con cursos gratuitos abiertos al público sobre la temática.

También trabaja en el objetivo de **Acción por el Clima**, buscando adoptar medidas urgentes para combatir el cambio climático y sus efectos, con **programas de disminución de la huella de carbono en su operatoria diaria, tal como es el caso de todos los desarrollos tecnológicos vinculados a póliza digital**. Otro tema en el que la compañía trabaja especialmente es en el de alianzas para lograr objetivos colaborando con la Ciudad de Tres Arroyos, asistiendo a instituciones de bien público para el logro de sus fines. De esta forma, **La Perseverancia Seguros** presenta acciones concretas que demuestran su preocupación por el desarrollo sostenible. 🌱

➡️ beneficios que se incluyen en las coberturas descriptas. **La compañía cuenta actualmente con más de 4.000 prestadores distribuidos en todo el país**, y con el uso de la tecnología y la innovación nos permite conectar a toda esa red de prestadores para encontrar de forma ágil el repuesto requerido, implementando trayectos rápidos para atender reposiciones de ruedas, cerraduras y cristales, generando valor y respuesta adecuada para el Productor y el asegurado.

Todos estos nuevos servicios y productos tienen como objetivo que los PAS puedan contar con todas las herramientas necesarias para fidelizar a los asegurados.

- ¿Cuáles son los principales productos que comercializa LPS para Personas y Empresas? ¿Proyectan el lanzamiento de nuevos productos y/o líneas de negocios?

- Actualmente, **La Perseverancia** ofrece para Personas y

Empresas coberturas de Incendio, Automotores, Vehículos pesados, Motos, Combinado familiar, Accidentes personales, Mascotas, Movilidad urbana, Equipamiento médico duradero, Embarcaciones de placer, Transportes de bienes, Integral de comercio e industria, Integral de consorcios, Robo, Cristales, Responsabilidad Civil Empresas y Profesional, Seguro técnico, Vida colectivo para empleados y Caución.

Los últimos lanzamientos que realizamos fueron el **multiproducto de movilidad urbana** y la **cobertura de Responsabilidad Civil para PAS**.

Contar con esta herramienta de multiproducto le permite a **La Perseverancia Seguros** generar nuevos productos y coberturas a partir de la combinación de las diferentes ramas disponibles. Se presentó aplicando esta herramienta el producto de «**Movilidad Urbana**», destinado a amparar nuevas formas de movilidad que actualmente se utilizan como alternativa a autos y motos, nos referimos a bicicleta, bicicleta eléctrica, *airwheel*, monociclo eléctrico, monopatín, monopatín eléctrico, segway, skateboard y skateboard eléctrico.

La póliza de movilidad urbana, se ofrece en dos modalidades:

• **Movilidad urbana cl Robo:** Combina las Ramas de Robo + Responsabilidad Civil + Accidentes Personales.

• **Movilidad urbana RC:** Combina las Ramas de Responsabilidad Civil + Accidentes Personales.



Equipo de La Perseverancia Seguros. De izq. a der., Federico Dalessandre, Miembro del Departamento Comercial; Carlos Moure, Director; Marisa Gestro, Subgerente de Caución; Verónica Marinero, Directora; Adalberto Bruzzone, Director; Tomas del Carreto, Suscriptor Especialista en Caución, de La Perseverancia Seguros.



TENEMOS
**UN SEGURO
PARA CADA NECESIDAD**



#ESTÁSSEGUROESTÁSTRANQUILO

SERVICIO DE ASISTENCIA AL ASEGURADO: La compañía de seguros dispone de un Servicio de Atención al Asegurado que atenderá las consultas y reclamos que presenten los tomadores de seguros, asegurados, beneficiarios y beneficiarios. En caso de que el asegurado no haya sido notificado por correo electrónico o por correo postal, podrá presentarse con el Superintendente de Seguros de la Nación por correo electrónico o por correo postal, o por teléfono al 0800-666-8400, correo electrónico a denuncias@seguros.gov.ar o por formulario web. El servicio de Atención al Asegurado está integrado por: REPOSICIÓN (Robo, Reemplazo, Reemplazo), SUSPENSIÓN (Suspensión, Suspensión), SUSPENSIÓN (Suspensión, Suspensión), SUSPENSIÓN (Suspensión, Suspensión).

WWW.ORBISEGUROS.COM.AR



Nº de inscripción en SSN 0222
Atención al asegurado 0800-666-8400
Organismo de control www.argentina.gob.ar/ssn

SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

Junto a vos,
dedicados a brindar el mejor servicio.



Descargá nuestra aplicación.



0810 999 3200

www.seguorsrivadavia.com

Nº de inscripción en SSN 0222

Atención al asegurado 0800-666-8400

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

SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

Los desafíos de los Seguros de Vida y Retiro

Informe Operadores de Mercado dialogó con Mauricio Zanatta, Presidente y CEO de Prudential Seguros; Marcelo Prekajac, Gerente Comercial Ejecutivo de CNP Seguros; Ricardo Penna, Jefe del Departamento de Seguros de Personas de Federación Patronal Seguros; Diego Weiger, Director Comercial Vida de Zurich Argentina; y Pablo Ercole, Gerente de Seguros de Personas del Grupo Asegurador La Segunda, sobre la evolución de los ramos Vida y Retiro.

Escribe **Lic. Aníbal Cejas**

Los Seguros de Personas han mostrado una evolución positiva. Según datos de la SSN, a diciembre 2021 la producción del conjunto de los Seguros de Personas (Vida + Retiro + Salud + Sepelio + AP) avanzó 2,4% en términos reales, en relación a diciembre 2020. Los ramos que más crecieron (en términos reales) en el período citado fueron:

- Vida Saldo Deudor: 16%.
 - Sepelio Colectivo: 9%.
 - AP Individual: 8%.
 - Vida Colectivo: 4%.
 - Retiro Individual: 3%.
- En cambio, Vida Individual (el de mayor volumen) se redujo 3%.

La pandemia potenció las consultas, aunque ello no se tradujo necesariamente en un importante crecimiento de la prima general de los Seguros de Personas.

Al respecto, **Mauricio Zanatta, Presidente y CEO de Prudential Seguros**, indicó: «En términos de producción, el ramo Vida se encuentra estable, con números que favorecen al área de Vida Colectivo por el aumento del empleo, pero con ciertos



desafíos en el área de Vida Individual. En términos de facturación, Vida Colectivo -que acompaña las actualizaciones salariales de los trabajadores formales- es la que mejor pudo mantener su desempeño, mientras que Vida Individual -atada a la coyuntura económica- es la que tuvo más inconvenientes para hacerlo».

A continuación, intervino **Marcelo Prekajac, Gerente Comercial Ejecutivo de CNP Seguros**: «La producción en el

mercado de seguros de Vida específicamente tiene un crecimiento en línea con la inflación. Por lo menos, es lo que venimos notando en los principales indicadores. Si analizamos por ramos, se destaca la recuperación de los ramos de seguros colectivos, debido a la mejora en la actividad económica, como así también en los productos de accidentes personales. También notamos una leve desaceleración en los productos de vida individual.

En el caso de CNP, venimos mejorando en los indicadores de crecimiento en los principales ramos de seguros de personas: colectivos y accidentes personales. A diferencia del mercado, también continuamos manteniendo el fuerte crecimiento en vida individual, principalmente empujado por los seguros de vida con ahorro en pesos y dólares a través del canal de Productores».

Luego, **Ricardo Penna, Jefe de Departamento de Seguros de Personas de Federación Patronal**, dijo: «En Federación Patronal registramos una evolución muy significativa de la producción durante el último año en el ramo Vida Individual, con un crecimiento que duplicó con creces el porcentaje promedio en el que se desarrolló el mercado en su conjunto, algo que, a su vez, se sostuvo en un incremento sostenido en las operaciones del ramo. Por el lado de Retiro Individual, el aumento destacable de la Compañía en la producción se observó especialmente en el año 2020 con relación al 2019, ya que prácticamente cuadruplicó el promedio del mercado, para luego desacelerar el ritmo, pero manteniendo siempre un marcado crecimiento».

En la misma línea, **Diego Weiger, Director Comercial Vida de Zurich Argentina**, comentó: «Notamos que los Seguros de Vida Individual tienen una alta tasa de contratación por parte de profesionales independientes, que protegen a sus familias (o la continuidad de proyectos) ante eventuales interrupciones. En estos casos, la herramienta del seguro es fundamental, porque no existen fuentes alternativas para cubrir los ingresos corrientes en caso de que el/la profesional sufra un contratamiento importante. Además del Seguro de Vida tradicional, Zurich ofrece opciones para proteger hombres clave o socios de empresas». Y agregó: «Cabe aclarar que, cuando hablamos de Seguros de Vida, como líderes del mercado nos referimos tanto a soluciones orientadas a la protección (por ejemplo, indemnización y/o servicio ante un evento) como a las que satisfacen objetivos de ahorro e...»

Global Reinsurance Brokers

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

Buenos Aires Office

Manuela Saenz 323, Suite 517

Buenos Aires Plaza, Puerto Madero

C1107BPA, CABA, Argentina

Phone: +54 11 5217 9751

contact@americalre.com
www.americalre.com



AMERICAL
REINSURANCE
SOLUTIONS

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
SALUD

GALENO
ART

GALENO
SEGUROS

GALENO.COM.AR - GALENOSEGUROS.COM.AR



▲ Mauricio Zanatta, Presidente y CEO de Prudential Seguros

➡ inversión (generalmente para proyectos de mediano plazo y/o para construir una renta complementaria al momento del retiro).

A su vez, hoy en día, los seguros funcionan como plataforma de servicios, de fomento de bienestar, y se complementan con coberturas adicionales que otorgan beneficios ante enfermedades o accidentes (por ejemplo, coberturas especiales de enfermedades graves, asistencia de enfermeros, hospitalización).

Para nosotros, son clave porque además de cumplir la función de asegurar la continuidad de los proyectos personales, familiares y/o profesionales, también sirven como estabilizador social en el progreso económico de los individuos y familias. Es decir que, desde un punto de vista financiero, sostienen el desarrollo de las personas ante un imprevisto».

Más adelante, **Pablo Ercole, Gerente de Seguros de Personas del Grupo Asegurador La Segunda**, finalizó la ronda afirmando: «La producción de Seguros de Vida en Argentina tiene un momento de oportunidad a raíz del interés que despertó la pandemia, y que llevó a las Compañías a promover sus productos, a invertir más en su difusión, en la capacitación de los productores, así como en revisar los procesos de suscripción para hacerlos más amenos y accesibles para los potenciales asegurados. La evolución del mercado fue muy positiva durante el primer año de pandemia, con crecimientos reales, que poco a poco han ido mermando en este último año. Por ello, nos queda el desafío de trabajar para consolidar y posicionar de mejor forma a los Seguros de Vida en nuestro mercado».

Vida y Salud en pandemia

Como se dijo, la pandemia disparó el interés por los seguros de Vida y Salud.

Sobre el particular, **Prekajac** puntualizó: «Efectivamente, la pandemia generó más conciencia sobre la importancia de los seguros de vida y salud en la Argentina. Las personas están más abiertas a escuchar sobre la importancia de este tipo de productos. Sumado al trabajo que viene haciendo el mercado en su conjunto para desarrollar una mayor cultura aseguradora».

«Sin dudas, la pandemia hizo que más argentinos se preocupen por el futuro y traten de protegerlo», agregó **Zanatta**, «pero no hubo un aumento drástico en las ventas, básicamente por la coyuntura económica que condiciona cualquier decisión de este tipo».

Seguidamente, **Weiger** comentó: «Durante la pandemia, los clientes resaltaron la importancia de estar asegurados en una compañía con vocación de brindar respuestas positivas y con la capacidad de adaptarse ante una situación inédita. Desde un primer momento comunicamos que las pólizas cubrían el fallecimiento por Covid-19, para luego agregar asistencia de apoyo psicológico para atender a la creciente incertidumbre asociada a las circunstancias. También sumamos otros servicios cuya necesidad surgió por la situación puntual, como el asesoramiento tecnológico».

Por último, **Ercole** aseguró: «Sin dudas, la pandemia fue una circunstancia que visibilizó mucho más los seguros de Vida y Salud e incrementó el interés por asesorarse al respecto y evaluar más seriamente su contratación».



▲ Marcelo Prekajac, Gerente Comercial Ejecutivo de CNP Seguros

En los seguros de vida, el arribo de un virus que llevó a que la primera plana de las noticias fueran la cantidad de fallecidos cada día, con una mortalidad creciente, en donde el mínimo descuido en la prevención podía ser fatal y sin una vacuna que mitigue la ferocidad del virus, el temor y la preocupación por la muerte, despertaron el interés por conocer el producto y revisar el alcance de las distintas coberturas, así como las sumas aseguradas. En nuestro caso, advertimos esta inquietud tanto en coberturas individuales como en productos patronales, en donde los empleadores concibieron al seguro de vida como una herramienta de protección de su patrimonio.

En menor medida, pero apuntalado por el mismo contexto, los seguros de salud también tuvieron una demanda mayor a la situación previa a la pandemia; los avatares económicos que trajo la pandemia llevaron a muchas personas a revisar su cobertura de salud y allí apareció este producto como alternativa y/o complemento de prepagas y obras sociales».

Deducciones impositivas

La elevada inflación está pulverizando los beneficios concebidos como deducciones impositivas en los seguros de vida y retiro.

Zanatta nos puso brevemente al tanto de los avances de las conversaciones con el gobierno para la actualización de dichas deducciones. Al respecto dijo: «Todas las conversaciones de este tipo se canalizan a través de AVIRA, la Asociación de Aseguradores de Vida y Retiro, que realiza un gran trabajo para la comunidad de empresas que la conformamos. Aspiramos a establecer mecanismos de actualización automática de las deducciones, que aporten previsibilidad a las compañías, los asegurados y al Estado mismo».

Seguidamente, se refirió a la importancia de incorporar deducciones impositivas para la contratación de seguros de vida colectivos: «Sin dudas, la incorporación de los seguros colectivos a las deducciones impositivas suma una gran masa de trabajadores al sistema. Pero, como siempre afirmo, dichas deducciones son una condición necesaria aunque no suficiente para expandir el mercado de los seguros de vida: las compañías que ofrecemos tales productos tenemos que ser más sencillas y directas en nuestras comunicaciones con los posibles asegurados, derribando mitos como que son caros o complejos».

Penna, por su parte, argumentó: «El fuerte impulso registrado en la industria de Vida y Retiro fue motivado por el beneficio fiscal establecido por el Decreto 59/2019 que restableció la posibilidad de deducir del impuesto a las ganancias las primas de los seguros de vida y retiro. No sólo debe extenderse a los seguros colectivos para permitir que otros actores puedan potenciar los beneficios de estos seguros a los miembros de diferentes grupos, sino que a la vez resulta fundamental que este beneficio se mantenga permanentemente actualizado, por ejemplo, referenciándolo al salario mínimo vital y móvil; al igual que ocurre con los seguros de Vida Obligatorio, Trabajadores Rurales y Sepelio».



▲ Ricardo Penna, Jefe de Depto. de Seguros de Personas de Federación Patronal

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

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

www.dcsistemas.com.ar

ALBACAUCION
ALBA COMPAÑÍA ARGENTINA DE SEGUROS S.A.

Estamos donde tus proyectos nos necesitan

Buenos Aires | La Plata | Córdoba | Neuquén | Posadas | Tucumán
Sgo. Del Estero | Resistencia | Mendoza | Rosario | Santa Fe

Centro Comercial Online 0810-220-9411 www.albacaucion.com.ar

Seguros en

Inscripción en SSN | Atención al Asegurado | Organismo de Control | SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN
N° 0329 | 0800-666-8400 | www.argentina.gob.ar/ssn



Producción de Seguros de Personas: Vida, Accidentes Personales, Retiro

PRIMAS EMITIDAS NETAS DE ANULACIONES - TOTAL DEL MERCADO							
	Diciembre 2020	Marzo 2021	Junio 2021	Septiembre 2021	Diciembre 2021	Var. % I.a. Nominal	Var. % I.a. Real
Seguros de Vida	58.777.226.810	81.251.909.713	122.339.714.875	45.549.502.252	91.161.134.663	55,10	2,75
Salud	876.239.831	1.457.442.374	2.134.841.390	585.043.726	1.290.076.568	47,23	-2,46
Vida Individual	23.518.887.998	21.733.106.570	34.385.755.548	20.246.406.985	34.350.464.351	46,05	-3,24
Vida Colectivo	23.496.536.350	39.159.495.888	57.655.648.985	16.552.337.293	36.906.496.147	57,07	4,06
Vida Saldo Deudor	7.198.830.723	12.562.641.399	18.868.804.526	5.553.039.085	12.628.505.798	75,42	16,22
Vida Obligatorio	137.042.671	258.983.176	379.799.272	89.202.378	175.248.540	27,88	-15,28
Sepelio Individual	272.654.078	425.323.383	684.326.902	181.713.252	404.561.179	48,38	-1,70
Sepelio Colectivo	3.277.035.159	5.654.916.923	8.230.538.252	2.341.759.533	5.405.782.080	64,96	9,29
Accidentes Personales	8.159.692.901	13.948.491.338	20.329.005.059	5.883.408.927	12.731.093.066	56,02	3,37
Accidentes Personales Individual	2.578.287.400	4.314.969.611	6.315.787.317	1.983.169.451	4.213.682.006	63,43	8,27
Accidentes Personales Colectivo	5.581.405.501	9.633.521.727	14.013.217.742	3.900.239.476	8.517.411.060	52,60	1,10
Seguros de Retiro	5.934.800.197	9.794.569.834	14.019.101.961	3.904.834.327	8.746.614.091	47,38	-2,36
Retiro Individual	654.011.651	1.180.541.349	1.712.116.452	463.972.833	1.021.569.000	56,20	3,48
Retiro Colectivo	5.280.788.546	8.614.028.485	12.306.985.509	3.440.861.494	7.725.045.091	46,29	-3,08
SEGUROS DE PERSONAS	72.871.719.908	104.994.970.885	156.687.821.895	55.337.745.506	112.638.841.820	54,57	2,40

Cifras en Pesos a valores corrientes - Fuente: Situación del Mercado Asegurador al 31 de diciembre 2021, Superintendencia de Seguros de la Nación (SSN)



▲Diego Weiger, Director Comercial Vida de Zurich Argentina

➤ Sinistros 2020/21

¿Cuál fue el impacto de los fallecimientos por Covid durante el 2020 y el 2021 en la siniestralidad del mercado?

Prekajac respondió: «En el contexto de pandemia, el real impacto en la siniestralidad comenzó a afectar a fines del 2020, llegando al pico máximo en el mes de agosto de 2021, donde los valores fueron altamente superiores a los que se manejaban en las tablas históricas. Independientemente de esta situación, la compañía siguió brindando altos estándares de servicio realizando el pago de los siniestros en un promedio de 72 hs. Este es el momento más importante, en el que se tangibiliza los compromisos asumidos con nuestros asegurados».

Zanatta, a su vez, manifestó: «Hemos tenido más siniestros, tanto en Vida Individual como Vida Colectivo, debido a los fallecimientos por Covid-19. Me interesa destacar que todas nuestras pólizas cubrían a los asegurados en caso de una pandemia como la que vivimos en los últimos dos años».

Seguidamente, **Ercole** comentó: «La pandemia produjo un aumento de poco más de un 10% de la mortalidad esperada a nivel país y ello se vio reflejado inexorablemente en nuestra cartera. Si bien ha sido difícil establecer de manera efectiva el impacto real del Covid 19 debido a que las causas de deceso expuestas en los certificados de defunción no han sido precisas, se registró un aumento significativo de los fallecimientos reportados y particularmente en el año 2021, luego de que se atravesara el mayor pico de mortalidad del país entre abril y junio de dicho año, donde llegaron a duplicarse respecto de mismos meses de años anteriores».



Dólares, pesos e inflación

En un contexto de fuerte depreciación de la moneda oficial, ¿qué productos de inversión generan mayor interés? ¿En pesos o en dólares?



▲Pablo Ercole, Gerente de Seguros de Personas del Grupo Asegurador La Segunda

Prekajac explicó: «Dependiendo el canal de distribución y los segmentos a los cuales apuntan las distintas organizaciones, se incrementó la demanda de los productos en dólares. Sin embargo, la demanda de productos en pesos sigue estable y constante. En nuestra cartera, es preponderante la opción de productos en pesos».

« La escasa previsibilidad económica juega un doble rol de desalentar el ahorro a largo plazo, pero a la vez expone lo imprescindible que resulta contar con una cobertura sólida que permita protegerse a sí mismo y a su familia ante diferentes eventos »»

La inestabilidad y la inflación son constantes en la economía de nuestro país. A partir de este punto, **Penna** concluyó: «En nuestro país estamos acostumbrados a los cambios permanentes y a la continua necesidad de adaptarnos. La escasa previsibilidad económica juega un doble rol de desalentar el ahorro a largo plazo, pero a la vez expone lo imprescindible que resulta contar con una cobertura sólida que permita protegerse a sí mismo y a su familia ante diferentes eventos que, en un contexto tan dinámico como el que tenemos en Argentina, agravaría cualquier situación adversa que se presente».



¡Estamos muy orgullosos y queremos compartirlo con vos!

Somos la primera compañía de seguros en Argentina en certificar su proceso de siniestros bajo normas ISO 9001:2015.

Esta certificación, alcanzada por Swiss Medical Seguros - División Patrimoniales, avala la calidad de nuestros procesos de atención, tramitación y pago de siniestros.

Nuestro compromiso con vos se renueva cada día.

Seguimos trabajando para brindarte el mejor servicio.



www.swissmedicalseguros.com



SMG COMPAÑÍA ARGENTINA DE SEGUROS S.A. CUIT 30-50003196-0. AV. CORRIENTES 1865 PLANTA BAJA (C1045AAA) BUENOS AIRES, ARGENTINA

Nº de inscripción en SSN
0002

Atención al asegurado
0800-666-8400

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



SUPERINTENDENCIA DE
SEGUROS DE LA NACIÓN

Siniestros viales y conducción segura: Si se puede evitar no es un accidente



Los siniestros de tránsito en la Argentina son la **primera causa de muerte en menores de 35 años** y la **tercera sobre la totalidad de la población**. Durante el año 2021, los fallecidos a causa de accidentes de tránsito alcanzaron las **3.866 personas**, a razón de entre 10 y 11 personas por día. El 80% de los choques se produce por falta de atención del conductor dentro de los tres segundos previos al accidente, y al menos a 1 de cada 4 personas involucradas en accidentes viales, se les detecta algún grado de alcohol en sangre.

Escribe **Dra. Gabriela Álvarez**

Las víctimas fatales de accidentes de tránsito en nuestro país puede equipararse a **la caída de un avión con 130 pasajeros por semana**. Si lo mencionamos en esos términos, claramente hablamos de cifras alarmantes, las cuales en muchos casos pasan desapercibidas debido a que, lamentablemente, nos acostumbramos a escuchar noticias de estas características todos los días, lo que pareciera transformarlas en cuestiones menos relevantes.

Recientemente, el día domingo 22 de mayo pasado, una joven madre y su hijo de 2 años perdieron la vida en la ciudad pampeana de General Pico cuando, por esquivar a un perro, la moto en la que viajaban cayó al asfalto y fue atropellada por un camión con acoplado. En la moto circulaban cuatro personas, dos menores y dos adultos.

El día domingo 15 de mayo, dos jóvenes de 23 y 15 años circulaban por la noche junto a otras cuatro personas a bordo de un vehículo Ford Ka blanco, el cual recibió de lleno el impacto de un BMW M3 negro que circulaba a 150 kilómetros por hora. Al momento de realizar las pericias de rigor, más precisamente el examen de alcoholemia, se detectó que el conductor del BMW poseía 0,51 gramos de alcohol por litro de sangre.

Noticias como estas forman parte ya de nuestra vida cotidiana y no tomamos en cuenta la importancia del tema, quizás porque las muertes se van produciendo de a una, dos o

tres; quizás porque se los considera lejanos y difícilmente al subir a nuestro vehículo nos representamos la posibilidad de que tengamos un accidente, cuestión totalmente opuesta a cuando nos subimos a un avión que está a punto de despegar.

Sin embargo, los siniestros de tránsito en la Argentina son la **primera causa de muerte en menores de 35 años** y la **tercera sobre la totalidad de la población**. Durante el año 2021, los fallecidos a causa de accidentes de tránsito alcanzaron las 3.866 personas, a razón de entre 10 y 11 personas por día.

¿Por qué chocamos?

Si hablamos de las causas que provocan los accidentes de tránsito, al contrario de lo que muchos piensan, el **93% de los accidentes están causados fundamentalmente por errores humanos**, mientras que el **7% restante se atribuye al camino y al vehículo**. Como dato clave, el **80% de los choques se produce por falta de atención del conductor dentro de los tres segundos previos al accidente**.



Si bien lo cierto es que al momento de los hechos, se suelen escuchar las explicaciones y justificaciones más insólitas, todas ellas valederas para tratar de echarle la culpa a otro, rara vez logramos analizar objetivamente nuestra participación en el siniestro vial.

Dentro de las principales causas que dan origen a la ocurrencia de un accidente de tránsito, podemos destacar las siguientes:

• EXCESO DE VELOCIDAD

Es una de las principales causas de ocurrencia de un accidente de tránsito que termina con la muerte de los involucrados. Muchos conductores consideran que circular a 120 km/h constituye una velocidad media, desconociendo detalles tales como que circular a más de 90 Km/h provoca que un vehículo sea cada vez menos gobernable. Por otra parte, a mayor velocidad, mayor es la distancia que se necesita para detener el vehículo y, de no lograrlo, más graves serán las consecuencias de la colisión, más allá de cualquier falla mecánica, el reventón de un neumático, una mala maniobra del conductor o cualquier imprevisto que se presente en el camino. Las horas nocturnas, el clima de lluvia y neblina, son cuestiones no menores a la hora de evaluar si nos conviene salir -o no- a la ruta.

• ALCOHOL AL VOLANTE

Otra de las causas fundamentales a la hora de analizar la mortalidad en accidentes de tránsito, está constituida por el **consumo de alcohol a la hora de ponerse a cargo de la conducción de un vehículo** y también a la falsa creencia de que beber alcohol en bajas cantidades no afecta en nada el desarrollo de la conducción.

Queda demostrado que no hace falta estar «borracho» para que nuestra visión y reflejos necesarios para estar a cargo de un vehículo se vean seriamente afectados; un sólo vaso de vino, cerveza o whisky, limita la capacidad de conducción. Lo cierto es que las bebidas alcohólicas provocan que nuestras respuestas, maniobras y reacciones, ante cualquier eventualidad del tránsito, se tornen torpes y lentas, embota los sentidos disminuyendo la capacidad de atención normal, genera una falsa sensación de seguridad que predispone a excesos



6 DE CADA 10 SINIESTROS FATALES SE DEBEN A UNA COLISIÓN. CHOCAR A 100 KM/H GENERA LAS MISMAS CONSECUENCIAS QUE CAER DESDE UN PISO 13°



Frecuencia de mortalidad de las jurisdicciones a partir de la siniestralidad

Año 2021



Fuente: Agencia Nacional de Seguridad Vial -ANSV- en base a datos reportados por las jurisdicciones al 09/02/2022. Se creó un índice que clasifica las jurisdicciones a partir de su tasa de mortalidad y frecuencia de ocurrencia de siniestros fatales.

de velocidad y a todo tipo de violaciones a las normas de seguridad en el tránsito.

Tengamos en cuenta que **al menos a 1 de cada 4 personas involucradas en accidentes viales, se les detecta algún grado de alcohol en sangre**.

• CELULAR AL VOLANTE

Desde hace ya varios años hasta la actualidad, la ciencia viene estudiando las limitaciones de nuestro cerebro para realizar con atención dos tareas a la vez. Investigaciones internacionales recientes han concluido que tan sólo el hecho de caminar hablando por teléfono se vuelve peligroso, a la hora sobre todo de cruzar una calle, puesto que los peatones distraídos en la conversación que van manteniendo por teléfono muchas veces olvidan mirar el tránsito circundante. Si resulta peligroso a la hora de circular caminando, imaginemos lo que ello podría provocar si se trata de conducir un vehículo mientras hablamos por teléfono.

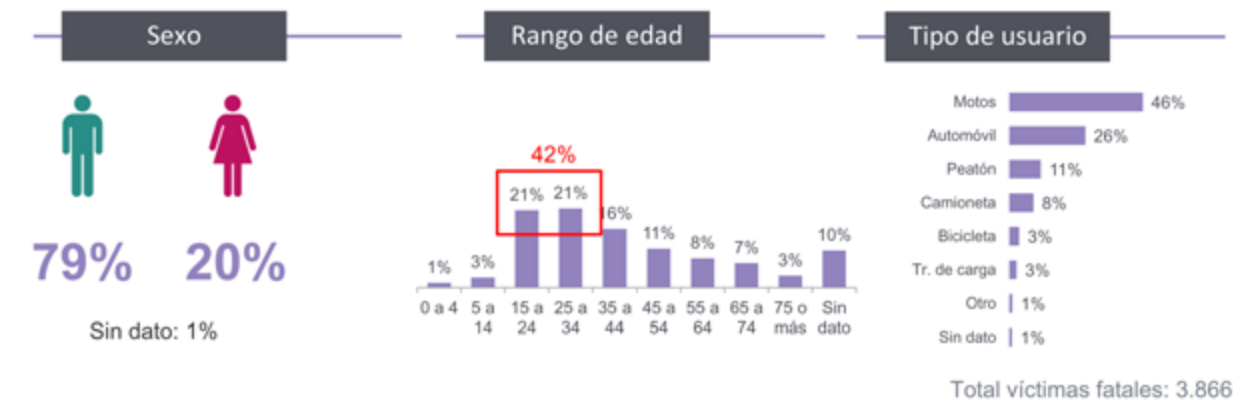
Tal como informó la **Asociación Argentina de Compañías de Seguros (AACS)**, **5 segundos mirando el celular implican 175 metros sin ver el camino**.

El Sueño, el Gran Enemigo

Conducir en horas nocturnas, por lugares como rutas donde se maneja a elevadas velocidades, es ya un clásico de la época de vacaciones, debido a la temperatura más baja, las ganas de aprovechar al máximo el tiempo, y la existencia de un caudal menor de tránsito, entre otras. Sin embargo **¿sabemos que viajar de noche triplica el riesgo de muerte?**

Perfil de las víctimas fatales

Datos parciales y preliminares en porcentajes. Año 2021



- El número de varones fallecidos casi **cuadruplica** al de mujeres fallecidas.
- Casi la mitad de las víctimas se concentran entre los **15 y 34 años**.
- 6 de cada 10 víctimas son **usuarios vulnerables de las vías**.

Buenos Aires y Mendoza reportaron para este informe solo víctimas fatales en el lugar del hecho. Las víctimas fatales de CABA tienen aplicado un factor de ajuste de 1,68. Fuente: Agencia Nacional de Seguridad Vial -ANSV- en base a datos reportados por las jurisdicciones al 09/02/2022.

El sueño es inevitable y, en el mejor de los casos, disminuye en gran medida los reflejos y la capacidad de reacción. El ritmo biológico normal de cada persona tiene que ver con estar despierto de día y dormido de noche por lo general, por ende la alteración de dichas costumbres se agrava mucho más si no hubo descanso o si se trabajó durante todo el día. Por otro lado, la imposibilidad de ver hacia afuera, al paisaje monótono, vehículos sin luces encendidas y encandilamiento, son factores que se agregan a la hora de evaluar la conducción en horarios nocturnos.

Respeto de las normas de tránsito y distancias reglamentarias

El respeto de las normas de tránsito y señalizaciones disminuye en gran medida la posibilidad de colisión. El respeto por los semáforos, carteles de 'Pare' o 'Ceda el paso', evitan gran cantidad de choques producidos en las intersecciones que, muchas veces, pueden ser mortales o provocar lesiones de alta gravedad.

Según una encuesta realizada por la **Cámara de Empresas de Control y Administración de Infracciones de Tránsito de la República Argentina (CECAITRA)**, realizada en el mes de Abril de este año y respecto de la distancia de dos segundos que debe mantenerse al circular por autopistas

Caracterización de los siniestros fatales

Datos preliminares y parciales en porcentajes. Año 2021



La mitad de los siniestros ocurren en rutas, con mayor peso de las rutas nacionales. **6 de cada 10 siniestros fatales se debe a una colisión**.

Fuente: Agencia Nacional de Seguridad Vial -ANSV- en base a datos reportados por las jurisdicciones al 09/02/2022

para con el vehículo de adelante, el 91% de los entrevistados respondió que no la respeta (el 60% que no lo hace nunca y el 31% casi nunca), y el 9% respondió que sí lo hace.

En base a la encuesta realizada por el **Centro de Experimentación y Seguridad Vial (CESVI)**, **8 de cada 10 vehículos no respetan la distancia reglamentaria**.

Un relevamiento realizado por las firmas **Autopistas del Sol y del Oeste**, mostró que el **90% de los accidentes que tienen lugar en las mismas son provocados por la falta de distancia entre vehículos**. Cuando se transita a 100 km/h, el vehículo recorre 30 metros por segundo, por lo que un recorrido de 2 segundos significa 60 metros de distancia de seguimiento entre vehículos, que equivalen a una extensión de dos canchas de tenis. En tanto, los cinco segundos de distancia recomendados representan una cancha de fútbol profesional. Queda claro que multiplica las chances de evitar riesgos innecesarios.

Desde ya que mantener distancia resulta clave, pero mucho más si tenemos en cuenta que **chocar a 100 km/h genera las mismas consecuencias que caer desde un piso 13°**.

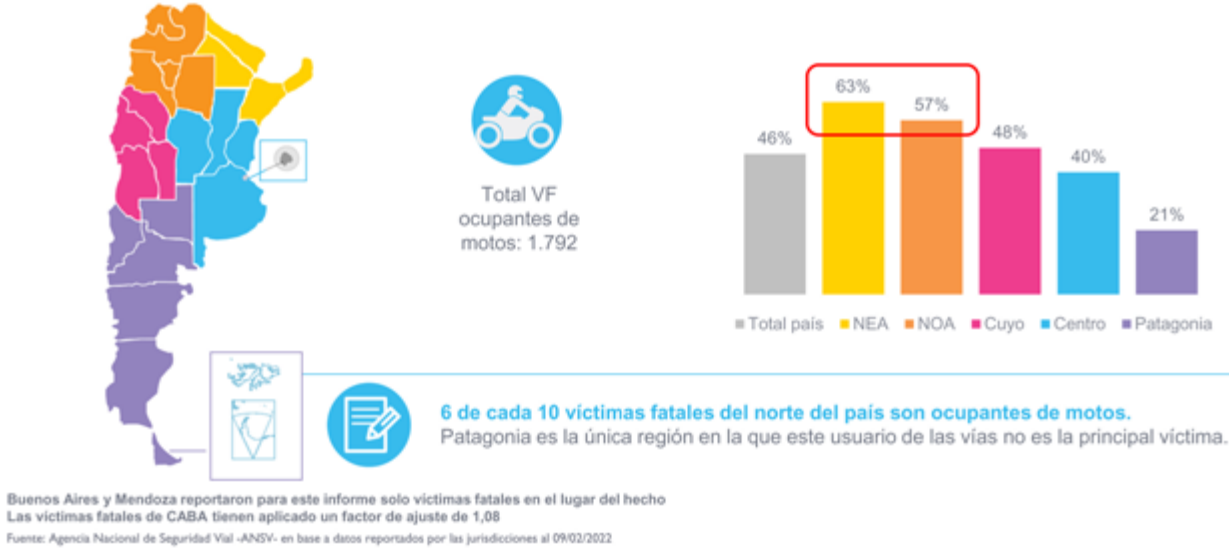
Resulta demás mencionar que la distancia deberá incrementarse si el conductor reconoce que su salud, su edad, el estado del vehículo, el tipo de carga, la visibilidad existente, el ➡

Víctimas fatales: ocupantes de motos según región

Datos preliminares y parciales en valores absolutos y porcentaje. Año 2021

Regiones

Participación de las motos como VF según región



SINIESTRALIDAD

➔ clima, las condiciones de la vía y/o la densidad del tránsito pueden hacer que no tenga siempre el total dominio de su vehículo. Las fallas más comunes en la conducción están dadas por: la invasión de carril (44,2%), la distracción (14%) y la maniobra abrupta (10%). Pero también se registraron, velocidades indebidas (9%), no respetar la señalización (6,9%), no respetar la prioridad de paso (6,5%), distancia de seguimiento inadecuada (5,2%), cansancio (2,7%), entre otros.

La siniestralidad argentina en números

Según el relevamiento realizado por la **Agencia Nacional de Seguridad Vial (ANSV)** durante el año 2021 (ver gráficos), podemos destacar los siguientes puntos fundamentales:

- **La mitad de los siniestros ocurren en rutas**, con mayor peso de las rutas nacionales, **6 de cada 10 siniestros fatales se deben a una colisión**.
- En cuanto al perfil de las víctimas fatales, **el sexo masculino cuadruplica al de mujeres fallecidas; las principales víctimas son personas de entre 15 y 34 años; el 46% de los accidentes están protagonizados por motos**.

Conducción Segura

El acto de conducir implica de por sí una acción compleja, que requiere no sólo la técnica que significa el aprender a conducir en sí misma, sino también un óptimo estado físico y psicológico, que nos permita una correcta apreciación del medio que nos rodea junto con la toma de conciencia de los riesgos potenciales que implica el hecho de estar a cargo de un vehículo. Según el informe de la fundación **Luchemos por la Vida**, «un conductor seguro no es aquél que simplemente sabe manejar, en tanto domina su vehículo y sabe maniobrar con él. Un conductor seguro es aquél que conduce su vehículo de tal modo que no sufre ni causa accidentes».

Un **conductor seguro** debe conocer y respetar las normas y señales de tránsito, estar siempre atento y alerta acerca de lo que hacen los demás en la vía pública, utilizar el cinturón de seguridad y todas las medidas de prevención dentro del habitáculo. Si hablamos de conductores de motos o bicicletas, la utilización de luces, elementos reflectantes y casco protector se tornan fundamentales.

Día de la Seguridad Vial

El 10 de Junio se conmemora el **Día Nacional de la Seguridad Vial**, como una fecha de reflexión tendiente a concientizar acerca de la importancia de la prevención de los accidentes de tránsito. Dicha fecha hace alusión al 10 de junio de 1945, momento en el cual se cambió el sentido de las manos de tránsito: antes de ese día, regía la norma que ordenaba el sentido del tránsito por la mano izquierda, y se cambió a la derecha, algo generalizado hoy en la mayoría de los países. 🇦🇷



Libra Seguros creó MoveON, su propia prestadora de auxilio mecánico

🇦🇷 Uno de los aspectos que ha impactado fuertemente en la imagen de las compañías aseguradoras ha sido el del **auxilio mecánico**. Esta dificultad tuvo y tiene alta repercusión pública a través de los medios y hasta en algunas celebridades que han sufrido grandes demoras en el servicio, en la falta de respuesta y no atención telefónica.



Breves del Informe

El impacto de moverse distinto: el auge de las bicicletas y monopatines eléctricos por el Grupo Asegurador La Segunda



🇦🇷 Bicicletas y monopatines eléctricos se convierten en los medios preferidos para trasladarse en la ciudad de forma económica y amigable con el medioambiente.

El mundo cambia y la forma de movilidad también. Hoy las personas están más informadas y son cada vez más conscientes de la importancia de ser protagonistas y agentes de cambio en materia ambiental.

Ágil, económico y sustentable

Un relevamiento de Kantar advierte que un **69% de las personas considera que puede hacer una diferencia en el mundo que lo rodea con sus acciones y decisiones** y, en este contexto, se acelera la elección de medios de transportes más amigables con el medio ambiente. De esta forma, **crece cada vez más el número de ciudadanos que para las distancias cortas en ciudad se volcaron al uso de bicicletas o monopatines con motor**.

Para promover su uso, recientemente el Banco de la Nación Argentina lanzó una línea de financiación para la **compra de bicicletas y monopatines eléctricos en hasta 18 cuotas fijas, sin interés**, con el objetivo de facilitar el acceso a medios de transporte sustentables y el cuidado del medioambiente.

Desde la entidad oficial sostienen que con la vuelta a la presencialidad, estos medios de transporte se pueden transformar en una buena opción para personas con prioridades orientadas **al tránsito sustentable, seguro, ágil y económico**.

Moverse tranquilos

Esta tendencia además se evidencia en el **creciente aumento de consultas online de seguros para bicicletas y monopatines eléctricos**, tal como expresaron desde el **Grupo Asegurador La Segunda**.

Desde la incorporación de la venta de seguros de bicicletas y monopatines eléctricos al **canal online** de la empresa, el volumen de operaciones creció: «Si bien la venta online ha aumentado, como muestra de la digitalización y transformación en hábitos de consumo, se ve a la vez un **crecimiento más marcado en bicicletas y monopatines que acompaña las nuevas formas de movilidad urbana**», precisó **Sara Giacosa, líder del área de Marketing del Grupo Asegurador La Segunda**.

«Los monopatines empiezan a verse más en las calles y lo mismo se replica en los seguros, **hoy ya alcanzan el 10% de las operaciones en la categoría bicicletas y monopatines**», agregó.

Asegurarse on line

El futuro de la movilidad está en buena parte asociada a las generaciones más jóvenes y en este segmento es muy alta la demanda de productos por el canal **on line**. Específicamente en el segmento de compradores **online del Grupo Asegurador La Segunda, el 84% son menores de 45 años**, mientras que **cundo se observa exclusivamente la categoría monopatines el 92% son menores de 45 años**.

Un dato destacado es que **el 35% de los compradores on line de seguros son menores de 30 y el 49% tienen entre 30 y 45 años**. Cuando se analiza la categoría **monopatines** solamente: **el 41% son menores de 30 y 51% tienen entre 30 y 45 años**.

Compromiso con la sustentabilidad

Gricel Di Bert, líder de Gestión Estratégica de Sustentabilidad del Grupo Asegurador La Segunda, contó que desde la compañía tienen «una mirada responsable y comprometida con la sustentabilidad y un claro foco en la prevención».

Y resumió: «Internamente trabajamos en la medición de huella de nuestra flota de vehículos, incentivamos la movilidad sustentable en nuestros colaboradores a través del uso de bicicleta, monopatín y carpooling, somos parte de la cultura preventiva en el tránsito, certificando la norma ISO 39001, realizamos capacitaciones y campañas sobre educación vial con impacto a nuestro grupo de interés, partiendo desde el enfoque integral de Visión 0, que promueve un tránsito sin muertes o lesiones graves. En este sentido, **impulsamos estas buenas prácticas y promoción de la movilidad sustentable, acompañando con nuestros seguros para bicicletas y monopatines eléctricos**».

Desde la campaña «**GENL2 - Generación Sustentable**» el **Grupo Asegurador La Segunda** impulsa estos conceptos e invita a toda la comunidad a ser parte de una generación que elige «moverse distinto».

Boston Seguros entregó la Copa Boston en el Abierto Roberto de Vicenzo 2022



🇦🇷 La compañía del **Grupo Campici** fue **main sponsor del destacado torneo de golf** que se realizó en San Eliseo Golf & Country Club.

El **Abierto Roberto de Vicenzo** es una competencia organizada por el **Tour Profesional de Golf Argentino** que también forma parte del Dev Series del PGA Tour Latinoamérica y a la que **Boston Seguros apoyó en calidad de patrocinador principal**.

Más de 100 jugadores participaron de la competencia en distintas modalidades, **54 Hoyos Medal Play** para profesionales y **Four Ball** con parejas integradas por un profesional y un aficionado.

Fueron invitados a ser parte del torneo productores de la compañía e invitados especiales, quienes llegaron desde distintas provincias y tuvieron un gran desempeño deportivo.

En la entrega de la copa participaron productores de la compañía e invitados especiales, quienes llegaron desde distintas provincias y tuvieron un gran desempeño deportivo.

La copa **Boston Seguros** fue entregada por **Sergio Spasiano, Gerente de Marketing de la aseguradora; Mike Leeson, Director Ejecutivo de la Asociación Argentina de Golf; y Roberto Appiani, Presidente de la Comisión de Golf de San Eliseo**. El podio quedó conformado por el **campeón, César Costilla**; segundo puesto para **Felipe Navarro** y tercero para **Mauricio Molina**.

Esta iniciativa de patrocinio se suma a otras tantas que forman parte de la estrategia de relanzamiento de la aseguradora, que conjuga una fuerte inversión, nuevos productos y unidades de negocio con una gran presencia en eventos, espacios deportivos y medios de comunicación.

Invitado por el Grupo Sancor Seguros, el gobernador de Mendoza visitó Sunchales



🇦🇷 El lunes 23 de mayo, el **Gobernador de la Provincia de Mendoza, Dr. Rodolfo Suárez**, arribó a Sunchales (Santa Fe) en respuesta a una invitación del **Grupo Sancor Seguros**, con el objetivo de visitar la Casa Central de la firma. El mandatario estuvo acompañado por una comitiva que también integraron el **Ministro de Hacienda y Finanzas de la provincia de Mendoza, Víctor Fayad** y el **Intendente de la capital mendocina, Ulpiano Suárez**, junto a sus **pares de Godoy Cruz, General Alvear y Guaymallén**.

Como primera actividad del cronograma, los invitados especiales visitaron **CITES (Centro de Innovación Tecnológica, Empresarial y Social)**, un fondo de capital emprendedor en estadios tempranos, que invierte, co-crea, incuba y acelera proyectos basados en ciencia disruptiva que aborden necesidades de mercados globales. **CITES** es el único fondo en LATAM especializado en encontrar o generar oportunidades de inversión basadas en patentes dentro del sistema científico.

Luego se trasladaron al desarrollo urbano **Ciudad Verde**, donde tuvieron oportunidad de conocer el **Instituto Cooperativo de Enseñanza Superior (ICES)**, cuya propuesta educativa incluye Educación Secundaria, Superior, Universitaria y el **Centro Universitario Sunchales (CUS)**, y el **Espacio de Diálogo Interreligioso**, una iniciativa que busca fomentar el diálogo entre diferentes religiones y con la comunidad, como símbolo del respeto a la diversidad y la convivencia pacífica de todos los seres humanos.

Ya en el tramo final de su estadía, el Gobernador y su comitiva realizaron un recorrido por las instalaciones del **Nuevo Edificio Corporativo del Grupo Sancor Seguros** y conocieron la historia de la empresa a través de su **Centro de Interpretación Audiovisual**.

La visita culminó con una reunión en la Sala de Consejo de Administración junto al **Presidente, Alfredo Panella** (oriundo precisamente de Mendoza) y el **CEO, Alejandro Simón**, acompañados por Directivos.

De esta manera, el **Grupo Sancor Seguros** continúa estrechando vínculos con una región del país estratégica tanto desde el punto de vista comercial como institucional.

En la foto, el Gobernador de Mendoza flanqueado por el CEO (izquierda) y el Presidente (derecha) del **Grupo Sancor Seguros**.

http://www.grupobaioni.com

Atención al asegurado
0800-666-6400

RUS Agro presente en el 8º Congreso Mundial de Braford

🕒 El 26 de mayo, en el Hipódromo de Palermo se realizó el lanzamiento del **8º Congreso Mundial de Braford**, la mayor exposición internacional de raza que se realiza en nuestro país del 25 de mayo al 5 de junio. La actividad, organizada por la **Asociación Braford Argentina (ABA)** y **Exponenciar (ExpoAgro)**, cuenta con **RUS Uruguay Seguros (RUS)** como **sponsor oficial**.



El Mundial de Braford comenzó con un recorrido que comprende diferentes cabañas de Entre Ríos, Santa Fe y Corrientes, que continuará esta semana seguido de un *workshop* sobre genética, producción de la carne y sustentabilidad. El evento culminará con una Exposición Internacional de genética de diferentes ejemplares de Argentina, Paraguay, Brasil y Uruguay que se realizará del 2 al 4 de junio en el predio de la **Sociedad Rural de Corrientes (SRC)**, ubicada en el municipio de Riachuelo.

RUS Agro acompaña al sector agropecuario con todo su portfolio de productos y servicios que abarcan desde el proceso productivo como también la protección de las personas que realizan tareas rurales: **seguro para reproductores, RC para establecimientos, seguro de transporte de ganado en pie, Todo Riesgo Operativo para instalaciones**, entre otros.

Quienes deseen conocer más sobre los seguros que **RUS** ofrece para el agro, podrán acercarse al stand ubicado en el lote G-04 del Galpón de Juras de la SRC.

La Perseverancia Seguros presenta la versión 5.0 de su APP para Productores, a través de la cual se puede emitir pólizas multiproducto



🕒 Se trata de un **relanzamiento de la APP con mejoras en su utilidad**, transformándose en la **única compañía del mercado de Latinoamérica que le da la posibilidad a sus productores de emitir y cotizar pólizas de distintos productos desde el celular**. La Perseverancia Seguros -compañía líder en el país, con más de 116 años de trayectoria- **presenta la versión de la APP LPS 5.0 para productores**. Se trata de un desarrollo complejo que permite a los productores cotizar y emitir no sólo pólizas de automotor, sino también de movilidad urbana. Gracias a este relanzamiento, **La Perseverancia Seguros** se convierte en la **única aseguradora en Latinoamérica cuya aplicación posibilita cotizar y emitir multiproducto**. Desde la compañía diariamente se trabaja en el plan de innovación tecnológica y de procesos, sumando nuevas y mejores funcionalidades a los sistemas, y generando nuevas coberturas y procesos asociados a las necesidades de los asegurados.

«La nueva funcionalidad es resultado de un desarrollo muy complejo de nuestra APP 5-0», asegura **Adalberto Bruzzone, Director de La Perseverancia Seguros**, y agrega: «Ahora nuestros productores podrán cotizar y emitir pólizas multiproducto, lo que permite una gestión más rápida y cómoda».

Para conocer más sobre la nueva versión de la APP LPS PRODUCTORES 5.0 ingresar en <https://www.lps.com.ar/>

Afianzadora, Caución y Criptomonedas: Se asoma un nuevo negocio



🕒 La justicia acaba de decretar un embargo de cuentas de una reconocida billetera de criptomonedas líder en el mercado argentino. La medida cautelar dispuesta por una magistrada tucumana, tiene como noticia para el mercado caucionero que **el embargado ha presentado un seguro de caución para reemplazar esa situación procesal inédita en la jurisprudencia local**.

Se abre así un abanico de nuevos negocios, donde los embargos comienzan a alcanzar el mundo poco conocido de las billeteras virtuales. **El seguro de caución, a través de su producto «Sustitución de Medida Cautelar», se encuentra disponible para atacar estas contingencias judiciales, con previa calificación de rigor**.

Afianzadora, con sus más de 17 años de trayectoria, está lista para este gran desafío, que representa un incentivo más para uno de los nichos con mayor crecimiento marginal en el segmento de las fianzas: los **Seguros de Caución Judiciales**.

#CulturaAfianzadora
Fuente: **Afianzadora - Seguros de Caución**
<http://www.afianzadora.com.ar/>

Breves de Informe

Prevención Salud se suma al sueño mundialista de las selecciones argentinas de vóley



🕒 Los **seleccionados femenino y masculino de vóley** de nuestro país ahora cuentan con un nuevo aliado en su camino hacia las competencias mundiales que se disputarán desde junio. Se trata de **Prevención Salud**, la prepa de **SANCOR SEGUROS**, que **se suma así a los patrocinadores oficiales de «Las Panteras» y la Selección Masculina**.

La firma, única nativa digital del mercado de medicina privada, no es ajena al mundo del deporte: desde su origen ocupó un rol de Colaborador Oficial del seleccionado argentino de fútbol y **ahora brinda su apoyo al voleibol a través de un convenio con la FeVA (Federación del Voleibol Argentino)**.

«En los deportes de equipo se pone de manifiesto mucho más que lo evidente, como la importancia del ejercicio físico y de la alimentación saludable. También son ámbitos donde aprendemos a cuidar y respetar al otro, donde ponemos en práctica la confianza y el compromiso, y donde tenemos la posibilidad de desarrollarnos a través de una actividad hecha con auténtica pasión», reflexionó **Carlos Hoffmann, Gerente General de la prepa**.

Como parte del acuerdo, **Prevención Salud cuenta con un embajador de lujo: Luciano De Cecco**, quien fuera capitán de la Selección en los Juegos Olímpicos de Tokio (donde el combinado masculino obtuvo una histórica medalla de bronce) y actualmente es considerado uno de los mejores jugadores del mundo en su posición, rol que le fuera reconocido en los últimos Juegos cuando fue elegido «Mejor Armador» de la competencia.

El **Presidente de la Federación, Juan Sardo**, destacó la importancia de un acuerdo de este calibre para la institución: «FeVA está muy orgullosa de continuar avanzando en acuerdos que permitan potenciar a nuestras Selecciones y en este caso con Prevención Salud de SANCOR SEGUROS, una empresa joven con un gran respaldo corporativo que comparte muchos de los valores de nuestro deporte. Es una gran alegría poder recibirlos como sponsor de las Selecciones y saber que nos respaldan. Ojalá sea el inicio de un largo camino juntos», afirmó.

Por su parte, **Carlos Hoffmann** destacó: «Estamos muy contentos con esta alianza porque no solo nos permite acompañar a deportistas de alto nivel de nuestro país, sino también llegar a cada vez más personas con nuestro mensaje que destaca la importancia de los hábitos saludables, de las acciones de medicina preventiva y de todo aquello que contribuye a elevar la calidad de vida de las personas».

Para ver el video, [INGRESAR AQUÍ](#).

ASOCIART: iniciativas para generar impacto positivo en las comunidades



distintas capacidades. Con el objetivo de promover la seguridad, salud e inclusión de las personas, **ASOCIART**, a través de su Departamento de Prevención, **llevó a cabo distintas iniciativas junto al Cottolengo Argentino Don Orione de Claypole**. Entre ellas se destaca la capacitación del personal en materia de traslado y movilidad de pacientes y la incorporación en los distintos pabellones de elementos mecánicos, como un puente-grúa, para ayudar en estas tareas. Además, se distribuyó material de formación con caracteres grandes y sistema braille con el fin de facilitar la inclusión de las personas con dificultades en la visión.

Para la prevención de incendios se adecuaron las instalaciones eléctricas a las normativas vigentes y se realizaron los estudios de carga de fuego; se reemplazó el sistema de calefacción a llama abierta y se desafectó la caldera, modificando el sistema de lavado y planchado. Además, se diseñó un plan de evacuación en caso de emergencias, se colocó una alarma de incendios y extintores en la altura correspondiente. También se adaptaron las puertas de salida para el traslado de los residentes en las camas con ruedas.

Por otra parte, **la compañía donó un DEA (desfibrilador externo automático) a la nueva unidad de cuidados especiales**.

A través de acciones transformadoras, **ASOCIART** busca generar un impacto positivo, solidario y de largo plazo en las comunidades en las que está presente.

Grupo Sancor Seguros pone rumbo al Mundial de Fútbol junto a sus Productores Asesores

🕒 Cada año, el **Grupo Sancor Seguros** premia el desempeño de los miembros de su cuerpo de ventas a través del **Programa de Incentivos ‘Ganá Más’**, reconociendo así el rol central que ocupan los Productores Asesores, en tanto aliados estratégicos en el negocio. Este año, aprovechando su carácter de **Sponsor Oficial de la Selección Argentina de Fútbol** y su acuerdo con la **AFa (Asociación del Fútbol Argentino)**, la firma agasajará a los ganadores de las campañas de Seguros Agropecuarios, Patrimoniales, Riesgos del Trabajo, Personas y Prevención Salud (su prepa) con un **viaje para ver partidos de la celeste y blanca en la Copa Mundial de la FIFA Catar 2022**, que se disputará del 21 de noviembre al 17 de diciembre. No es la primera vez que el Grupo lleva a sus PAS a vivir la experiencia mundialista: cabe recordar que en 2018, unos 30 ganadores tuvieron la oportunidad de viajar a Rusia para alentar a la Selección Argentina durante el máximo evento deportivo a nivel global. Además, **en aquellos años que no coinciden con el campeonato del mundo, los agentes que logran subirse al podio del ‘Ganá Más’ también acceden a viajes internacionales**.

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

Convenio de Cooperación entre AlbaCaución y APIA



🕒 Con el objetivo de promover la cultura aseguradora dando a conocer el seguro de caución como herramienta que potencia los negocios, **AlbaCaución firmó un convenio de cooperación con APIA -Asociación de Parques Industriales Argentinos-**, el pasado lunes 16 de mayo. El mismo prevé acciones en conjunto de fortalecimiento, difusión, capacitación, así como beneficios exclusivos para los asociados de la entidad, según explicaron los presidentes de ambas entidades, **José Mariano Cuffia en representación de AlbaCaución y Rodolfo Games por APIA**, quienes fueron los encargados de rubricar el acuerdo.

«Este acuerdo representa una oportunidad para nosotros a fin de incrementar nuestra cuota de participación en el mercado de seguros de caución y responder a necesidades específicas de este sector con productos que se ajusten a su medida. Y para las empresas vinculadas a la Asociación de Parques Industriales Argentinos traerá beneficios asociados a la obtención de garantías y el asesoramiento oportuno en relación al encuadre jurídico de los contratos, cláusulas o cualquier otro elemento técnico vinculado a las garantías, ya que nuestro negocio se centra en potenciar la concreción de proyectos y el desarrollo de nuestros clientes», destacó **Virginia Marinsalta, Gerente de Relaciones Institucionales de la Aseguradora**.

Para cumplir con ello, **AlbaCaución** tienen previsto un **canal de atención único para los adherentes de APIA** para gestionar las consultas y requerimientos, de manera de garantizar un servicio de calidad para este segmento.

APIA Asociación de Parques Industriales tiene como objetivo colaborar en la creación, fortalecimiento, desarrollo y modernización de los parques industriales y logísticos, y de todo ámbito o espacio de producción y servicios vinculado a las actividades industriales de nuestro país. **Alba Compañía Argentina de Seguros S.A.** es una aseguradora de capitales nacionales. Avalada por su trayectoria y su conocimiento que potencian su compromiso con el crecimiento y desarrollo del sector productivo de nuestro País.

Allianz invita a disfrutar de David Garrett en Argentina

🕒 El **violinista David Garrett** anunció su gira *Alive Tour* y como parte de ella se presentará el 12 de octubre en el Movistar Arena. Las entradas ya están a la venta en el sitio web oficial del establecimiento, www.movistarena.com.ar. **David Garrett** es reconocido por ser **el pionero de la tendencia moderna del crossover**, posicionándose como una superestrella internacional que difumina las líneas entre Mozart y Metallica. A partir del innovador lanzamiento de *Free (a.k.a.)* en 2006, **David Garrett** ha logrado un éxito sin precedentes en el género *crossover*. Lleva más de 10 años arrasando a millones de amantes de la música, ha vendido millones de entradas y ha obtenido 25 premios de oro y 17 de platino en lugares como Hong Kong, Alemania, México, Taiwán, Brasil o Singapur, por nombrar algunos. A su vez, ha conseguido no sólo crear un público totalmente nuevo para el *crossover*, sino también para la música clásica, y ha elevado el violín a instrumento principal en la música rock. Para más información ingresar en www.allianz.com.ar/prensa/david-garrett.html

Allianz retomó sus tradicionales viajes de incentivo



🕒 **Allianz Argentina**, líder mundial en seguros y servicios financieros, **retomó sus viajes de incentivo con los productores del programa Integrados**, luego de los dos años postergados por la pandemia.

El **grupo G2** viajó a la **ciudad de Mendoza** del 04 al 07 de Mayo, y visitó las bodegas Trapiche, Velasco de Baquedano y Casa Vigil El Enemigo. Realizaron también una travesía en *mountain bike* por los viñedos de Valle de Uco, en donde disfrutaron de un almuerzo en medio de las montañas y la naturaleza.

El **grupo G3** viajó a **San Carlos de Bariloche** del 08 al 10 de Mayo. En el marco de un paisaje imponente, el grupo disfrutó de caminatas por la montaña, una actividad de *rafting* por el río Limay con almuerzo en Valle Encantado, comidas en el tradicional ahumadero Weiss y la cervecería Patagonia, y de una travesía en 4x4 para llegar al refugio del cerro López para disfrutar de la cena de cierre. Dos viajes en donde se disfrutó el volver a encontrarse, y se demostró una vez más la camaradería de estos encuentros, en los cuales productores y compañía se conectan en otros entornos para compartir experiencias inolvidables.

«Para nosotros fue muy importante haber podido volver a viajar con nuestros productores, algo que anhelábamos pero que también demorábamos porque deseábamos poder hacerlo en un marco lo más seguro posible para todos. Fueron unos días en los cuales el compañerismo y mística de estos grupos se vio totalmente reflejada, en el marco de los hermosos paisajes de nuestro país», comenta **Nadia Bressan, Directora Comercial de Allianz**.

Grupo San Cristóbal promueve las compras sustentables en toda su cadena de valor

🕒 En línea con su estrategia de sustentabilidad redefinió los procesos de compra y está incorporando nuevos proveedores con foco en la inclusión. **Grupo San Cristóbal aliena las compras sustentables y responsables considerando criterios sociales y ambientales en la evaluación de sus proveedores**. De esta manera, todos los procesos de adquisición de la compañía incluyen requerimientos en cuestiones de integridad, cumplimiento de Derechos Humanos, cuidado ambiental, prácticas laborales, impacto en las comunidades, aprovisionamiento y subcontratación, entre los aspectos más relevantes.

Para consolidar esta iniciativa, comenzó a trabajar con empresas que promueven la igualdad de oportunidades, articulando entre Organizaciones Productivas y PyMEs. Las primeras cooperativas que se ingresaron permiten la provisión de productos de limpieza, artículos de librería, imprenta, materiales ecológicos, sets de nacimiento, entre otros. «Los proveedores nos permiten sostener la excelencia de los productos y servicios que brindamos. Alentamos las compras responsables incorporando criterios sociales y ambientales en la evaluación de cada una», comentó **Exequiel Arangio, Jefe de Comunicaciones Corporativas y Sustentabilidad de Grupo San Cristóbal**.

Grupo San Cristóbal rediseñó su estrategia de Sustentabilidad alineada a la nueva visión de negocios y tomando como referencia las experiencias y actuales tendencias del mercado. De esta manera, da un paso más para relacionarse de manera honesta y transparente con sus grupos de interés, involucrando de manera explícita la sustentabilidad extendida a toda su cadena de valor, desarrollando planes de acción de impacto concreto con una mirada plural e inclusiva hacia proveedores, canales comerciales, clientes y la comunidad misma.

José Martín Aramburu es el nuevo Director General Comercial de Orbis Seguros



🕒 Desde el día 4 de Mayo pasado, **se incorporó a Orbis Seguros José Martín Aramburu** en el cargo de **Director General Comercial**.

José cuenta con amplia experiencia y una gran trayectoria como Director Comercial, trabajando hace más de 25 años en diferentes ramas de seguros para importantes compañías del mercado como Swiss Medical Seguros, Metlife Argentina y Uruguay y Paraná Seguros. Posee un MBA en Dirección Empresarial en España (EUDE), MBA Essentials en London School of Economics & Political Science (LSE), Gran Bretaña, encontrándose finalizando el Master en Finanzas y Dirección Financiera de EUDE, España, y diferentes estudios como Programas de Formación Gerencial, Liderazgo y Gestión de Equipos, Gerenciamiento Estratégico en la Universidad de Barcelona, Wharton School of Business (University of Pensilvania) y Torcuato Di Tella, entre otras. Tales conocimientos y experiencias le han permitido desarrollar y potenciar los negocios comerciales dentro de las compañías por las que ha transitado. Desde su nueva posición, **José tendrá a cargo el área Comercial, el sector de Marketing, Comunicación, Atención al Cliente, Operaciones y Técnica**. «Le damos la bienvenida al equipo de Orbis Seguros y le deseamos el mayor de los éxitos en sus funciones», señalaron desde la Compañía.

Breves de Informe

La pregunta clave frente a un accidente de tránsito: ¿Quién es el culpable?



🕒 Al momento de un incidente vial es importante reconocer quién tiene que asumir la responsabilidad. Es por ello que, **los expertos de La Perseverancia Seguros explican quién es el culpable en cada caso**.

Los accidentes de tránsito son una de las principales causas de muerte en el mundo y se suelen presentar de forma súbita e inesperada. Pueden ser consecuencia de una cadena causal de eventos y circunstancias como factores humanos, mecánicos o climáticos. El tránsito es un sistema en el que participan todos: conductores, pasajeros y peatones. Es por eso que expertos de **La Perseverancia Seguros** -compañía líder en el país, con más de 116 años de trayectoria- **explican normas básicas que ayudará a los conductores a poder determinar quién tiene la culpa en los accidentes de tránsito**.

Culpa en accidentes en intersecciones según la prioridad de paso: Todo conductor debe ceder siempre el paso en cruce de calles, al que cruza desde su derecha. La prioridad por la derecha sólo se pierde ante:

- Vehículos ferroviarios.
- Vehículos del servicio público de urgencia, en cumplimiento de su misión.
- Vehículos que circulan por una semiautopista. Antes de ingresar o cruzar, se debe siempre detener la marcha.
- Reglas especiales para rotondas
- Vehículos que circulan por calles asfaltadas contra los que circulan por calles de tierra.
- Señalización específica en contrario (señales de 'PARE' o reductores de velocidad).

Culpa en accidentes en calles con terminación en T: Cuando se circula por una calle que termina en «T», tendrá la prioridad de paso quien circule por la calle que tiene continuidad.

Culpa en accidentes circulando por rotondas: Cuando se circula por una rotonda, tendrá prioridad de paso el que circula por ella sobre el que intenta ingresar. Se debe ceder el paso al que egresa, salvo que exista una señalización indicando lo contrario.

Accidente de tránsito de choque desde atrás: El culpable es el vehículo que tiene daños en su parte delantera, es decir, el que impacta por detrás. Siempre será culpable en estos casos porque no ha mantenido la distancia de seguridad correspondiente, sin importar si el que iba delante frenó bruscamente.

Culpa en accidentes circulando marcha atrás:

- Si un vehículo circula marcha atrás, y otro sale o entra de un estacionamiento sin dirigirse marcha atrás, el culpable será el primer vehículo.
- Si un vehículo circula marcha atrás, y otro sale de un estacionamiento dirigiéndose marcha atrás, el culpable será el primer vehículo.
- Si el vehículo Azul se dirige marcha atrás; y el vehículo Rojo abre sus puertas, el culpable será el vehículo Azul.
- Si el auto Azul sale de un estacionamiento dirigiéndose marcha atrás; y el vehículo Rojo tiene una señalización que le interrumpa el paso, al contrario del caso anterior, el culpable será el automóvil Azul.
- Si ambos vehículos se dirigen marcha atrás al momento del accidente, la culpa será compartida, lo que se conoce como «culpa concurrente». Cada uno se hará cargo de acuerdo a su medida de responsabilidad.

Culpa en accidentes con invasión de carril: Tendrá la culpa el conductor del vehículo que sale de su carril e invade el carril por el que circula el otro.

Culpa en accidentes con giros en ‘U’: Se atribuye el 100% de la culpa por el accidente cuando se realiza una maniobra en ‘U’ al conductor de dicho vehículo por emprender tal riesgoso giro.

Culpa en accidentes con apertura de puertas: Si se abre la puerta en el momento anterior al impacto, la responsabilidad es de quien abre la puerta. Si la puerta ya estaba abierta (por carga o descarga), la responsabilidad es de quien choca.

¿Qué hacer si tengo un accidente de tránsito?

En su artículo 65, la **Ley de Tránsito** indica lo siguiente que es obligatorio para los partícipes de un accidente de tránsito:

a) Detenerse inmediatamente;
b) Suministrar los datos de su licencia de conductor y del seguro obligatorio a la otra parte y a la autoridad interviniente.
c) Denunciar el hecho ante cualquier autoridad de aplicación;
d) Comparecer y declarar ante la autoridad de juzgamiento o de investigación administrativa cuando sean citados.

Zurich fortalece su presencia en el interior con una nueva oficina de representación en Olavarría



🕒 Como parte de la estrategia de crecimiento y acompañamiento que **Zurich** realiza con sus socios estratégicos, **la compañía inauguró una nueva oficina de representación liderada por Martín Pianesi, en la ciudad de Olavarría, Buenos Aires**.

De este modo, **Zurich** continúa acercando su propuesta de valor a uno de los centros poblacionales más importantes de la provincia, con una fuerte red profesional de Productores Asesores de Seguros. La oficina de atención se ubica en la calle *Lamadrid 2952*, cuenta con un equipo de profesionales independientes que asesoran a los clientes sobre cómo proteger a su familia y objetivos personales, su hogar, auto, negocio, dispositivos electrónicos, entre otros, en función de sus necesidades concretas. Así los ayudan a asegurar lo que es importante para ellos en su vida.

«Estamos muy entusiasmados con la apertura de esta nueva oficina de representación. Olavarría es un centro que nos permite afianzar el vínculo con los clientes de esta plaza y con aquellos que residen en zonas cercanas, así como también seguir impulsando la conciencia aseguradora en nuestro país», aseguró **Dario Smaldone, Head of Independent Agents GI de Zurich Argentina**.

La compañía está presente en el interior del país a través de 24 oficinas de representación comercial de productores asesores independientes, y 10 oficinas propias en Bahía Blanca, Córdoba, La Plata, Mar del Plata, Mendoza, Neuquén, Posadas, Rosario, Salta y San Miguel de Tucumán.

De esta manera, **Zurich** sigue fortaleciendo su presencia en el interior y promoviendo el replanteo de la relación que el seguro tiene con los clientes transformando la industria. Además, estableciendo reglas de competencia basadas en propuestas modernas y de triple impacto valoradas por los clientes.

Pianesi Chiramberro cuenta con un horario de atención de lunes a viernes de 8 a 14, a través del teléfono (2284) 15 66 2477, por correo electrónico a seguros@pianeschiramberro.com.ar o bien a través de la web pianeschiramberro.com.ar

Grupo Provincia firmó un convenio de capacitación con el Sindicato del Seguro



🕒 El **presidente del Grupo Provincia, Gustavo Menéndez**, y el **secretario general del Sindicato del Seguro, Jorge Sola**, firmaron un **convenio de colaboración para que dirigentes sindicales se capaciten en prevención de riesgos en el trabajo**.

A través de **Provincia ART**, aseguradora del *holding* que es N°1 en cápitns en el mercado local, se brindarán capacitaciones a dirigentes, tanto de la provincia de Buenos Aires como del interior del país, en el marco del programa **«Formación en Salud, Higiene y Seguridad Laboral para representantes sindicales»**.

«La capacitación es una herramienta enriquecedora para los representantes sindicales y también para las y los trabajadores, ya que con ella logran conocer sus derechos, prevenir riesgos laborales y mejorar los ámbitos de trabajo», destacó **Menéndez**.

A su vez, el **presidente de Grupo Provincia** señaló que este es uno de varios acuerdos que se van a realizar entre **Provincia ART** y otros gremios. En esa línea, agregó: «Esta capacitación es con un sindicato que nos une en la actividad y en las ganas de trabajar y mejorar la calidad del trabajo de los colaboradores de la industria del seguro».

Por su parte **Sola**, subrayó: «Este convenio es gestión pura, ayuda a nuestro sindicato para tener más dirigentes con nuevos conocimientos para defender a los trabajadores del Seguro». Asimismo, el secretario general añadió: «Agradecemos a Grupo Provincia y a Gustavo Menéndez por acompañarnos en este programan».

Provincia ART brinda prestaciones a más de 2,5 millones de trabajadores de más de 100 mil empresas y organismos públicos. Gracias al programa **«Formación en Salud, Higiene y Seguridad Laboral para representantes sindicales»**, los gremios contarán con herramientas para hacer foco en la prevención y así generar ambientes de trabajo sanos y seguros.

Allianz logró un beneficio operativo de 3.200 M de euros en el primer trimestre del año

● **Grupo Allianz**, líder mundial en seguros y servicios financieros, dio a conocer los **resultados de sus operaciones durante el primer trimestre del año** y demostró estar en vías de cumplir los objetivos de todo el año. Entre los datos revelados, se destacan:

- **Los ingresos totales aumentaron un 6,2 por ciento hasta los 44.000 millones de euros.**
- **El beneficio operativo se mantiene sólido en 3.200 millones de euros.** Una ligera disminución del 2,9% refleja el impacto de mayores siniestros por catástrofes naturales.
- El ingreso neto atribuible a los accionistas es de 600 millones de euros, un 78,1% menos tras una provisión adicional después de impuestos de 1600 millones de euros relacionada con los procedimientos de AllianzGI U.S. Structured Alpha. Excluyendo la provisión, el beneficio neto fue de 2.200 millones de euros, un 16% menos debido principalmente a un menor resultado no operativo.
- El índice de capitalización de Solvencia II se mantiene sólido con un 199%.

Con estos resultados de los primeros meses del año, **Grupo Allianz** confirma su panorama de alcanzar un beneficio operativo para 2022 en 13.400 millones de euros (+/-1000 millones).

«Los resultados de este trimestre demuestran que nuestro negocio puede soportar importantes presiones geopolíticas y económicas. Esto se corresponde con la fuerza de nuestra gente. Allianz ha tomado decisiones comerciales claras en respuesta a la invasión rusa de Ucrania. Además, trabajamos arduamente para lograr acuerdos justos con los inversionistas en los fondos Alpha Estructurados en los EE.UU. y avanzar hacia una resolución final», comentó respecto de la performance 2022 **Oliver Bäte, CEO de Allianz SE.**

Zurich presenta novedades dentro de su equipo de trabajo

● **Gastón Hani, nuevo Head of Direct & Bancassurance**, tiene el objetivo de seguir posicionando a **Zurich** en los segmentos de Retail.

Zurich, la aseguradora N°1 del país, **presenta a su nuevo Head of Direct & Bancassurance, Gastón Hani**, quien estará a cargo de liderar una de las áreas estratégicas de la compañía donde actualmente se desempeñan más de 800 colaboradores en todo el país. Desde su nuevo rol, **Hani** tendrá diferentes objetivos de cara al futuro, donde buscará fortalecer el posicionamiento y la presencia de **Zurich** en los diferentes segmentos de mercado, la creación y consolidación de canales de venta, manteniendo también los canales tradicionales. Con respecto a las unidades de negocio, buscará mantener las unidades vigentes con el foco puesto en adquirir mayor competitividad e incorporar nuevos negocios.

Gastón es oriundo de Mar del Plata, y se trasladó a la Ciudad de Buenos Aires en el año 2000. Estudió Marketing y Administración de Empresas, y posee una gran experiencia en la gestión de negocio de seguros para Retail y Masivo, ya que trabajó en La Caja durante los últimos 17 años en diferentes roles y posiciones. Previo a eso, colaboró en Zurich entre los años 2001 a 2004, y hoy tiene la oportunidad de regresar a la compañía, a raíz de su trayectoria y el vínculo que generó durante todos estos años.

«Es un placer volver a Zurich en este momento, para contribuir a fortalecer la estrategia de negocio masivo. El foco estará puesto en mantener y mejorar el posicionamiento y presencia de la marca dentro de este segmento de manera competitiva, en esta era digital, incorporando las nuevas tendencias de consumo y modalidad de vida de las personas», explicó **Gastón Hani**.

Ahora también **Orange Time** para Motos de Libra Seguros

● **Libra Seguros amplió su línea Orange Time para motovehículos de media y alta gama.** Será, como lo es en autos, el primer seguro que cobra por tiempo de uso de la moto.

«Debido a la gran aceptación de nuestro producto Orange Time en autos, hemos decidido ampliar la oferta a motos de media y alta gama». «Las motos de media y alta gama generalmente tienen un uso reducido, se utilizan los fines de semana o en casos especiales, por eso creamos este producto y lo vemos absolutamente pertinente para este perfil de clientes. A través de esta modalidad el cliente puede obtener hasta un 40% de ahorro estando las 24 hs protegido. Este producto se encuentra actualmente disponible en AMBA, Rosario, Córdoba, Mendoza, Salta y Corrientes». Expresó **Fernando Álvarez, Director Comercial de Libra Seguros.**

«Es nuestro objetivo seguir ofreciendo al mercado productos diferenciales que le otorguen a nuestros PAS ampliación en su cartera de productos y le generen nuevos negocios», concluyó **Álvarez.**

Breves del Informe

RUS estuvo presente en las 500 millas de Indianápolis junto a Juncos Hollinger Racing

● La aseguradora argentina **Rio Uruguay Seguros (RUS)** estuvo presente en el automovilismo internacional acompañando al equipo **Juncos Hollinger Racing (JHR)** en «Las 500 millas de Indianápolis» de Estados Unidos. La competencia se llevó a cabo el domingo 29 de mayo en el Indianápolis Motor Speedway (IMS).

«Las 500 millas de Indianápolis» o «Indy 500» es una de las carreras más importantes de la IndyCar Series de Estados Unidos que, junto con el «Gran Premio de Mónaco» y «Las 24 Horas de Le Mans», forma parte de la Triple Corona del Automovilismo.

La competencia tiene lugar en el óvalo Indianápolis Motor Speedway (IMS) de Indianápolis, Estados Unidos, uno de los circuitos deportivos más grandes del mundo capaz de albergar a 375.000 espectadores.

A partir del vínculo con **Ricardo Juncos**, argentino radicado en Indianápolis y **director del equipo Juncos Hollinger Racing, Rio Uruguay Seguros**, como aseguradora del deporte argentino, estuvo presente en esta espectacular carrera acompañando el desarrollo profesional de los pilotos que competirán en el **Chevrolet JHR n.º 77**.

Respecto a esta iniciativa, **Juan Carlos Lucio Godoy, presidente de RUS**, aseguró que «ser parte de la carrera más grande del mundo es como vivir un sueño» y que «JHR represente nuestro nombre, que ha estado en el automovilismo argentino por más de 20 años, es increíble». Asimismo, **Godoy** destacó que «vincularse con Ricardo y trabajar juntos es algo que será un beneficio para todos y Rio Uruguay Seguros está encantada de representar a Argentina en el Chevrolet JHR n.º 77».

Por su parte, el **copropietario y director del equipo JHR, Ricardo Juncos**, expresó: «Es un verdadero honor asociarse con Rio Uruguay Seguros para la Indy 500. Para mí ser de Argentina y asociarme con una de las compañías de seguros más influyentes en el deporte de motor durante tantos años, es un orgullo. Quiero agradecer a Juan Carlos Lucio Godoy y a toda la gente de RUS que hizo posible esta oportunidad».

Suramericana obtuvo una utilidad neta de USD 26.7 millones en el primer trimestre de 2022



● La multilatina también obtuvo un crecimiento del 21,4% en las primas emitidas en todos los segmentos, por un valor total de USD 1,427 millones.

- Los siniestros COVID, por su parte, presentaron un decrecimiento del 60,5% frente al primer trimestre de 2021 y una disminución del 11,4% frente al cuarto trimestre de 2021.

La multilatina de seguros **Suramericana reportó ingresos en todos los segmentos por USD 1,427 millones en el periodo enero-marzo de 2022**, presentando un crecimiento del 21,4%, comparado con el mismo trimestre del año anterior, y una utilidad neta de USD 26,7 millones, también creciendo frente a 2021. Las soluciones con mejor desempeño fueron la de Autos (29,9%) y la de Salud (22,3%).

«El inicio de 2022 sin duda ha sido muy positivo para la compañía. Durante el primer trimestre sobrepasamos nuestras proyecciones de crecimiento en América Latina y esperamos cerrar el año obteniendo una rentabilidad sobre el patrimonio entre el 7% y el 9%, impulsada por el buen comportamiento que tienen nuestras inversiones; el aumento en la dinámica comercial, que apalanca el crecimiento de nuestras primas, y la consolidación de nuestras operaciones en los nueve países en donde nos encontramos presentes», explicó **Juana Llano, Presidente de Suramericana.**

Los resultados positivos de la multilatina también se vieron apalancados por los incrementos en la inflación en la región, beneficiando especialmente el portafolio de Colombia y Chile, debido a la indexación que acompañó el pasivo de seguros de estos negocios.

Con relación a los siniestros COVID, la multilatina reportó un decrecimiento del 60,5% frente al mismo trimestre del año anterior, así como una disminución del 11,4% frente al cuarto trimestre de 2021.

Por su parte, frente a sus gastos administrativos, **Suramericana** indicó que logró mejorar sus indicadores de eficiencia a través de la gestión inteligente de los recursos, la transformación de sus modelos operativos y la búsqueda continua de la productividad.

Ocho errores de tránsito que deben evitar los ciclistas al momento de salir a rodar por la ciudad



● En el marco del Día de ir en bicicleta al trabajo, **Seguros SURA** acompañó a sus clientes y les ofreció **consejos para movilizarse de forma consciente y segura.**

El ciclismo es una práctica deportiva y recreativa cada vez más importante en el mundo entero. **La bicicleta no solo es un medio de transporte sostenible, sino también un pasatiempo que afianza lazos, promueve la salud y revela nuevos y emocionantes destinos.** Sin embargo, al usarla se pueden dar ocasionales accidentes por motivos como fallas en el vehículo, errores de propios o de otros ciclistas u obstáculos del entorno.

En relación con el Día de ir en Bicicleta al Trabajo -celebrado todos los 20 de mayo alrededor del mundo-, **Jorge Iván Ballesteros, consultor en Movilidad para Seguros SURA Argentina**, realizó un listado de puntos importantes para **reducir los riesgos de sufrir accidentes.**

1. No conocer a la bicicleta que se utiliza.

Los ciclistas deben conocer cuáles son las **habilidades físicas** que les exige la bicicleta, si la talla es la adecuada y si responde tanto al espacio en el que rodará como al resto de sus necesidades. De ello también depende si es mejor que cuenten con una bicicleta de ruta, todoterreno o urbana.

2. Rodar sin haberle hecho una revisión mecánica a la bicicleta. Es necesario realizar un **chequeo rápido** antes de salir a la calle, que incluya la revisión de:

- Presión del aire de las llantas.
- Lubricación del sistema de rodamiento.
- Ajuste del sillín, el manubrio y las tuercas que fijan las llantas.
- Condiciones de los frenos.
- Niveles de los controles (si cuentan con una bici con cambios, éstos deben coincidir) y ubicación de la cadena en los platos.

3. Falta de destrezas para sortear obstáculos.

A pesar de que muchas personas hayan aprendido a manejar una bicicleta desde pequeñas, es clave que **se mantengan entrenadas** para utilizarla con mayor seguridad y disminuir los riesgos. Solicitar recomendaciones a personas con más experiencia, experimentar con el ciclomontañismo y programar rutas con obstáculos son actividades que pueden realizarse para poner en práctica la toma de decisiones rápidas y apropiadas.

4. Ausencia de equipamiento básico.

Llevar encima un kit completo para solucionar pequeños incidentes es clave. Este debe contar con herramientas básicas, un neumático de repuesto acorde con el modelo de la bicicleta e inflador y un kit especial de parcheo por si se pincha una llanta.

5. Utilizar auriculares.

Es muy importante no utilizar auriculares mientras se maneja. Esto limitará el contacto con el entorno y hace que no estén pendientes de lo que ocurre en el camino, por lo que no es posible que reaccionen a tiempo. La atención completa ante las decisiones de los otros actores viales (conducción consciente) es fundamental para preservar su integridad.

6. Mirar los dispositivos tecnológicos.

Celulares, cámaras, relojes inteligentes, entre otros, son dispositivos **distraedores** que aminoran el tiempo de respuesta frente a obstáculos inesperados. Por eso, **deben evitarse en el momento de conducir.**

7. No utilizar luces delanteras y traseras, así como elementos reflectivos.

Aunque la ley señale que es necesario que los ciclistas cuenten con elementos reflectivos, **lo mejor es que la bicicleta a utilizar tenga luces autónomas** para asegurar que los otros conductores los vean en la oscuridad de la noche (por ejemplo, sumar luces blancas adelante y luces rojas atrás).

8. No respetar las señales de tránsito.

La falta de respeto frente a la señalización en las calles conlleva a un aumento en los accidentes de tránsito. No pasar el semáforo en rojo, tener en cuenta a los peatones y privilegiar el paso de los peatones son algunos de los consejos que damos a nuestros asegurados desde **Seguros SURA**. Además, hacer señales con las manos ayudará a los demás conductores informándolos acerca de tus movimientos.

Es importante tener en cuenta todas estas recomendaciones para evitar posibles accidentes de tránsito. Además, con estas acciones seguimos cuidando a nuestro planeta y el medio ambiente.



Comida al Paso en Nordelta



Historia y concepto
La Vaquería se encuentra en el **Centro Comercial Nordelta** con una propuesta que encarna de forma simple, pero sofisticada, el concepto de «**comida al paso**». Su estructura es de un stand y comenzó con la idea de armar un **food truck**, a partir de un camión clásico marca Olson (aquellos que antiguamente repartían pan 'Bimbo'). Se inauguró en febrero de 2019, con un grupo de socios que invirtieron pensando a largo plazo en desarrollar la marca y el concepto. **La Vaquería** brinda los más deliciosos cortes de novillos y cerdos seleccionados en formato de **hamburguesas, lomitos y sándwiches elaborados**. La operación la dirige **Francisco Pidal** y funciona como un **spin-off** del restaurante de carnes «**Canta el Gallo**», también ubicado en el predio y dirigido por Pidal, su dueño, lo cual es garantía de calidad en sus preparaciones que combinan las mejores carnes -entre panes- con ingredientes elaborados y de primera calidad.

El concepto de **La Vaquería** es de comida rápida, para lo cual se creó una carta acorde al espacio y capacidad de cocina, siempre pensando en comida al paso: los productos que se ofrecen son **variedades de hamburguesas, lomitos, bondiola ahumada, chorizo y empanadas**.

Nombre

La Vaquería nace como una propuesta hermana de **Canta El Gallo**, una parrilla

Arquitectura y decoración

La puesta en escena atrae y llama la atención a todo transeúnte del Centro Comercial: un camión refaccionado con una cocina a la vista, coloridos carteles, luces de feria colgantes y un pintoresco mobiliario que hace que parejas, amigos y familias se sientan como en su casa. Contiguo al **food-truck** nace un **deck** de madera aterrazado que alberga 13 mesas con capacidad para 4 personas cada una, resguardado por un prollo techo de cañas, una estructura de hierro con vidrios repartidos y toldos transparentes removibles. En este espacio se ubica la barra donde el cliente realiza su pedido. Además, cuentan con mesas en el patio al aire libre



para 4 personas. Todo el mobiliario es de estilo campero, con bancos y sillas antiguas, también barricas de vinos con banquetas que funcionan como mesas altas. Además ofrecen mesas grandes para ser compartidas.

Ambiente

El perfil del público de **La Vaquería** es amplio, donde predomina un ambiente familiar. El 75% de los clientes son habitués e imperta un nivel socio económico ABCI.



En principio, **La Vaquería** apuntaba a un público joven, de entre 16 y 25 años, pero el correr del tiempo dejó en evidencia que concurre todo tipo de público de diversas edades, tanto en pareja como en familia. ➡

profile

LA VAQUERÍA

Hamburguesas, lomos y sándwiches elaborados



➤ La propuesta satisface las necesidades de un grupo de comensales con gente de todas las edades, desde niños hasta adultos mayores. Varios son los factores que tienen influencia sobre las diferentes edades y el poder adquisitivo del público. Para comenzar, la zona donde está ubicado el *food truck* está formada por una gran cantidad de barrios cerrados y *countries* -que incluso cuentan con colegios- donde vive un sinnúmero de familias numerosas, con niños y adolescentes. Además, sobre la zona de la bahía hay desarrollos inmobiliarios de viviendas que apuntan a gente más joven y hay varios edificios de oficinas comerciales y estudios.

Por otra parte, funciona dentro de un Centro Comercial que recibe gente, no exclusivamente de Nordelta, sino además de Benavidez y alrededores. El centro comercial de esta ciudad-pueblo posee 6.000 m², un paseo de compras de 30 locales y 40 estudios, distribuidos en dos plantas. Además, cuenta con un supermercado, que se transformó en un punto neurálgico de la zona.

Gastronomía

La carta se compone de diversas secciones con alternativas cuidadosamente pensadas, desde su composición hasta su combinación. Ofrecen una sección de **Hamburguesas**, todas ellas elaboradas artesanalmente en su

tomate en rodajas, queso cheddar y mayonesa de palta de la casa y la *Doble Especial*, con doble carne de 150 gr, doble cheddar, doble tybo, lechuga, tomate y mayonesa. Por otro lado, en el apartado de **Clásicos Argentinos** se ofrecen esos sándwiches típicos porteños, como el *Choripan* que se sirven con un chorizo ahumado; el *Sándwich de Bondiola* simple o completo con doble cheddar, cebolla frita, panceta crocante y barbacoa; el imperdible *Lomito Completo*, una 'bomba' con queso, morrón asado, cebolla frita, jamón cocido, huevo

frito, tomate y lechuga o; el *Lomito Especial* servido en pan suave de *brioche* con roquefort, cebolla morada, queso cheddar, rúcula, panceta crocante y mayonesa de palta de la casa. Aquí también ofrecen **Empanadas Fritas** de carne cortada a cuchillo, de matambre de cerdo con verdeo y de jamón y queso. Todas las opciones entre panes se pueden personalizar con ingredientes a elección e incluyen papas fritas. Además, se pueden pedir en 'combo' con gaseosa o cerveza.

Bebidas

Para beber, **La Vaquería** ofrece agua, gaseosa línea Coca-Cola en lata, cervezas Quilmes, Stella Artois y Patagonia, tiradas y en lata, y Corona en porrón.

Negocio

La idea nació con el objetivo de desarrollar la marca. Detalla **Francisco Pidal** que «con la pandemia se frenó todo, y luego arrancamos nuevamente. Ya veníamos armando otro food truck con el mismo concepto: un camión viejo con nuestro proyecto más próximo, que es llevarlo a Cañuelas, donde se está desarrollando el nuevo mercado de hacienda. Esperamos poder estar ahí ya que el ganadero es un mercado muy grande y apuntamos a ser uno de los primeros en pisar tierra allí. Es un proyecto con mucho potencial a mediano plazo».



estamos

para darte el seguro más completo para tu hogar.
Junto a vos, pase lo que pase, acompañándote.



sancorseguros.com.ar

0800 444 2850





TU TRANQUILIDAD CRECE.

www.galenoseguros.com.ar

informe

operadores de mercado



TU TRANQUILIDAD CRECE.

www.galenoseguros.com.ar

CARA
a
CARA

Julieta Rodríguez

Soltera - 29 Años - 2 Hijos y 1 Perro - Signo Sagitario (18-12-1992)

Responsable de Reclamos de Terceros en Libra Seguros

●UN HOBBY

Mirar series y documentales

●LA JUSTICIA

Deteriorada

●SU MAYOR VIRTUD

La empatía

●LA SEGURIDAD

Un mito urbano

●AVIÓN O BARCO

Avión

●VESTIMENTA FORMAL O

INFORMAL

Siempre jeans

●UN SER QUERIDO

Mis hijos

●ACTOR Y ACTRIZ

George Clooney y Julia Roberts

●UNA ASIGNATURA PENDIENTE

Estudiar psicología

●LA MENTIRA MÁS GRANDE

El lunes empiezo la dieta

●NO PUEDO DEJAR DE TENER...

Hambre

●UN RIESGO NO CUBIERTO

La maldad ajena

●LA MUERTE

Nos toca a todos

●EL MATRIMONIO

Una cuestión de papeles

●EL PASADO

Un archivo

●EL DÓLAR

Por las nubes

●SU RESTAURANTE FAVORITO

PARA CENAR

Mi casa

●LE TENGO MIEDO A...

Las alturas

●UN SECRETO

No lo diría

●LA INFLACIÓN

Un porcentaje

●UN SUCESO DE SU NIÑEZ QUE

RECUERDE HASTA HOY

El dentista

●TENGO UN COMPROMISO CON...

Mis hijos

●LOS HOMBRES EN EL TRABAJO

SON MEJORES QUE LAS MUJERES

No es una cuestión de género

●EL FIN DEL MUNDO

Más cerca que nunca

●UN PERSONAJE HISTÓRICO

Evita

●EN COMIDAS PREFIERO...

Pastas con mucho tuco y queso

●¿QUÉ MALA COSTUMBRE

LE GUSTARÍA DEJAR?

Comer por ansiedad

●¿QUÉ COSA NO PERDONARÍA

NUNCA?

Nada

●UNA CANCIÓN

Oh Melancholy Hill, de Gorillaz

●¿EN QUÉ PROYECTO NUNCA

INVERTIRÍA DINERO?

En algo que no entiendo o conozco

completamente

●ME ARREPIENTO DE

Nada

●DIOS

Un símbolo



●EL LUGAR DESEADO PARA

VIAJAR

Cualquiera sin playa

●ESCRITOR FAVORITO

John Katzenbach

●EN TEATRO

Stand Up

●LA CORRUPCIÓN

No tiene remedio

●LA INFIDELIDAD

Un incumplimiento de contrato

●ESTAR ENAMORADO ES...

Un estado

●UN PROYECTO A FUTURO

Cambiar el auto, viajar

●PROGRAMA PREFERIDO DE

TV / CABLE

Hermanos a la obra

●MEJOR Y PEOR PELÍCULA

QUE VIO ÚLTIMAMENTE

Endgame, la mejor.

Frutos del viento, la peor

●UN FIN DE SEMANA EN...

Cataratas

●LA TRAICIÓN

En todos lados

●SU BEBIDA PREFERIDA

Whisky

●PSICOANÁLISIS

Algo que todos deberían hacer

●¿CUÁL FUE EL ÚLTIMO

LIBRO QUE LEYÓ?

Hoy no es siempre

●¿QUÉ ES LO QUE MÁS APRECIA

DE SUS AMIGOS?

Que todo sigue igual a pesar de los años

●MI MODELO PREFERIDA ES

Mi hermana

●EL AUTO DESEADO

Jeep Renegade

●MI MÚSICO PREFERIDO ES...

Ed Sheeran

●EL CLUB DE SUS AMORES

No tengo, pero Boca Juniors

●EL PERFUME

Valentina de Valentino

●EL HOMBRE IDEAL

No idealizo a nadie

●RED SOCIAL PREFERIDA

Instagram

●LA CULPA ES DE...

Los padres

●EL GRAN AUSENTE

La empatía y el respeto entre la gente

●SI VOLVIERA A NACER, SERÍA

Un perro

●¿QUÉ ES LO PRIMERO

QUE MIRA EN UN HOMBRE?

Los dientes

●UN MAESTRO

No tengo

●EN DEPORTES PREFIERO...

No hacerlos

●UNA CONFESIÓN

No tengo

●NO PUEDO

No transmitir con mi cara algo o

alguien que no me gusta

●MI PEOR DEFECTO ES

El sincericidio y la ansiedad

●MARKETING

La clave

●¿QUÉ REGALO LE GUSTARÍA

RECIBIR?

Siempre comida

●¿QUÉ TÉCNICA DE

RELAJACIÓN TIENE?

Respirar

●DE NO VIVIR EN ARGENTINA...

¿QUÉ LUGAR DEL MUNDO

ELEGIRÍA?

Inglaterra

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

