Año 29 - Nº 716

Buenos Aires, 1º Quincena Junio 2022

informe
operadores de mercado

Escribe Gustavo Krieger

Presidente de Afianzadora

AFZ, robusta, ágil y moderna

PASADO, PRESENTE Y FUTURO DE AFIANZADORA

Escribe *Dr. Gustavo Krieger*

Afianzadora entiende el cambio permanente como camino para el desarrollo y progreso

Hace 5 años, Afianzadora tomó la decisión de comenzar un proceso de renovación tecnológica, para posicionarse en el mercado como una de las compañías líderes en materia de IT. Al cambio radical en el modelo tradicional de gestión -de un sistema triangular a otro circular- sumó la implementación de un nuevo sistema operativo integral, sobre el cual se basó el desarrollo de la estructura circular, emisión totalmente digital y combinación de indicadores con alertas. El resultado fue exitoso, hoy la compañía se mueve en un ámbito moderno y dinámico, donde todos entendieron la necesidad del cambio permanente como camino para el desarrollo y el progreso.

Krieger. *«La compañía pasó de utilizar una plataforma compartida por varias compañías del mercado, a tener un sistema propio, altamente personalizable, que le permita a cada área modelar sus procesos con absoluta libertad. De esta manera, el sistema acompaña a los procesos que definen las personas, y no a la inversa».*

Escribe **Dr. Gustavo Krieger**
Presidente de **Afianzadora**

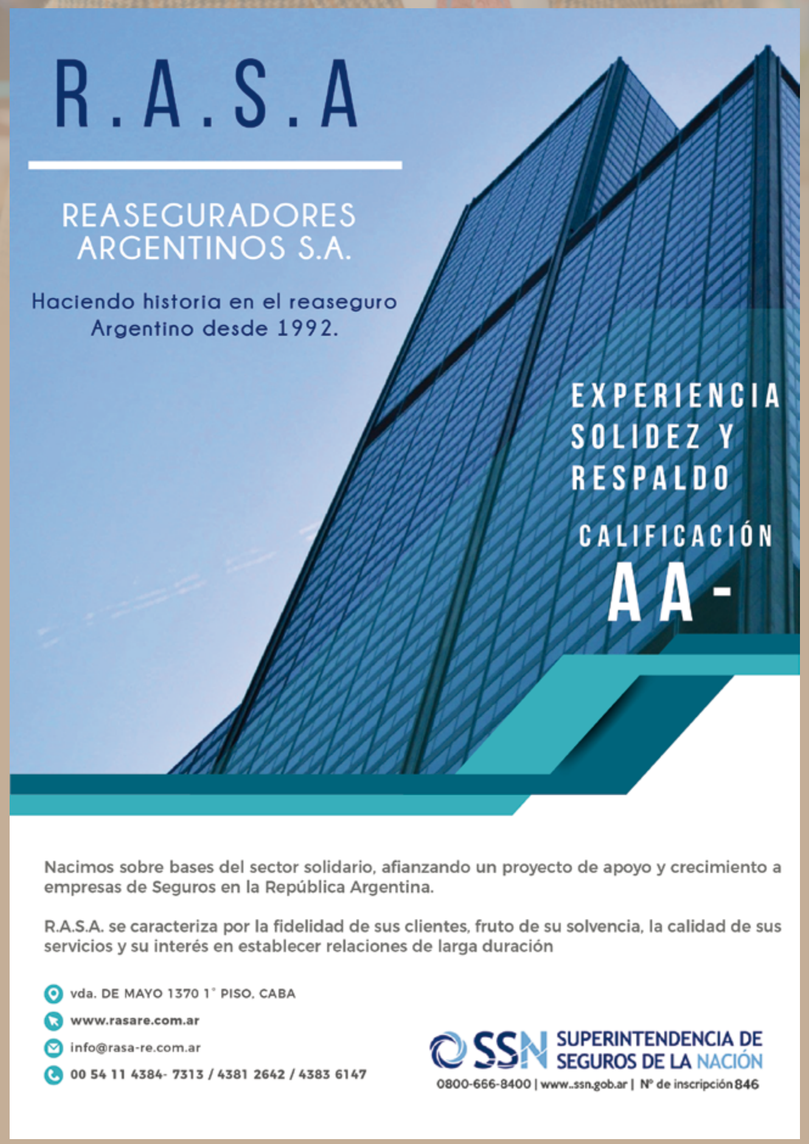
Afianzadora es una compañía joven fundada en el año 2005 con el objetivo de ocupar un lugar en el mundo profesional de las fianzas. Hoy podemos decir que lo hemos alcanzado muy satisfactoriamente siendo reconocida como una de las compañías más prestigiosas del mercado y ocupando el ***2° puesto en el Ranking de compañías especialistas.***

Objetivos y Resultados

Luego de esta introducción, me gustaría contarles a Ustedes qué hemos hecho para alcanzar nuestros objetivos y espero nuestros futuros planes de expansión. Trabajamos severamente sobre dos aspectos fundamentales; el primero, cambiar de manera radical el ***modelo de gestión administrativa*** y, segundo, ***modificar el sistema core de la compañía*** para acompañar este cambio de gestión y aportar rapidez y eficacia en la toma de decisiones.

Modelo de Gestión

Empecemos por los ***cambios en el modelo de gestión***. A través de una encuesta realizada entre clientes y productores, preguntamos ***cuál era el atributo que más valoraban para elegir una compañía de caución***. Por supuesto después del precio, la respuesta casi unánime fue ***la rapidez en la respuesta,*** ya sea por sí o por no, pero lo más rápido posible. Empezamos a trabajar pensando cómo reducir nuestros tiempos de respuesta, y la primera observación que notamos era que la cadena de aprobaciones era muy larga, es decir, en una empresa piramidal -como era la nuestra- debían recorrerse demasiados escalones hasta obtener la ➤➤



➤ aprobación o denegación de la garantía. Entonces decidimos achatar la pirámide y eliminar niveles que parecían solo entorpecer el proceso, pero notamos que esto no cambiaba mucho las cosas y, además, era muy fácil de imitar por nuestros competidores, con lo cual, íbamos a trabajar para una ventaja relativa pero efímera; teníamos que hacer un desarrollo mucho más revolucionario y cambiar algunos paradigmas ya pasados de moda.

Después de discutir en el grupo gerencial, llegamos a la conclusión de que debíamos ***cambiar el tradicional modelo triangular por un modelo circular,*** donde dentro del modelo funcionarían células integradas por una persona del área comercial, un suscriptor, un ejecutivo de cobranzas y un emisor; el pedido de emisión podía entrar por cualquier integrante de la célula y allí debía solucionarse. El Director Ejecutivo (CEO) quedaba colocado en el centro del círculo para resolver operaciones especiales o que, por su magnitud o características, escapaban a la capacidad de autorización de las células. De esta manera, contada en breve síntesis, logramos reducir significativamente los tiempos de respuesta y de emisión. ***Hoy somos la compañía que realiza la suscripción, emisión y entrega de la póliza, sin resignar en lo más mínimo la calidad de la suscripción, en el menor tiempo del mercado.***

Actualmente tenemos tres células activas, dentro del modelo circular, y con ellas podemos satisfacer en su totalidad las necesidades de los clientes.

Por supuesto, debimos entrenar a nuestra gente, ya que el nuevo modelo planteaba prácticamente una inversión en la toma de decisiones y no todos estaban preparados para asumir estas responsabilidades. Así creamos una ***Escuela de Caución*** exclusivamente para empleados, para prepararlos en cómo y por qué debían tomar decisiones sin temores. Algunos no consiguieron adaptarse al nuevo modelo y no llegaron a integrar ninguna célula. Sin embargo, la mayoría no solo lo entendió sino que hizo aportes para mejorarlo y comprendió claramente que la posibilidad de delegar hacia arriba ya no existía. Ahora eran ellos, nosotros, cada uno, al que le tocara, que junto con un compañero de la célula tenían que decidir. Es verdad que el ejercicio de esta práctica llevó un tiempo, pero puedo afirmar que ***hoy funciona de una manera extremadamente dinámica.***

Quizás les interese saber qué otros cambios se sucedieron luego de implementada la reestructuración. En primer lugar, ***hemos logrado un mayor nivel de especialización en las principales industrias del país***, lo cual nos permitió segmentar mejor las asignaciones de cada célula en función de las carteras de Brokers y Productores, con el objetivo de brindar el máximo nivel de conocimiento sobre las particularidades de cada industria y, sobre todo, los diferentes desafíos que enfrentan los agentes económicos según su tamaño, industria y capacidad operativa. Otro beneficio de esta reestructuración ha sido particularmente positivo durante la pandemia: ***al tratarse de equipos interdisciplinarios trabajando en conjunto, han podido reaccionar de manera auto coordinada ante eventualidades como las que nos ha deparado la pandemia***, por ejemplo, cubrir ausentismos de cualquier integrante de la célula. Este esquema de reemplazos cruzados permite absorber una ausencia de manera orgánica, sin tensionar a sólo un sector.

Como corolario, notamos que el hecho de trabajar en un mismo equipo con compañeros de otros sectores ha hecho mucho para fomentar la ***persecución de objetivos multidisciplinarios, evitando miradas estancas y monodireccionadas por sector.*** Aunque cada uno cuenta con sus propias responsabilidades, objetivos y presupuestos, las reuniones periódicas de equipo fomentan una ***mirada holística*** que es, en definitiva, lo que persigue cualquier organización que procure optimizar sus resultados.

Escuela de Caución

Para este cambio de visión, ha sido fundamental la ***Escuela de Caución*** que ya les he mencionado. El enfoque holístico que le hemos dado desde **Afianzadora** al negocio ha resultado altamente atractivo para quienes trabajan en la intermediación del seguro de caución, ya que les permite conocer el *approach* que realizamos como aseguradora, mejorando su conocimiento sobre el producto y cómo realizar una presentación más completa y eficiente de los negocios. De hecho, se hizo tan popular, que ***hoy funciona de manera abierta a todo el mercado local e internacional***. Tan solo durante el 2021 hemos dictado más de 5 ediciones de 4 módulos cada una, convocando a más de 800 asistentes virtuales, entre los cuales podemos contar tanto a empleados de Brokers, productores, Asociaciones de Productores, reaseguradores y hasta alguna colega interesada en operar el ramo Caución. ***Estamos analizando alternativas para volver a los cursos presenciales.***

Sistemas Tecnológicos

¿Qué hicimos en materia de sistemas tecnológicos para apoyar este gran cambio? En primer lugar, ***era obvio que el cien por ciento de las pólizas debían ser digitales***, si bien habíamos conseguido que desde el año 2007 todas las garantías aduaneras lo fueran, al principio del modelo eran pocos asegurados a los que habíamos podido ilustrar sobre las seguridades que brindaba la póliza digital para el resto de los riesgos. Fue el trabajo más difícil de todos, pero ***al día de hoy toda nuestra emisión -el cien por ciento de ella- es digital y no tenemos un solo papel sobre el escritorio.***

A raíz de la implementación que ha realizado el Gobierno argentino de una cuarentena total en marzo del 2020, ***la utilización de la póliza digital pasó a ser obligatoria para todo el mercado de caución argentino.*** Como les comenté, desde AFZ abogábamos por esta alternativa desde hace varios años, por lo cual ***este cambio de paradigma nos encontró en una situación inmejorable para emitir pólizas electrónicas, literalmente al día siguiente de dictada la cuarentena***. Sin embargo, el camino no terminaba allí. Aún había mucho desconocimiento de parte de los beneficiarios, sobre todo en el ámbito público, y ***hubo que realizar capacitaciones masivas sobre el funcionamiento de la tecnología para facilitar su adopción*** y, además, mejorar cada día la seguridad del producto. Bajo esta bandera, comenzamos con las capacitaciones a productores, Brokers, tomadores y Asegurados, explicándoles la utilización de estas garantías. Aplicamos un control cruzado de manera que los beneficiarios pudiesen validar desde nuestra web las pólizas emitidas e incluimos la posibilidad de certificar digitalmente las polizas mediante Escribano Público en aquellos asegurados estatales cuyos pliegos, sin actualizarse desde hace algunos años, exigían la presentación de una garantía 'certificada'. ***Aunque la adopción de la póliza digital mejora sustancialmente los tiempos de entrega de pólizas, creemos que la solución definitiva descansa en otro tipo de tecnología y procesos***. Para esto trabajamos codo a codo con nuestros organismos de contralor y principales beneficiarios públicos.

Volviendo al fuero interno de AFZ, ***el siguiente paso era trabajar en otros aspectos como era la emisión y la suscripción***; la parte del reaseguro la dejamos para el final ya que no influía en el atraso de la emisión de las garantías.

Trabajamos en el área de suscripción basados en el principio de alertas tempranas, esto es contar con la información actualizada de las empresas de manera permanente y que el sistema reaccionara frente a cualquier alteración significativa de sus indicadores. Esto nos permitió reaccionar con tiempo, especialmente para conocer empresas que mostraban que podían dejar de calificar para nuestro producto; inmediatamente la empresa salía del circuito normal de emisión a través de la célula y se convertía en un negocio especial que solo podía aprobar o rechazar el director ejecutivo y, eventualmente, el directorio.

La posibilidad de integrar y combinar todos los indicadores que utilizábamos, dentro de las *analytics* de AFZ, nos permitió darle otra dimensión de análisis a ciertos negocios. ➤

▲ Gustavo Krieger, *Presidente de Afianzadora, junto a* Delia Rimada, *Directora de Informe Operadores de Mercado.*

➸ Para este fin, tomamos una decisión drástica, pero necesaria: migrar el CRM completo de la compañía desde una plataforma probada luego de muchos años de uso y que nos había acompañado a la posición de liderazgo que detentamos hoy en día, hacia otra confeccionada *«taylor made»* de acuerdo con nuestras necesidades actuales. Muchos de ustedes seguramente hayan pasado por una experiencia similar, ya que, después de todo, ***evolucionar es indispensable para crecer.*** Por lo cual les agrego un detalle no menor: la implementación del nuevo sistema operativo integral de la compañía, sobre el cual se basaría el desarrollo de la estructura circular, emisión totalmente digital y combinación de indicadores con alertas, se realizó el 1 de junio del 2020, exactamente a los dos meses de haberse declarado la cuarentena nacional total, la cual duraría -por lo menos- 5 meses más. Tal era el convencimiento que teníamos de la necesidad de adoptar estas nuevas posibilidades. Les ahorro el cuento de lo que ha sido dicha experiencia, sin embargo, les puedo decir que ***la implementación ha sido un éxito y hemos podido migrar al nuevo sistema de manera inmediata, sin necesidad de trabajar en conjunto con el sistema anterior.***

Mejoras implementadas en Tecnología

Hace 5 años, **Afianzadora** tomó la decisión de comenzar un ***proceso de renovación tecnológica***, para posicionarse en el mercado como una de las compañías líderes en materia de IT. Para lograrlo, se identificaron 6 áreas en las que se iba a hacer foco:

Infraestructura

En 2017, ***se hizo la inversión en infraestructura más grande en la historia de la compañía***, llevando nuestro *datacenter* a un esquema de nube híbrida. Esto nos permitió aprovechar los beneficios de la nube, sin tener cuellos de botella a raíz de posibles problemas de conexión. Así potenciamos nuestra infraestructura con lo mejor de los dos mundos: la alta disponibilidad y escalabilidad de la nube, y la robustez y la maleabilidad de los equipos propios en nuestro *datacenter.*

A la par de este cambio de paradigma a nivel servidores, ***se completó en un lapso de 2 años el recambio de todas las PC de usuario***, para dotar a nuestro equipo de trabajo con equipos de última tecnología.

Data Analytics

Una vez que poblamos la nube con datos, comenzamos con el desarrollo de tableros departamentales, en el afán de democratizar el acceso a la información. Información útil y fidedigna para la toma de decisiones. ➸

informe operadores de mercado

Publicación especializada de aparición quincenal

AÑO 29 / Nº 716 - Junio 2022

REDACCIÓN, PUBLICIDAD Y SUSCRIPCIONES
www.informeoperadores.com.ar
https://www.instagram.com/informeoperadores/ - https://twitter.com/InformeOperador

DIRECTORA
Delia Rimada
delia.rimada@moez.com.ar

DISEÑO & DIAGRAMACIÓN
Analía Aita / *analia.aita@moez.com.ar*

ADMINISTRACIÓN, SUSCRIPCIÓN & PUBLICIDAD
Rosa Asta / *rosa.asta@moez.com.ar*

ADMINISTRACIÓN, FACTURACIÓN & CONTABILIDAD
Elizabeth Domenech / *elizabeth.domenech@moez.com.ar*

COLABORADORES
Lic. Aníbal 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.**

➵ Se hicieron pruebas con varias herramientas, hasta que llegamos a *Power BI*. De la mano de *Microsoft*, ***desarrollamos más de 15 tableros, juntando datos de múltiples orígenes, y unificando criterios para analizar casos cotidianos.***

Extranet

Al tener datos montados sobre la nube, el paso siguiente era modernizar nuestra plataforma para Productores y Clientes. Aprovechando la experiencia de nuestro equipo de Tecnología, junto con la colaboración de proveedores externos, ***logramos desarrollar una Extranet con la impronta de Afianzadora: robusta, ágil y moderna.***

La plataforma fue creciendo desde su nacimiento en mayo de 2019, para incorporar funcionalidades que la conviertan en una ***oficina virtual, donde Productores y Clientes pueden operar las 24 horas, desde cualquier dispositivo y lugar del planeta.***

Sistema Core

Así como en 2017 se realizaron inversiones enfocadas en infraestructura, 2018 marcó otro hito en la historia de **Afianzadora.** No solo en términos de inversión, sino a nivel de modelo de desarrollo de sistemas.

La compañía pasó de utilizar una plataforma compartida por varias compañías del mercado, a tener un sistema propio, altamente personalizable, que le permita a cada área modelar sus procesos con absoluta libertad. De esta manera, el sistema acompaña a los procesos que definen las personas, y no a la inversa.

Esto también impulsó un cambio en la mentalidad de los usuarios, que dejaron de ser únicamente consumidores de los sistemas, para pasar a ser partícipes en el modelado de sus propios circuitos.

El proceso no fue rápido, ni simple. Fue altamente costoso, en términos económicos y humanos. ***El lanzamiento del sistema nuevo fue el 1 de Julio de 2020, en pleno confinamiento estricto, donde el 100% de los recursos humanos de la compañía (y de nuestros proveedores estratégicos) estaban trabajando desde sus casas.*** Y a pesar de las dudas que esto pudo haber generado, ***la implementación resultó ser exitosa***. La operatoria no se detuvo en ningún momento, y ante la aparición de errores o problemas, la resolución fue casi inmediata. Esto también puso en evidencia la calidad humana de todos los involucrados en el proceso. Obviamente, y mirando hacia atrás, todo llevó su tiempo. Incluso un poco más de lo estimado inicialmente. Pero ya alcanzamos el punto en donde se empiezan a ver los frutos del cambio.

Hoy nuestro ERP refleja los procesos de cada sector, y nos deja en una posición de mejora continua, para aprovechar al máximo todos los recursos que se invirtieron.

Digitalización y Automatización de Procesos

La pandemia trajo, entre otras cosas, confinamientos que hicieron que las empresas tengan que modificar la manera en la que llevaban a cabo su operación diaria. **Afianzadora *estaba preparada para un escenario así.***

Una semana antes que se decrete el confinamiento a fines de marzo de 2020, todos los empleados estaban en condiciones de trabajar desde sus casas.

Incluso 6 meses antes, ***se había implementado el primer circuito de firma digital de pólizas, convirtiendo a*** **Afianzadora *en pionera del tema en el mercado.***

Uno de los grandes incentivos para estabilizar la implementación del nuevo *Sistema Core*, era la posibilidad de automatizar procesos y circuitos que antes se hacían en papel -o en forma manual-. Esto nos permitió automatizar varios circuitos y procesos:

- Todo el circuito completo de firma y distribución de pólizas digitales, reduciendo la posibilidad de errores y agilizando la entrega de éstas.
- El circuito de aprobación de pólizas, permitiendo que el área de Suscripción dedique tiempo a los negocios que realmente lo ameritan.
- El envío de facturas para el cobro *online* de algunos riesgos específicos, y el posterior envío de pólizas, una vez procesado el pago.

Integración con Brokers

Con la implementación de nuevas herramientas, se abrió un abanico de posibilidades a fin de fortalecer vínculos tecnológicos con los principales *Brokers* del país.

El alto nivel de personalización del ERP y la Extranet, nos permite integrarnos prácticamente con cualquier Broker, sin importar qué sistema o plataforma utilice.

Y sin dejar de lado aquellos Productores que no cuentan con un presupuesto holgado en términos de tecnología, ***nuestra Extranet les permite dar acceso a sus clientes, haciendo que el sitio parezca suyo.*** Esta funcionalidad es de altísimo valor para muchos, ya que ***implica una doble fidelización: de los Clientes para con el Productor, y del Productor para con Afianzadora.***

Estos pilares nos dejaron en un terreno firme, listos para lo que viene.

Ya para finalizar, quiero decirles que ***los resultados de todos estos cambios ya están a la vista***, hoy la compañía se mueve en un ámbito moderno y dinámico, pero lo más importante es que ***todos entendimos la necesidad del cambio permanente como camino para el desarrollo y el progreso.***

Nuestra misión:
Proteger al equipo de salud.
Uno de cada dos médicos está cubierto por Seguros Médicos.
SEGUROS MEDICOS
Su compañía, su seguridad
con la experiencia y el respaldo de la ASOCIACIÓN DE MÉDICOS MUNICIPALES DE LA CIUDAD DE BUENOS AIRES
SEGUROS MEDICOS: Viamonte 1674. Tel: (5411) 5811-3510 / 3918 / 3519 | info@segurosmedicos.com.ar | www.segurosmedicos.com.ar
Nº de inscripción en SSN 0749 | Atención al asegurado 0800-666-8400 | Organismo de control | www.argentina.gob.ar/ssn | SSN | SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

ESCUDO SEGUROS
Una buena decisión
NUESTROS PRODUCTOS
- Automotor
- Motovehículo
- Caución
- Combinado Familiar
- Transportes (Nacional)
- Cascos
- Integral de Comercio
- Resposabilidad Civil
- Robo
- Seguro Técnico
- Cristales
- Integral de Consorcio
- Transporte Público de Pasajeros

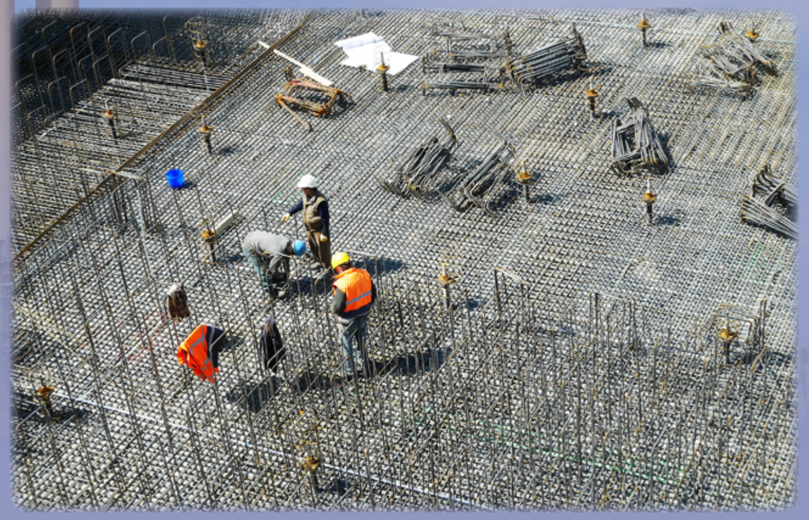
www.escudoseguros.com.ar
Corrientes 330, 4º Piso, CABA | escudo@escudoseguros.com.ar | 0810 888 3728
UNIVERSO ESCUDO Tu comunidad de seguros: www.universoescudo.com.ar
Nº de inscripción en SSN 0746 | Atención al asegurado 0800-666-8400 | Organismo de control www.argentina.gob.ar/ssn | SSN | SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

SINIESTRALIDAD - GASODUCTO - INNOVACIÓN - LÍMITES - TASAS - DEMANDA

Opinan *Santiago Di Lorenzo / Mario Miatello / Rubén Tello / Alejandro Vega Cigoj*

La variada dinámica de las Coberturas de RC

Dialogamos con Santiago Di Lorenzo, Responsable de Riesgos No Automáticos en Federación Patronal Seguros; Alejandro Vega Cigoj, Head of Commercial Insurance en Zurich; Mario Miatello, Gerente Técnico de Provincia Seguros; y Rubén Tello, Subgerente de Líneas Industriales en Nación Seguros, sobre la evolución de las coberturas en el ramo de Responsabilidad Civil.



Escribe **Lic. Aníbal Cejas**

El ramo RC está en crecimiento. Al respecto, **Alejandro Vega Cigoj, *Head of Commercial Insurance en Zurich***, comentó: *«En los últimos años, los seguros de Responsabilidad Civil han tenido un crecimiento significativo, principalmente por mayores exigencias contractuales y por el crecimiento del mercado que, si bien es más lento que el esperado, se mantiene constante.*

*En **Zurich** trabajamos junto a nuestros aliados estratégicos clave, brokers, organizadores, productores asesores de seguros y socios comerciales, ya que nos ayudan a explicar a cada asegurado la importancia de contar con una póliza de RC para su actividad, a través de una atención personalizada y especializada para contar con una cobertura que le aporte valor a la protección de su negocio, más allá del cumplimiento de exigencias comerciales».*

Santiago Di Lorenzo, *Responsable de Riesgos No Automáticos de Federación Patronal*, hizo hincapié en la situación de pandemia y el posterior desarrollo de la actividad: *«La reapertura de las actividades, en tanto económicas, sociales, culturales y recreativas, luego de un extenso período de restricciones como fueron el ASPO, luego DISPO, sumado al inicio del ciclo de vacunación a principios del año 2021, sin dudas movilizaron la actividad y la demanda de coberturas afines a la Responsabilidad Civil en general»*, manifestó. *«Actualmente nos encontramos en niveles normales, e incluso con cierto crecimiento respecto del período pre pandemia. Asimismo, es importante mencionar que no tuvimos importantes mermas en la producción, sino que, por el contrario, nuestra flexibilidad frente al contexto de cada asegurado, junto con la confianza en nuestra red de PAS y la rápida adaptación de los procesos de la compañía, permitieron que se mantengan las coberturas y hasta se registraron crecimientos en las actividades que encontraron oportunidades en ese contexto».*

Mario Miatello, *Gerente Técnico de Provincia Seguros*, se mostró de acuerdo con esta perspectiva y agregó: *«Actualmente, las coberturas de Responsabilidad Civil recuperaron sus niveles de producción y demanda. A pesar de haber llevado adelante desde **Provincia Seguros** una política de retención de cartera, hubo rubros que a causa de la pandemia, suspendieron sus actividades y, en consecuencia, rescindieron sus pólizas de RC. Al restablecerse la actividad, quienes tenían seguros en nuestra compañía volvieron a contratarlos».*

Siniestralidad

Los niveles de siniestralidad han variado entre los períodos de ASPO y los de reapertura, pero dentro de los números esperados dado el contexto.

Sobre este tema, **Miatello** indicó: *«En 2020, debido al aislamiento y cierre de la mayoría de las actividades, los resultados de siniestralidad fueron lógicamente bajos. Cuando todo se reactivó, se registraron ratios habituales y a la fecha no detectamos desvíos fuera de lo esperado».*

«Siempre está presente la posibilidad de un litigio en este negocio», agregó **Vega Cigoj**. *«Por eso trabajamos para brindar el soporte necesario a nuestros asegurados desde su primer contacto con **Zurich**, comenzando con el equipo de suscripción hasta el equipo de Siniestros, quienes asesoran y acompañan a nuestros asegurados»*, completó.

Rubén Tello, *Subgerente de Líneas Industriales en Nación Seguros*, sumó: *«Luego de la salida del confinamiento por la pandemia, vemos un leve incremento en la siniestralidad pero menor al crecimiento del ramo. Si bien el ejercicio aún no cerró, estimamos que la misma rondará en un aumento del 5% con respecto al período anterior».*

En la misma línea, **Di Lorenzo** concluyó: *«La siniestralidad en RC tarda en reflejarse estadísticamente debido a que los plazos de presentación de reclamos poseen demoras que no necesariamente se unifican a la vigencia de la cobertura. Del mismo modo, en cantidad de eventos, durante la pandemia hubo una* ➤➤

LIDERES EN SEGUROS DE CAUCIÓN

NUESTRO ESTILO

ADAPTABILIDAD

CREATIVIDAD

TRABAJO EN EQUIPO

COMPROMISO

Fianzas y Crédito
S.A. Compañía de Seguros

N° de inscripción en SSN 0253
Atención al asegurado 0800 666 6400
Organismo de control www.argentina.gob.ar / ssn
SSN | SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

disminución que levemente fue volviendo a sus parámetros normales, pero que, de todas formas, aún se encuentra por debajo de la media normal de siniestralidad pre pandemia».

Gasoducto Néstor Kirchner

En un aparte, **Tello** nos puso al tanto de las expectativas alrededor de la ***construcción del gasoducto Néstor Kirchner***, en cuanto a demanda de coberturas de RC.

«La construcción de estas mega obras lleva a suscribir pólizas complejas», manifestó. *«Dada su envergadura, en muchos casos y una vez agotada la capacidad local, habrá que recurrir al mercado internacional de reaseguros. Para este caso en particular, no solo se requieren las clásicas pólizas de Responsabilidad Civil Construcción, sino también las de tipo profesionales como Errores & Omisiones y, desde luego, las innumerables coberturas para los distintos tipos de contratistas y subcontratistas. Otra variable que se puede presentar es que la RC esté incluida en el Todo Riesgo Construcción y Montaje y se suscriban pólizas en exceso de éste por la rama RC».*

Innovación en coberturas

A su vez, **Di Lorenzo** habló sobre la ***innovación en coberturas de RC***: *«En ramos tan fuertemente vinculados al marco normativo y al nuevo Código Civil, la innovación se vuelve transversal a los nuevos paradigmas de consumo. Se trata de contemplar los nuevos hábitos y comportamientos para adaptar o crear coberturas según la demanda actual. Algunos ejemplos pueden ser las coberturas para riesgos cibernéticos, ecomovilidad o equipos de criptominería. Son seguros que se van construyendo a medida que el contexto digital, comercial, social y/o cultural evoluciona o se transforma en algún aspecto. En este sentido, en **Federación Patronal** siempre nos mantenemos atentos a cada actualización, en busca de nuevos desarrollos».*

RC Comprensiva

La RC Comprensiva suele contratarse dentro del seguro de Integral de Comercio o de Consorcio. ¿Hay cierto interés por contratar coberturas aparte? **Vega Cigoj**

▲**Alejandro Vega Cigoj**, *Head of Commercial Insurance de Zurich*

respondió: *«Hemos notado un incremento de pedidos de pólizas específicas de RC que, en algunos casos, responden a condiciones y/o exigencias de contrato, mientras que en otros casos se da por conocimiento de la exposición que tiene el asegurado en el desarrollo de su actividad. Pero esto no necesariamente marca una tendencia»*, puntualizó. *«Debemos considerar que, si bien lo ideal es la contratación de una póliza específica de RC para la actividad a desarrollar, la elección de contratar un Integral responde muchas veces a una cuestión netamente económica. Desde **Zurich** asesoramos a nuestros socios comerciales para que brinden el producto que realmente se ajuste a la necesidad del asegurado, explicando la exposición que asume y la potencialidad de un reclamo, y cómo mitigar el mismo con la contratación de una póliza que se ajuste a sus necesidades»*, agregó.

Tello añadió: *«Las RC Comprensiva que se suscribe por Integral de Comercio o de Consorcio generalmente suelen ser productos enlatados que no satisfacen muchas veces las necesidades del asegurado, algunas veces por solo contener dos o tres adicionales a la cobertura básica, o en otras por dar sublímites muy bajos a adicionales como refacciones. En el caso de consorcios de mediana envergadura (por ejemplo, PyMes), vemos que la tendencia de suscribir pólizas específicas de RC está en aumento».*

Límites de coberturas

Las coberturas de RC están ampliando sus márgenes y buscando cubrir nuevos riesgos. Al respecto, **Vega Cigoj** manifestó: *«El crecimiento de diferentes industrias a nivel nacional hará que los seguros de Responsabilidad Civil comiencen a desarrollarse ante nuevos desafíos. En **Zurich** creemos que tienen un gran potencial por delante.*

En este sentido, vemos la posibilidad de que haya espacio para la innovación en temas relacionados con energía, dentro del marco de lo que cubre RC. Asimismo, RC Ambiental es un

▲**Santiago Di Lorenzo**, *Resp. de Riesgos No Automáticos de Federación Patronal*

▲**Mario Miatello**, *Gerente Técnico de Provincia Seguros*

área que desde hace años viene posicionándose. Aunque en su momento se contempló a través de un seguro de Caución, es probable que sea un tema que comience a demandar productos específicos.

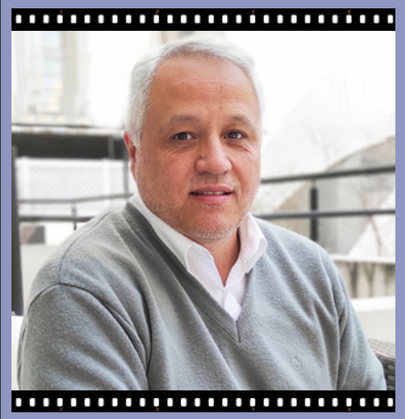
Nuestra estrategia se enfoca en la cercanía con nuestros clientes, en nuestra escucha activa, para poder pensar en ellos de manera integral y así poder desarrollar productos y servicios que les brinden respuesta a sus necesidades, que están en constante evolución».

Por su parte, **Miatello** comentó: *«La cobertura de Responsabilidad Civil de* ***Provincia Seguros*** *apunta a la gestión integral de riesgos. Los nuevos adicionales amplían y establecen las coberturas que se adaptan a las necesidades específicas de las y los asegurados. Contar con adicionales en las pólizas tradicionales permite incluir nuevos riesgos que anteriormente no se encontraban cubiertos. Un ejemplo de esto es la de los Equipos Contratistas».*

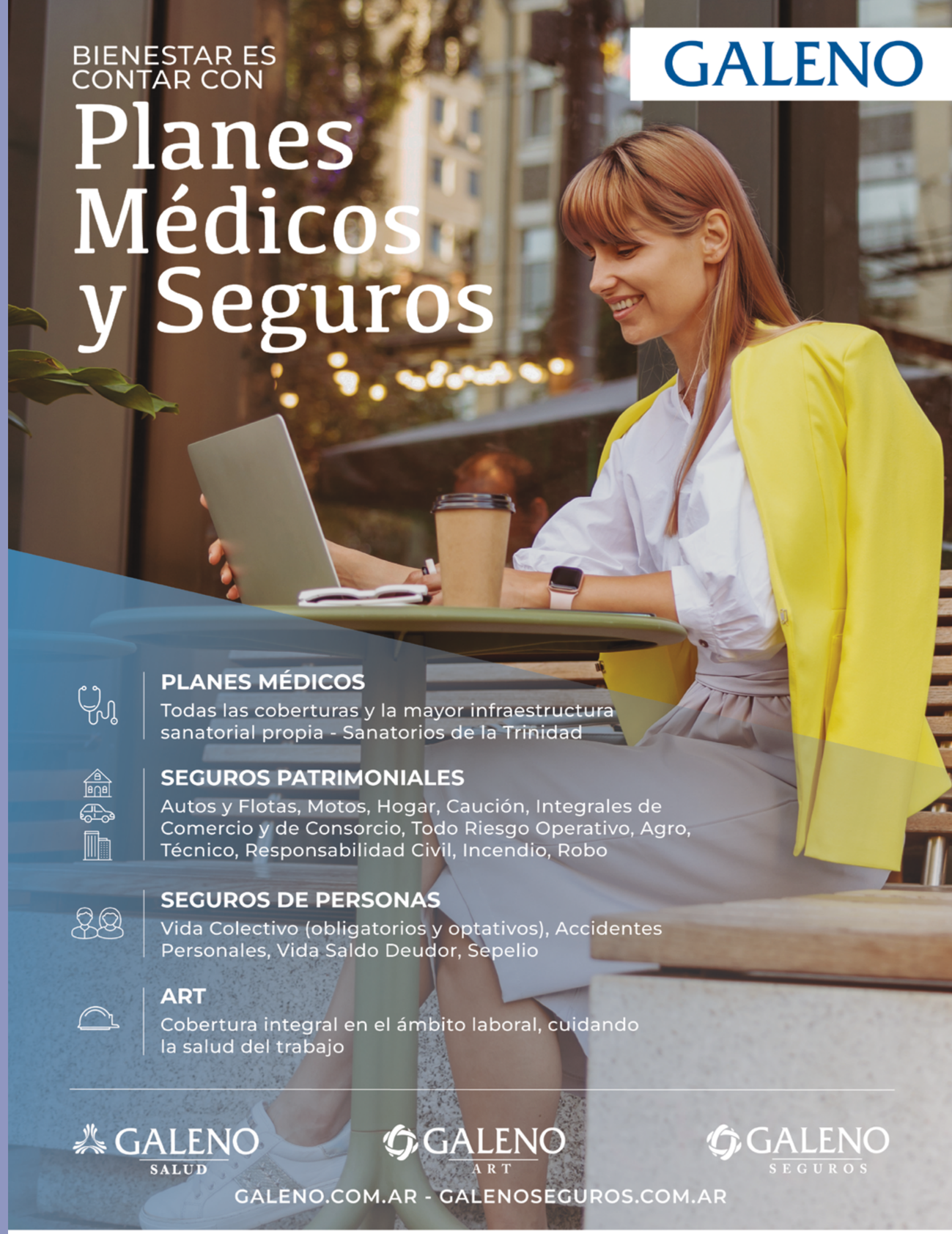
«La amplitud de coberturas existió siempre y por ello consideramos fundamental el asesoramiento de un Productor Asesor», consideró **Di Lorenzo**. *«Asimismo, la crisis económica lleva a que el asegurado pondere más el costo que el beneficio de estar bien amparado. Como consecuencia, la contratación de coberturas termina siendo más limitada en alcance o resulta en sumas aseguradas insuficientes.*

Un riesgo 'nuevo' puede ser la cobertura para la telemedicina, donde también recibimos pedidos de ampliación para dicha actividad profesional en su modalidad de atención virtual», indicó.

Tello finalizó: *«Sin lugar a duda la Responsabilidad Civil es una de las ramas más dinámicas en cuanto al crecimiento de coberturas, que antes no se conocían o eran de aplicación para un pequeño grupo. Algunas van muy atadas al desarrollo de la economía o a una reglamentación más estricta, como por ejemplo la*



▲**Rubén Tello**, *Subgerente de Líneas Industriales en Nación Seguros*



construcción. Otras se encuentran en plena expansión como las RC Profesionales, tales como Administradores de Consorcios, Productores de Seguros, o mala praxis para auxiliares de la medicina, que antes estaba circunscripta a los médicos».

Tasas

El nivel de las tasas en las distintas líneas de negocio muestra un comportamiento distinto: en algunos casos se observa un incremento, mientras que en otros hay tendencia a la baja.

Al respecto, **Di Lorenzo** expresó: «*La competencia en estos segmentos es relevante. La necesidad de sumas aseguradas cada vez más elevadas, acordes a la evolución de los reclamos, y la situación económica actual, lleva a que uno de los factores de ajuste en la economía de los asegurados recaiga sobre el rubro seguros. Por este motivo, desde el área comercial se trabaja con el mayor esfuerzo para lograr el justo equilibrio.*

Es nuestra visión, y consideramos de vital importancia respetar el equilibrio técnico de las tarifas, que es la base de la salud del ecosistema del mercado de seguros».

«*La tendencia a nivel global en todo lo que es RC, D&O y Property apunta a un marcado incremento de tasas, ya que las exposiciones de riesgo son mayores, así como también la potencialidad de reclamos*», intervino **Vega Cigoj**. «*En el mercado local, esto aún no ha impactado en un 100%, pero se vislumbra un incremento en las primas y la baja de participación en riesgos pesados por parte de compañías colegas.*

Desafortunadamente, la competencia comercial ha llevado al mercado a competir únicamente por precio, producto de la crisis. Nosotros estamos convencidos de que la competencia, más temprano que tarde, pasará por la propuesta de valor al cliente, entendiendo mejor las necesidades sobre los riesgos a transferir por parte de los clientes, lo que repercutirá en mejores productos y servicios».

En este punto, **Tello** agregó: «*Lamentablemente, estamos en un mercado relativamente duro, cuyo crecimiento es leve y, por motivos comerciales, eso lleva muchas veces a no aplicar la tasa que deberíamos cobrar para soportar la siniestralidad y aspirar a una rentabilidad moderada. Se podría decir que el comportamiento no es uniforme, quizás hay una tendencia a la baja en RC Comprensiva, Productos y Construcción, no así en la línea de negocios financieros como D&O o E&O, en donde en muchos casos depende de una suscripción por fuera de los contratos automáticos, debiendo recurrir al mercado de reaseguros*».

Miatello terció: «*La competencia comercial de los distintos productos de RC es constante y la oferta en el mercado asegurador es muy amplia, esto genera una tendencia a bajar las tarifas. Sin embargo, tenemos la política de analizar y tarifar con mucha minuciosidad para brindar a las y los clientes una buena experiencia integral. Desde* ***Provincia Seguros*** *entendemos la necesidad de otorgarle al seguro un rol social. Productos como el de Responsabilidad Civil nos brindan la posibilidad de continuar trabajando en la inclusión al mercado asegurador de diversos sectores alineados con las políticas de desarrollo productivo que lleva adelante el Gobierno de la Provincia de Buenos Aires*».

Demanda de coberturas

Para concluir, **Di Lorenzo** y **Miatello** nos pusieron al tanto sobre la demanda en los distintos productos que comprende la cobertura de RC.

RC Construcciones

La demanda en este rubro muestra valores de crecimiento respecto al último trimestre del 2021.

«*La apertura de la actividad fue positiva. Recuperamos el 100% de las pólizas rescindidas y, además, se incrementó la demanda de esta cobertura en barrios cerrados*», afirmó **Miatello**.

Luego, **Di Lorenzo** apuntó: «*La demanda en coberturas para obras, sean públicas o privadas, mantiene una tendencia creciente en lo que va del año 2022, respecto a la del último trimestre del 2021. Las coberturas de Responsabilidad Civil amparan varios riesgos/obras, sean éstas nuevas o remodelaciones, ampliaciones, demoliciones. Del mismo modo, obras en vía pública de infraestructura urbana, calles, servicios públicos; u obras privadas de viviendas, edificios, depósitos, etc.*

Se cubre la Responsabilidad Civil en que incurra el asegurado por daños causados a terceros en su persona o en sus bienes emergente de la ejecución de los trabajos realizados, cuando dichos daños sean causados por:

- *Derrumbe del edificio en construcción o en refacción.*
- *Caída de objetos. Incendio y/o explosión.*
- *Cables y descargas eléctricas.*
- *Carga y descarga de materiales.*
- *Abertura de zanjas y/o excavaciones.*
- *Prueba de calderas.*
- *Caída de rayo.*
- *Escape de gas.*
- *Utilización de maquinarias y equipos de construcción, entre otras*».

Sobre esto último, **Miatello** comentó que, si bien estas son las coberturas más frecuentes, «*no podemos generalizar, ya que las coberturas varían según las exigencias de cada provincia o municipio en donde se lleve a cabo la obra*».

RC Producto

Miatello consideró: «*La demanda en RC Productos muestra un incremento importante sobre todo en PyMEs. A este tipo de cobertura la denominamos 'amplia', porque una vez que la o el asegurado pierde la posibilidad de ejercer un control material directo, desde que fue entregada la cobertura, aplica al consumo y/o uso de éstos por parte de terceras o terceros (clientas o clientes)*».

Por su parte, **Di Lorenzo** comentó: «*La cobertura de RC Productos tiene una gran cantidad de años en el mercado y, ante las bondades que ofrece, siempre ha sido inquietante la poca penetración que ha tenido. Hay que tener en cuenta que un determinado producto o servicio puede ocasionar daños al consumidor o usuario y responsabilizar a toda la cadena de distribución: desde el fabricante o importador, exportador, hasta el último distribuidor o comercializador del mismo. El mercado para ofrecer la cobertura es por demás interesante y amplio, pero la realidad es que no logra tener la preponderancia que el riesgo amerita.*

Hemos notado mayor interés en los asegurados por coberturas que amparen actividades con delivery, take away, *gimnasios que alquilaron sus equipos a los clientes, producción y manufactura en pequeños emprendimientos*».

D&O

Por último, nos referimos a la cobertura de D&O, que está mostrando señales de crecimiento.

Di Lorenzo explicó: «*En el último tiempo notamos una mayor cantidad de consultas y operaciones de RC D&O, fruto de una mayor conciencia aseguradora, ya que el riesgo al que están expuestos es importante y relevante (pueden sufrir reclamos los Directores o Gerentes por parte de accionistas, empleados, clientes, competidores, entidades regulatorias, etc.). La cobertura ofrecida es bajo modalidad* Claims Made *y la contratación es individual en nombre de la persona jurídica, amparando a todos los directores y/o gerentes actuales o futuros, ofreciendo cobertura A (responsabilidad de Directores y Gerentes) y B (reembolso por indemnización)*».

Finalmente, **Miatello** puntualizó: «*Si bien el mercado de D&O viene creciendo lentamente, lo hace de manera sostenida. Cada vez más PyMEs entienden la necesidad de resguardar el patrimonio de la Sociedad y de sus CEOs.*

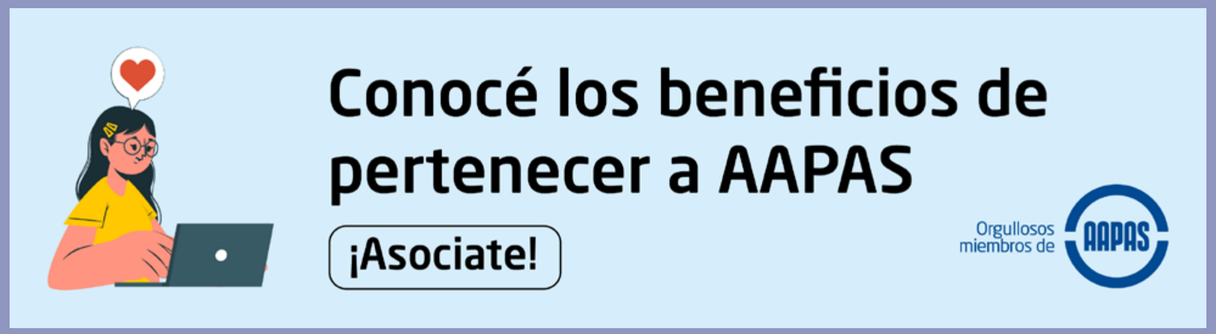
Entre las coberturas más usuales están:

- ***Cobertura A*** *- Para directoras/es y funcionarias/os individualmente.*

Paga por cuenta y orden de las/os aseguradas/os todas aquellas sumas que resulten legalmente obligadas/os a pagar como resultado de un reclamo derivado de un acto erróneo. En general no aplica deducible.

- ***Cobertura B*** *- Reembolso a la sociedad.*

Reembolsa a la sociedad aquellas sumas que la misma haya indemnizado como resultado de un reclamo derivado de un acto erróneo de acuerdo con la ley o sus estatutos. Dicha sociedad puede o debe indemnizar a las/os aseguradas/os por su responsabilidad. Aplica deducible».



SUSTENTABLE

VEHÍCULOS - COBERTURAS - PLANES - SUMAS ASEGURADAS - REQUISITOS DE CONTRATACIÓN

Opinan *Eugenio Muerza / Marcelo Perona / Yoel Rangel / Marcela Reniero / Mauro Zoladz*

Seguros de Movilidad Sustentable, un nuevo nicho de mercado

Marcelo Perona, Gerente Técnico de Intēgrity Seguros; Mauro Zoladz, Head Of Customer Proposition en Zurich Argentina; Yoel Rangel, Gerente Comercial de Libra Seguros; Eugenio Muerza, Gerente Comercial de ATM Seguros; y Marcela Reniero, Responsable del Área de Movilidad Sustentable de Río Uruguay Seguros, reflexionan sobre el auge de la movilidad sustentable y describen las coberturas que ofrecen sus Compañías para bicicletas, monopatines, rollers y diversos equipos.

Escribe **Dra. Gabriela Álvarez**

Con el surgimiento de la nueva era y el cambio de generaciones, los valores y comportamientos de las sociedades van mutando hacia usos y costumbres más amigables con el medio ambiente, que resulten más económicos, que brinden una mayor comodidad y calidad de vida. Los medios de transporte siguen también esa lógica y, por ello, han ido surgiendo como método alternativo al uso del transporte público o mismo del vehículo para llegar o retirarse de los lugares de trabajo, lo que llamamos los medios de movilidad sustentable, como la bicicleta, monopatines eléctricos, entre otros.

Con el objetivo de profundizar el conocimiento del mercado y de los seguros y productos que se ofrecen para este segmento nuevo, entrevistamos a varios referentes de las principales compañías de seguros del rubro.

- Dentro de lo que se considera movilidad sustentable existen varios tipos de vehículos, ¿qué bienes aseguran dentro de este rubro?

Desde ***Intēgrity Seguros***, **Marcelo Perona**, ***Gerente Técnico*** de la Compañía, nos comenta que movilidad sustentable es aquel modelo de traslado saludable de bajo consumo de carbono, que prioriza el elevar la calidad de vida urbana y el bienestar colectivo, así como la creación de espacios públicos confortables que favorezcan la convivencia ciudadana. *«Bajo este concepto comercializamos coberturas para:*

- *Bicicletas mecánicas*
- *Bicicletas, Monopatines y Motos Eléctricas. Actualmente tenemos aproximadamente 2.500 pólizas de motos eléctricas.*

En lo sucesivo, nos remitiremos a nuestro producto BIKE (Bicicletas Mecánicas)».

En el caso de ***Zurich***, **Mauro Zoladz**, ***Head Of Customer Proposition en Zurich Argentina,*** señaló que *«desde la empresa contamos con la plataforma* ***nomADN,*** *por la cual se pueden asegurar diversos equipos de movilidad urbana: monopatines, rollers, patinetas, skates, patines, skateboard, hoverboard, bicicletas y triciclos».*

Yoel Rangel, ***Gerente Comercial de Libra Seguros,*** destacó que los nuevos estilos de vida están cambiando la movilidad, donde el uso de medios sustentables está a la cabeza. *«Hay varios factores que los han impulsado, la mayor conciencia ecológica, un estilo de vida más sano, las facilidades urbanas para un transporte más seguro, aspectos económicos derivados del ahorro en medios de transporte tradicionales y, fundamentalmente, lo aceleró la pandemia por las restricciones que planteó.*

En este sentido, en ***Libra*** *hemos desarrollado un producto denominado* ***Ecomóvil****, el mismo da cobertura a:*

- *Bicicletas,*
- *Monopatines,*
- *Rollers»*

Desde ***ATM Seguros***, **Eugenio Muerza**, su ***Gerente Comercial***, comentó que *«hace unos años en Argentina hablar de movilidad sustentable era casi pretencioso. Sin embargo, con el correr del tiempo, tener un vehículo de esas características no se hizo imposible. Hablamos de medios de trasportes económicos, livianos y que cuentan con un plus: no contaminar el ambiente. Atentos a estas transformaciones, en* ***ATM Seguros*** *cubrimos los rubros de:*

- *Motos eléctricas,*
- *Bicicletas convencionales y eléctricas,*
- *Monopatines eléctricos».*

Marcela Reniero, *Responsable del Área de Movilidad Sustentable de Río Uruguay Seguros*, destacó que *«dentro de lo que es movilidad sustentable aseguramos autos y pickup eléctricos y/o híbridos, motovehículos eléctricos y bicicletas y monopatines en su formato original de fábrica (tradicionales y/o eléctricos)».*

- ¿Qué tipo de coberturas ofrecen para cada bien asegurado y cuál es el costo aproximado de un seguro para estos vehículos?

En el caso de ***Intēgrity Seguros***, **Marcelo Perona** comentó que en líneas generales, las coberturas ofrecidas son las siguientes:

- *Bike: Robo + Incendio + Responsabilidad Civil (más la nueva Asistencia en caso de Robo).*

Zurich Seguros -tal como señaló **Mauro Zoladz**- posee un producto llamado ***nomADN*** que *«ofrece cobertura de robo para los equipos de movilidad urbana, su kit de seguridad (casco, coderas, rodilleras y también los candados de seguridad), los equipos electrónicos portátiles (celular, auriculares, notebook o tablet), las mochilas y objetos de uso personal. Además, cuenta con la cobertura de Responsabilidad Civil que protege ante posibles daños que se puedan generar accidentalmente a terceros utilizando los equipos de movilidad».* ➸

CONSULTORÍA ACTUARIAL / SOFTWARE TÉCNICO

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

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

Para obtener más información, contacte a:

Fernando Mesquida
fernando.mesquida@milliman.com

Hector Gueler
hector.gueler@milliman.com

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

Milliman

▲**Marcelo Perona**, *Gerente Técnico de Intēgrity Seguros*

Yoel Rangel manifestó que *«en **Libra Seguros**, tenemos dos planes:*

• Base, donde damos cobertura por robo y destrucción total con una suma asegurada mínima de $35000, y la máxima en $200000.

• Full, donde al primero se le adiciona responsabilidad Civil y Accidentes Personales para el usuario.

Ambos planes tienen servicios adicionales realmente disruptivos y de gran utilidad para el asegurado».

En el caso de ***ATM***, **Eugenio Muerza** nos comentó las coberturas que actualmente ofrece la compañía:

*«Para **Motos eléctricas,** contamos con una amplia oferta: **Responsabilidad Civil** de $23.000.000; **Robo Clásico** que cubre robo, hurto, incendio total con franquicia 3% del siniestro, protección ante granizo, reposición de moto 0KM (6 meses) y ajuste automático de suma asegurada; **Robo Premium** y **ATM Black**, son sin franquicia y además de lo anterior cubren robo parcial, destrucción total por accidente, daños parciales, reposición de moto 0KM a 12 y 24 meses, respectivamente. Todas las coberturas son de calidad Premium, incluso las contrataciones de Responsabilidad Civil, que incluye asistencia al viajero, remolque, descuentos y promociones. Contratando ATM Black nuestros clientes cuentan con muchos más beneficios como asistencia prioritaria en todos los trámites, servicio de auxilio por avería y accidentes sin límites mensuales, asistencia por combustible y cambio de neumáticos, alojamiento por inmovilización en caso de accidente, cobertura en la República Argentina, países limítrofes y Perú, entre otros.*

Si bien las prestaciones de las coberturas de motos eléctricas son las mismas que para las motos tradicionales, la compañía ofrece costos diferenciales para fomentar el uso de estos vehículos y así contribuir con el cuidado del medio ambiente.

▲**Mauro Zoladz**, *Head of Customer Proposition de Zurich Argentina*

*Para los productos **bicicletas convencionales, e-bikes y monopatines eléctricos** comercializamos dos planes destacados:*

***Classic**, que cubre Robo, y **Platino**, que -además- incluye Responsabilidad Civil y Accidentes Personales a consecuencia de muerte e invalidez total y/o parcial, y gastos de asistencia médico farmacéutica. Ambos planes amparan al asegurado principal y al grupo familiar conviviente, en tránsito dentro del territorio de la República Argentina.*

Con estas coberturas se pueden asegurar bicicletas tradicionales destinadas a uso particular, ruteras, BMX, mountain bike o de paseo, de hasta 5 (cinco) años de antigüedad en ambos planes, e-bikes destinadas a uso particular y monopatines, de uso particular o comercial, de hasta 3 (tres) años de antigüedad.

En cuanto a las sumas aseguradas, siempre serán de acuerdo al valor del vehículo, para las bicis convencionales, el cliente puede optar por alternativas que van desde $25.000 hasta $125.000. Para las e-bikes los montos van desde $100.000 hasta $300.000 y para los monopatines eléctricos, el cliente puede elegir entre cuatro alternativas de sumas aseguradas que van desde los $50.000 hasta $200.000.

*En lo relativo a la modalidad de las coberturas, tanto para **Classic** como para **Platino**, sean bicicletas tradicionales, e-bikes o monopatines eléctricos, son a primer riesgo absoluto, es decir que, en caso de ocurrencia de siniestro, se indemnizará hasta la suma asegurada contratada.*

Al contar con diversos planes para los distintos tipos de vehículos siendo de distinta tarifación podemos informar costos promedios.

▲**Yoel Rangel**, *Gerente Comercial de Libra Seguros*

*• **Bicicletas comunes:***
Plan Classic $ 4.600; Plan Platino $ 11.000.
*• **E-Bikes:***
Plan Classic $ 14.700; Plan Platino $ 38.900.
*• **Monopatines Eléctricos**:*
Plan Classic $ 9.140; Plan Platino $ 24.300»

En el caso de ***Río Uruguay Seguros***, **Marcela Reniero** informó que *«en autos y motos para este segmento ofrecemos coberturas de Todo Riesgo sin franquicia en daños parciales, con costos significativamente más bajos que una cobertura similar para vehículos con otro tipo de combustible, es decir, mejoramos la cobertura y los costos de la misma. Con respecto a las Bicicletas y Monopatines, que se suscriben por el ramo Robo, además de Robo e Incendio contamos con cobertura de Todo Riesgo cubriendo el daño total de los bienes y daño parcial a consecuencia de robo o su tentativa con un límite del 15% de la SA».*

- En un mercado tan competitivo, ¿qué beneficios ofrecen por contratar este seguro respecto de otras compañías del mercado?

En ***Intēgrity Seguros***, para la cobertura de las Bicicletas, el nuevo servicio de Asistencia para casos de Robo que consiste en ***reintegros de gastos de***: remis, reposición de documentación y reemplazo de cadenas y candado.

En ***Zurich Seguros***, la aplicación ***nomADN*** cuenta con una asistencia especialmente diseñada que tiene entre sus principales alcances:

SUSTENTABLE

-➔ • ***Traslado y Reparación:*** como primera alternativa, se busca ayudar con la reparación en la calle en el lugar donde esté la persona. Si no es posible la reparación, se lo traslada a un taller o a su domicilio.

• ***Asistencia a las Personas:*** con este servicio se busca brindar el traslado al domicilio o comisaría ante un robo, también incluye la coordinación de denuncias de tarjetas de crédito y baja de línea de celulares. Además, provee un escolta telefónico para ingreso/egreso al domicilio.

• ***Help Desk tecnológico:*** para que la persona pueda hacer uso de sus equipos electrónicos portátiles sin problemas, se brinda con asistencia telefónica para resolver problemas operativos, como así también del envío de un técnico a domicilio.

En el caso de ***Libra Seguros***, el gran diferencial radica en los servicios adicionales, tales como: cobertura de gastos en taller por reparaciones, en traslado, descuento de hasta el 50% en artículos de bicicletería y consultoría legal.

▲**Eugenio Muerza**, *Gerente Comercial de ATM Seguros*

En ***ATM Seguros***, cada producto cuenta con características particulares y responde a las demandas de cada cliente. *«En ese sentido, ofrecemos servicios diferenciales en todas las coberturas. En todos los planes Platino, ofrecemos -además- la cobertura de Responsabilidad Civil y Accidentes Personales. Asimismo, ofrecemos descuentos de hasta el 30% en comercios de todo el país, a través de la plataforma* ***ATM Beneficios****».*

En el caso de ***Río Uruguay Seguros***, además de acompañar el segmento desde el costo del seguro, *«ofrecemos la posibilidad de ajuste automático del 20% en la suma, y la contratación de un Seguro de Vida Individual simplificado para el titular de la póliza para el seguro de Bicicletas y monopatines junto con la cobertura Todo Riesgo. En el primer año de vigencia acompañamos al asegurado con una póliza de Accidentes Personales bonificada».*

- ¿Cuál es la forma de contratación y qué requisitos se exigen para la misma?

Marcelo Perona, *Gerente Técnico de Intēgrity Seguros*, informó que *«la contratación de estas coberturas puede realizarse a través de nuestra Red de Productores. Para ellos tenemos nuestro producto* ***Bike*** *a través de nuestra página web en el que se podrá cotizar unidades de hasta $ 500.000.*

Los datos que necesitamos son: Factura de compra/valuación, foto, detalle de equipamiento, foto fechada».

Mauro Zoladz, *Head of Customer Proposition en Zurich Argentina*, destacó que *«las personas pueden contratar este servicio de la manera que prefieran: on demand en la aplicación* ***Zurich Now****, en forma automática desde la página web www.zurich.com.ar o solicitándolo a su asesor de seguros. También, los clientes actuales de* ***Zurich*** *podrán asegurar los equipos de movilidad incorporándolos a su seguro de Hogar vigente».*

Yoel Rangel, *Gerente Comercial de Libra Seguros*, manifestó que *«obviamente por ser nuestro canal de comercialización por excelencia,* ***EcoMóvil*** *se puede contratar a través del Productor Asesor de Seguros o en* ***LibraOnline*** *para luego ser derivado a un PAS para su posterior atención.*

Contamos con dos productos que tienen suma asegurada que el PAS puede elegir (dentro de un mínimo y un máximo): ***Eco Móvil Base*** *y* ***Eco Móvil Full****. Para la contratación de estos productos se solicitan algunos datos obligatorios:*

- *Marca y Modelo.*
- *Número de serie.*
- *Factura.*
- *Fotos del Objeto».*

Eugenio Muerza, *Gerente Comercial de ATM Seguros*, señaló que *«la contratación de los productos se hace exclusivamente a través de nuestros Productores Asesores de Seguros, a quienes los interesados pueden consultar y quienes les aportarán toda la información necesaria. Ellos cumplen un rol fundamental en nuestra compañía: son los que asesoran a cada cliente, conocen sus necesidades y saben cómo responder a cada demanda. Para* ***ATM Seguros****, los PAS son socios estratégicos que poseen la capacitación adecuada y están siempre dispuestos a mejorar y seguir haciendo crecer sus carteras de clientes».*

Marcela Reniero, *Responsable del Área de Movilidad Sustentable de Río Uruguay Seguros*, destacó que *«nuestro canal de contratación por excelencia es a través de nuestra red de Productores Asesores, además se puede encontrar información y contratar de manera digital con el equipo de* ***Atención Digital de RUS****. El requisito principal es contar con inspección por fotos de las movilidades, identificación de las mismas por números de motor y chasis, patentes en autos y motos y número de cuadro en bicicletas y monopatines».*

- ¿Cuentan con alguna herramienta digital que permita agilizar y simplificar este tipo de coberturas y su gestión por parte de los asegurados?

Marcelo Perona relató que *«el PAS puede acceder a nuestra página y, en forma rápida y sencilla, no sólo podrá cotizar Bicicletas hasta la suma de $ 500.000, sino también emitir sin mayores inconvenientes».*

▲**Marcela Reniero**, *Responsable del Área de Movilidad Sustentable de RUS*

Mauro Zoladz comentó que *«****nomADN*** *es una plataforma que salió recientemente al mercado. Gracias a su foco en las personas y la solución a problemas actuales, obtuvimos una excelente recepción por parte de nuestros clientes y aliados estratégicos».*

Yoel Rangel explicó que *«ingresando a la web, el interesado puede pedir cotización a través del WhatsApp y luego se emite la póliza. No contamos con una herramienta digital de autogestión ya que la respuesta es rápida y la emisión de la póliza se concreta en el día. Nuestro valor agregado es la comunicación directa con un especialista en este producto así podemos brindar la mejor asistencia».*

Eugenio Muerza destacó que *«somos una compañía de Productores Asesores de Seguros y para complementar su labor hemos habilitado a través de la web una herramienta que les permite obtener la cotización y emisión de la póliza en forma inmediata».*

Marcela Reniero manifestó que cuentan con una Herramienta Digital para realizar inspecciones previas. *«El cliente recibe un link con el cual puede auto inspeccionar su vehículo, una vez cargadas las fotos mediante IA, la aplicación valida que el vehículo se encuentre en perfectas condiciones».*

- En el tiempo de comercialización, ¿cuál es la experiencia de la compañía respecto a este tipo de coberturas?

En el caso de ***Intēgrity Seguros***, **Marcelo Perona** señaló que *«****Bike*** *es un producto que comercializamos desde el año 2012, conocemos perfectamente su dinámica. Con más de 2.000 bicicletas cubiertas en todo el país, podemos decir que ha recorrido por distintos estadíos en cuanto a siniestralidad se refiere. La pandemia ha acomodado el resultado, en los últimos años podemos afirmar que opera con ratios menores al 35%».*

Yoel Rangel, desde ***Libra Seguros***, destacó que *«nuestra experiencia con* ***EcoMóvil*** *es de menos de un año y realmente estamos muy conformes con el desarrollo del producto. Los Productores Asesores de Seguros tienen un producto que les amplía su portafolio y les otorga una oferta diferenciada; y el Asegurado, más allá del uso que hace de los mismos, valora poder contar con los servicios adicionales. Mes a mes tenemos un crecimiento promedio del 30% en nuevas suscripciones».*

En el caso de ***ATM Seguros***, **Eugenio Muerza** manifestó que *«en el tiempo que llevamos comercializando las coberturas para estos vehículos, encontramos una buena aceptación por parte de los usuarios. Notamos un auge en la utilización de estos medios de transporte que significan un traslado más veloz, económico y saludable; al mismo tiempo que, el crecimiento del resguardo de estos bienes a través de un seguro es cada vez mayor. A su vez, la novedad de promocionar este tipo de coberturas hizo que se genere el alta de nuevos Asegurados en la Compañía».*

Desde ***RUS***, **Marcela Reniero** comentó que *«las coberturas son relativamente nuevas para nosotros porque en Argentina la movilidad sustentable también lo es. Se visualiza que está tomando mayor auge y apuntamos a captar el segmento con la atención y el servicio en la venta y en la postventa que caracterizan a RUS».*

TECNOLOGÍA

ACTUALIDAD - CONSUMIDORES - SOLUCIONES - BENEFICIOS - RESULTADOS - FUTURO

Entrevista a *Reinhard Molter*

La transformación digital de las Aseguradoras

Las nuevas tecnologías brindan grandes oportunidades para impulsar y perfeccionar los servicios de asistencia tecnológica remota en el sector seguros. Los clientes de hoy en día demandan respuestas rápidas a través de cualquier canal. En diálogo con Informe, Reinhard Molter, CEO y Fundador de Hexagon Consulting, desarrolla la importancia y los beneficios de la digitalización para la industria financiera y aseguradora, y detalla las soluciones brindadas por Hexagon para mejorar la experiencia digital en el escenario de omnicanalidad de las compañías.

Escribe **Dra. Gabriela Álvarez**

El paso de la pandemia por nuestras vidas ha dejado importantísimas experiencias, ya sea a nivel personal, de cada individuo que lo vivió a su manera de acuerdo a las circunstancias que se le fueron presentando en su realidad cotidiana, como también en el plano de los negocios, las empresas ya sean pymes o grandes firmas, las cuales debieron irse adaptando a lo que llamamos la nueva realidad.

Una nueva realidad que se basó principalmente -y como característica sobresaliente- en la falta de contacto.

La imposibilidad de ver a nuestros familiares más cercanos en el ámbito personal que trajo la pandemia, también se trasladó al mundo de los negocios y las empresas, como aquella imposibilidad del contacto personal, cara a cara con los clientes e incluso entre los empleados de la firma. La relación cara a cara concluyó en aquél mes de Marzo de 2020 en forma repentina e inesperada, lo que obligó a las empresas a tener que *aggiornarse* a esta nueva situación, adaptando sus sistemas de un día para el otro, con el fin de poder seguir operando a pesar de los contratiempos.

Es por ello, que ***la digitalización de los procesos y el uso de la tecnología debió crecer a pasos agigantados*** y fue, sin duda alguna, la herramienta que nos permitió seguir en contacto, poder seguir desarrollando nuestra actividad y, en medio de todo ello, poder seguir creciendo y no quedarse en el camino como le ocurrió a gran cantidad de empresas.

La pandemia se presentó como la necesidad de innovar, de aprovechar la oportunidad para hacer los procesos más simples, más eficientes y más productivos. Es que ***la innovación entendida como tal en una empresa, abarca diversos aspectos, desde lograr la experiencia de usuario más efectiva para atrapar el interés de los clientes y fidelizarlos, hasta generar motivación en los empleados para alcanzar los objetivos de negocio en tiempo y forma***. Optimizar procesos actuales y predecir aquellos futuros.

La firma **Hexagon Consulting** fue una de las encargadas de llevar a cabo estos procesos, en el mundo de los seguros y las finanzas. En su misma carta de presentación indica que ***construir la digitalización es mantenerse en el camino competitivo sin importar su tamaño o rubro y la tecnología juega un rol clave.*** Aquí es donde surge el hito de tomar una decisión estratégica al seleccionar la plataforma adecuada entre un amplio espectro de soluciones. La clave está en comprender la combinación correcta de requisitos para su negocio y elegir las herramientas idóneas. ***La tecnología constantemente nos sorprende, y debemos estar preparados para adaptarla a nuestro negocio.*** La necesidad de digitalización está más presente que nunca.

Es por ello que con el fin de conocer en profundidad de qué se trata esta nueva etapa y qué implica para las empresas en general, entrevistamos a **Reinhard Molter, *CEO y Fundador de Hexagon Consulting***, quien nos relató la importancia de la digitalización y los beneficios que trajo y seguirá trayendo para cada firma que elija realizarla.

- Luego de haber atravesado la era que marcó la parte más dura de la pandemia ¿qué cambios notaron en el desarrollo de su trabajo antes y después de la misma?

- El mercado de consultoría en Argentina y la región ha tenido un gran impulso dado por la aceleración de los proyectos de innovación y transformación durante los últimos 24 meses, donde el principal cuello de botella estuvo en la necesidad exponencial de profesionales capacitados y certificados en distintas tecnologías y soluciones.

En el sector financiero, todo este movimiento generó un cambio que impuso el desarrollo de *apps* para la atención al cliente, la aparición de múltiples billeteras virtuales y el uso extendido de tecnologías como *chatbots* y automatización robótica de los procesos existentes, ***transformando y reconvirtiendo los flujos de negocio manuales en automáticos y los canales de atención convencionales en plataformas online.***

▲**Reinhard Molter**, *CEO y Fundador de Hexagon Consulting*

Estos cambios generaron un espacio para que se asentaran los pagos por sistemas de *QR*, una mayor participación de las *billeteras virtuales* en la caja de los comercios minoristas y la transformación profunda del *back office* de las compañías de seguros, habilitando nuevos productos más ajustados a la necesidad y demanda de los consumidores actuales.

- Desde su experiencia, ¿cómo ven actualmente la industria del seguro?

- Actualmente, ***el mercado asegurador argentino se ve en un momento en el que necesita una reconversión del negocio.*** Y allí, sin importar el tamaño de la compañía, ***es clave cuán visionario es el management de la empresa en proyectarse hacia el futuro.*** Hay muchas pequeñas o medianas compañías que entienden que la transformación digital les puede ayudar muchísimo a la hora de competir con otras de mayor envergadura. ***A través de la tecnología, a las empresas aseguradoras no les hace falta pensar en abrir una oficina para comenzar a vender, pueden llegar a cualquier lado, y eso puede ser una ventaja para los más pequeños.*** La transformación digital en las compañías de seguros influye en las diferentes etapas del proceso, y ayuda a generar nuevos productos y servicios. Lo que hace posible mejorar la calidad de la experiencia del asegurado y de los agentes y *brokers* a través de una omnicanalidad eficiente. Ofreciéndoles a la vez una experiencia más simple, efectiva y una respuesta ágil a los requerimientos del mercado actual.

- La era digital ha provocado un profundo cambio en los consumidores de seguros, ¿qué cambios notan en ellos y cómo se manejan con respecto a la necesidad de inmediatez que impera hoy en nuestra sociedad?

- Las nuevas tecnologías brindan grandes oportunidades para ***impulsar y perfeccionar los servicios de asistencia tecnológica remota en el sector seguros.*** Además, ***los clientes de hoy en día demandan respuestas rápidas a través de cualquier canal.*** Diferentes encuestas del sector afirman que ***el asegurado digital basa su selección de compañía en base a tres preferencias:*** -➔

• El ***precio***, por este motivo cada vez más compañías apuestan por tecnologías que le permiten cotizar de forma personalizada.

• Las ***recomendaciones***, la ***experiencia de familiares y amigos*** es un factor influyente. A este aspecto podemos sumarle la incidencia que tienen las reseñas o comentarios en diferentes redes sociales o internet.

• La ***información y gestión online***. Cada vez más usuarios comparan opciones y contratan servicios *online*, ponderando aquellas empresas que ofrecen una gestión cien por ciento *online*.

- ¿Qué tipo de soluciones brindan desde Hexagon para las compañías de seguros?

- **Hexagon** ***es una consultora IT***, dedicada a acompañar a sus clientes del sector financiero en su transformación de negocio hacia la digitalización, a través de transformaciones de procesos, implementando *software SAP* y *SAP Fioneer* y desarrollando aplicaciones para mejorar la experiencia digital en el escenario de omnicanalidad de las compañías.

Hexagon es pionero en liderar implementaciones *SAP* y *SAP Fioneer* en la industria financiera y acompañar a los clientes en su transformación digital con tecnología *SAP* y *SAP Fioneer*. Con una ***trayectoria de más de 10 años en el mercado de seguros y bancos***, somos el socio estratégico de negocios de transformación digital en el sector con un amplio *know how*.

- ¿Qué beneficios trae aparejado para las aseguradoras el uso de estas herramientas digitales?

Las aseguradoras deben subirse al cambio y repensar sus modelos de negocio para avanzar hacia un modelo operativo compatible, seguro y habilitado digitalmente para mejorar las experiencias de los clientes, empleados, socios y otras partes interesadas. Las nuevas herramientas y capacidades digitales ayudan a agilizar el desarrollo de nuevos productos, las experiencias digitales y la transformación de funciones clave en todas las áreas, desde marketing, distribución, suscripción y reclamaciones hasta finanzas y contabilidad.

Aquellos que adoptan la transformación digital pueden lograr ventajas competitivas significativas al satisfacer las necesidades de los asegurados del futuro, lo cual impulsa la agilidad operativa para responder a las cambiantes expectativas del mercado. Para tener éxito, las aseguradoras deben entender lo que es posible y tomar medidas decisivas que creen valor ahora e impulsen el crecimiento a largo plazo.

Desde **Hexagon**, ***colaboramos con aseguradoras tanto en programas de transformación a gran escala como en implementaciones específicas de herramientas y capacidades digitales.*** El gran potencial de las herramientas tecnológicas radica en dos aspectos:

a) Grandes volúmenes de datos para analizar y estudiar comportamientos con el fin de resaltar información útil para una mejor toma de decisiones.

b) Captación de nuevos clientes sin límite geográfico y establecimiento de canales oportunos para fidelizar a los ya existentes.

- ¿Qué resultados obtuvieron con la implementación de estas nuevas tecnologías?

- Un proyecto comienza cuando el equipo de liderazgo de una aseguradora define qué es necesario modificar, cómo vienen manejando sus procesos y deciden encarar la búsqueda de soluciones tecnológicas para ese problema. El *software de SAP* y *SAP Fioneer* resuelve gran parte de los problemas de negocio que puede tener una empresa de la industria, como puede ser: ***mejorar la atención al cliente final, un nuevo portal para los productores, un software de cumplimiento normativo.***

Hay proyectos de implementación de nuevas tecnologías que duran pocas semanas y que requieren de equipos pequeños de 5 o 6 personas como, por ejemplo, se podría aspirar a tener lista una aplicación pequeña para poner en mercado en sólo 3 meses. Ahora, si la compañía quiere cambiar, por ejemplo, todo su sistema contable y de proceso empresarial, entonces se trata de un proyecto de no menos de 6 meses con 8 o 10 personas.

El gran desafío de toda implementación es cómo se relacionan los sistemas existentes con los nuevos que se incorporarán. En la industria financiera, las empresas suelen tener muchas aplicaciones diferentes, hechas por diferentes proveedores, entonces cuando se busca implementar algo nuevo también es importante que se integre con todas ellas. ***La integración de aplicaciones de un proyecto es posiblemente una de las partes más complejas del proceso.***

- ¿Cómo ven el futuro del mercado asegurador en cuanto a la utilización de estas herramientas?

- La pandemia ha ilustrado que el panorama económico puede cambiar de la noche a la mañana, y es posible que aquellos que se encuentran desprevenidos nunca puedan ponerse al día. ***Para que las aseguradoras respondan a los aumentos repentinos de siniestros y evalúen el riesgo en situaciones novedosas, se requieren datos de alta calidad y la capacidad de extraer significado de ellos.*** Por tal motivo, es importante que se considere:

• ***Continuar la marcha hacia lo digital***, que será la clave para el futuro del mercado asegurador: los clientes exigen experiencias digitales y personalizadas, pero casi la mitad de las aseguradoras aún no las han proporcionado. En esta era de creciente competencia de los nativos digitales y de interrupciones en la vida cotidiana, ***la digitalización es esencial***.

• ***Preparar la cartera de talentos para el futuro*** es otra de las acciones en la que el mercado debería estar pensando. ***Estar atento a los requisitos y necesidades del mañana, y capacitar a la fuerza laboral según sea necesario***, especialmente cuando se trata de habilidades tecnológicas. Al mismo tiempo, los ejecutivos deben considerar las causas que son importantes para los empleados y asegurarse de que sean un factor al crear la estrategia corporativa.

Las aseguradoras deberán ampliar sus redes comerciales para incluir socios en otras industrias, *insurtechs*, nativos digitales y pares para maximizar las oportunidades comerciales y aumentar la satisfacción del cliente.

aacms
ASOCIACION ARGENTINA DE COOPERATIVAS Y MUTUALIDADES DE SEGUROS

stop loss
bureau de reaseguros s.a.

rasa
Reaseguradores Argentinos SA

FINALOSS S.A.
de Mandatos y Servicios

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

Río Uruguay Seguros, Nacional Seguros, Sudamericana y Estacubierto.com presentan *«Ayllu»*, el primer seguro para migrantes

El pasado jueves 9 de junio, en la sede de ***Nacional de Seguros***, ubicada en la ciudad de Santa Cruz de la Sierra, Bolivia, se realizó una conferencia para presentar el ***Seguro 'Ayllu', una cobertura pensada para proteger a la comunidad migrante.*** Este seguro ***abarca gastos médicos por accidente, sepelio y muerte accidental.*** La compañía aseguradora ***Nacional Seguros***, con el respaldo de la ***Fundación Profin***, **Río Uruguay Seguros (RUS)** de Argentina, ***Sudamericana Corredores de Seguros*** y ***Estacubierto.com***, están próximos a lanzar ***«Ayllu», el primer seguro para la comunidad migrante.***

El objetivo de ***'Ayllu'*** es ***asegurar a los migrantes bolivianos que residen en Argentina y, desde Nacional Seguros, asegurar a las personas que reciben en Bolivia las remesas enviadas por dichos migrantes.***

Entre las coberturas de este novedoso seguro, que contará con un costo muy accesible, se encuentran: ***Gastos médicos por accidente, cobertura de sepelio y respaldo económico para su familia en caso de muerte accidental.*** El seguro también ofrece ***asistencia médica telefónica, incluyendo pediatría, y descuento en farmacia.***

«Tenemos el placer de informar que en pocos días lanzaremos al mercado el seguro 'Ayllu', una solución pensada para proteger a la comunidad migrante de Argentina y Bolivia. Este producto es el resultado de un trabajo en conjunto entre Nacional Seguros con el respaldo de la Fundación Profin, Río Uruguay Seguros (RUS) de Argentina, Sudamericana Corredores de Seguros y Estacubierto.com», señaló ***Sissy Arévalo, Gerente Nacional de Banca Seguros y Masivos de Nacional Seguros.***

«El propósito de lanzar este innovador seguro es asegurar al migrante boliviano que reside en Argentina y desde nuestra parte, a las personas que reciben la remesa en Bolivia», indicó ***Arévalo***.

Por su parte, ***Juan Carlos Lucio Godoy, Presidente Ejecutivo de Río Uruguay Seguros (RUS)***, explicó que *«el término 'Ayllu' hace referencia al conjunto de familias unidas por diferentes vínculos de parentesco, de territorio, económicos, idiomáticos, religiosos, entre otros. De allí el origen del nombre del seguro, ya que busca proteger al migrante y a la familia que habita en su territorio nativo a través de un seguro de vida y de accidentes personales. Contamos con Estacubierto.com como partner que tiene por lema la primera plataforma de desarrollo de seguros inclusivos de LATAM».*

Cobertura del seguro Ayllu

«Este seguro cuenta con coberturas como gastos médicos por accidente, asistencia médica y pediátrica a través de telemedicina y descuentos en farmacia para la compra de medicamentos a modo de disminuir el impacto de un problema de salud en la vida del migrante o de su familia», destacó el ejecutivo.

«'Ayllu' es un seguro que viene a complementar la oferta comercial de Nacional Seguros que incluye productos como: Oncoseguro, para casos de cáncer; Auto x Km; Casa Protegida: A tu medida, nuestra nueva línea de medicina preventiva 'CIUDAMED', y otros productos más que sacamos al mercado para dar respuesta a requerimientos fundamentales de protección que demandan nuestros clientes», finalizó la ***Gerente Nacional de Banca Seguros y Masivos de Nacional Seguros.***

Fuente: Valor Agregado

Afianzadora en el Encuentro Anual de *ICISA 2022*

Gustavo Krieger y ***Juan José Saldaña, Presidente y Vicepresidente de Afianzadora***, dieron el presente en el encuentro anual de la ***«International Credit Insurance & Surety Association (ICISA)»***, realizado entre el 30 de mayo y el 3 de junio en la ciudad de Helsinki, Finlandia.

Afianzadora Latinoamericana ***fue la única representante de Argentina***, y participó activamente de los tres comités técnicos: de crédito, de caución y de suscripción.

En el transcurso del evento, se abordaron temas tales como: *«Procesos de recaudación, cobros y ventas: cómo funcionan en los distintos países»* e *«Inflación, cómo afrontar la suscripción: una temática global que genera gran preocupación»*.

El lamentable impacto humanitario de la guerra Rusia-Ucrania, generó debate sobre el sentido de las sanciones económicas y sus efectos en los seguros de crédito y de caución.
Este importante acontecimiento internacional permite el encuentro entre colegas de todo el mundo y constituye un intercambio altamente enriquecedor.

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

AAPAS agasajó a los periodistas en su día

Con motivo del ***Día del Periodista***, que se conmemora cada 7 de junio, este lunes la **Asociación Argentina de Productores Asesores de Seguros** organizó un ***almuerzo junto a la prensa especializada del sector*** en el emblemático ***Club Del Progreso*** de la Ciudad de Buenos Aires. ***Informe Operadores*** estuvo presente y agradece a **AAPAS** la invitación.

Fundado en 1852, es el club más antiguo de Sudamérica, creado en ese entonces para *«poner en contacto las ideas y las personas»* para el progreso del país. Bajo ese espíritu, se llevó adelante este encuentro, que sirvió para ***intercambiar opiniones e ideas entre los periodistas y los directivos de AAPAS sobre la actualidad y el futuro del mercado asegurador, con foco en el rol del Productor Asesor de Seguros.***

Fue parte del almuerzo ***Pedro Busum*** quien, tras 28 años, en el pasado mes de mayo se retiró de la Asociación, y recibió un cálido aplauso de los presentes por su trayectoria y el aporte a la entidad y al sector.

Fueron parte del almuerzo, los responsables de 100% SEGURO, El Seguro y la Prevención, Estrategas, Revista Informe, Tiempo de Seguros, Todo Riesgo, Seguros al día y Radio Seguros. Del lado de **AAPAS**, estuvieron presentes su ***presidente, Sebastián Del Brutto*** -quien brindó unas palabras de bienvenida a los presentes que sirvieron de disparador para la charla que se dio a lo largo de todo el encuentro-, ***Nicolás Saurit Román*** (vicepresidente), ***Martín Caeiro*** (prosecretario), ***Fabián Lavieri*** (tesorero) y ***Mariana Turró*** (coordinadora general).

Grupo Sancor Seguros agasajó a sus PAS con mejor desempeño en Riesgos del Trabajo

El 9 y el 10 de junio, el **Grupo Sancor Seguros** organizó la ***premiación correspondiente al ramo Riesgos del Trabajo dentro de su programa de incentivos «Ganá Más»***, destinado a los Productores Asesores de Seguros de su amplia red a nivel nacional.

El evento, que tuvo lugar en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, se desarrolló en el marco del ***25° Aniversario de Prevención ART*** y contó con la presencia de las principales autoridades de la Aseguradora, así como del cuerpo de Directores y funcionarios del Grupo.

Durante la *primera jornada* y luego de haber disfrutado de la ***obra teatral «Inmaduros»*** (protagonizada por Adrián Suar y Diego Peretti) en el teatro ***«El Nacional SANCOR SEGUROS»***, los presentes ***compartieron una cena en la que se agasajó al Productor Asesor de cada Unidad de Negocios que alcanzó el mayor puntaje acumulado***, en función a la cantidad de cápitas emitidas de ART.

Además de los 14 premios zonales, se entregaron también 11 «Reconocimientos Especiales», directamente relacionados con el tiempo compartido en estos 25 años de la empresa.

«Ser líderes en lo que hacemos ya es difícil en circunstancias normales. Y lo es mucho más cuando hay que desempeñarse en contextos desafiantes, en escenarios impredecibles. Por eso, queremos reconocer a quienes le pusieron el pecho a esta situación y continuaron haciendo lo que mejor saben hacer para que así podamos seguir en el podio. Y ello incluye no solo a quienes alcanzaron el mejor puntaje en términos de cápitas, sino también a los que tuvieron un invaluable protagonismo a lo largo de estos primeros 25 años», comentó ***Osiris Trossero, Director de RRPP y Servicios al Productor Asesor de Seguros del Grupo Sancor Seguros.***

La *segunda jornada* estuvo reservada para disfrutar de una experiencia única en el ***club de tenis «El Abierto»***, donde ***los PAS compartieron una clínica con los extenistas profesionales Martín Jaite, Mariano Zabaleta, José Acasuso, Lucas Arnold, Christian Miniussi*** y tres entrenadores de primer nivel.

Cada participante se llevó de regalo una remera y un tubo de pelotas, además de la posibilidad de participar de un sorteo de dos raquetas de alta gama y de entradas VIP para el ***Argentina Open 2023.***

A través de estas iniciativas, el **Grupo Sancor Seguros** ***continúa premiando el desempeño de sus aliados estratégicos en el negocio***.

San Cristóbal Seguros sigue posicionándose en Uruguay

La compañía presentó una nueva edición del ***Digital Tour 2022*** para su red de corredores del país vecino.

San Cristóbal Seguros ***lanzó una nueva edición de Digital Tour***, el ciclo de capacitaciones sobre el negocio digital, ***destinado a los corredores de seguros en Uruguay***. Contó con la participación de ***Diego Guaita, CEO de Grupo San Cristóbal; Fabián Alegre, Jefe de Marketing Digital***; integrantes del ***Directorio de San Cristóbal Seguros Uruguay*** y todo su equipo de liderazgo.

Durante la jornada se brindaron distintas disertaciones que abordaron temáticas relacionadas a las implicancias e importancia de la implementación de las nuevas herramientas digitales; las oportunidades y desafíos del corredor de seguros en este escenario; y los avances e iniciativas que **San Cristóbal Seguros** desarrolla como ***Sitio Seguros, la herramienta para la adquisición digital de clientes***, entre otros.

Asimismo, bajo el nombre *«El siniestro en la nueva Ley uruguaya de Seguros»*, ***Héctor Perucchi***, asesor de entidades aseguradoras y reconocido por su trayectoria técnica en la industria, ***brindó un taller de Especialización y Capacitación en Seguros (TECS).***

«Estamos muy orgullosos de celebrar la tercera edición de Digital Tour, un ciclo que nos permite seguir acompañando a nuestro principal canal durante todo el proceso de digitalización de su negocio. ***San Cristóbal Seguros*** *trabaja fuertemente en el desarrollo e implementación de mejores soluciones tanto para los clientes como para los PAS y corredores»*, aseguró ***Guaita.***

Por su parte, ***Alegre*** comentó: *«Queremos brindarle a nuestra red de corredores las mejores herramientas y habilidades que el nuevo contexto digital exige, convencidos de que éstas impactarán positivamente en el futuro del negocio».*

El encuentro contó con más de 100 corredores, que accedieron a una jornada completa de capacitación digital de su negocio en este contexto desafiante e innovador, reforzando así el compromiso de **San Cristóbal Seguros** con su principal canal de ventas. ***Ya hay más de 1800 PAS en Argentina con sus propios sitios online*** y en el marco de la creciente regionalización la compañía espera lograr el mismo éxito en Uruguay.

Digital Tour Uruguay 2022:
https://www.youtube.com/watch?v=ke4ObJ9XiQ8

Libra Seguros realizó *LIBRA TED* en Córdoba con la presencia de Nahuel Pennisi

Libra Seguros llevó adelante el evento ***«LIBRA TED»*** en la ciudad de Córdoba. Con la conducción de ***Juan Alberto Mateyko***, la presentación giró en torno a la necesidad de transformación que requiere el mercado asegurador. ***En el evento participaron más de 100 PAS en forma presencial y casi 200 a través de streaming.***

La presentación comenzó con una descripción de la situación de mercado actual en términos de resultados técnicos, financieros y de servicios y, en este sentido, ***se comunicó el lanzamiento de MoveOn, el servicio de auxilio mecánico propio de Libra como claro ejemplo de transformación.***

El evento continuó con tres bloques definidos, en uno de ellos se trabajó sobre las distintas dimensiones que el mercado asegurador debe encarar en su proceso de cambio, en otro sobre productos disruptivos, y el tercero con la presencia de ***Nahuel Pennisi***, quien relató sus experiencias transformadoras sin perder la esencia de sus valores, trasmitiendo su tan especial sensibilidad.

«Estos eventos, a los que le damos suma importancia y en los que participa el Presidente de la compañía, el Gerente General y el área Comercial nos permiten acercarnos a los PAS con una propuesta de interacción, generando un espacio de pensamiento y cercanía, de desafío, de abrirnos a nuevas posibilidades y de hacer las cosas de una manera diferente», señaló ***Yoel Rangel, Gerente Comercial de Libra Seguros.***

«Queremos tener una fuerte presencia en el interior del país, es por ello que comenzamos por Córdoba y tenemos planificado llevar el ***'Libra TED'*** *a otras plazas. Compartir con los PAS, escucharlos y sumarlos a la transformación es nuestro principal objetivo»*, concluyó ***Yoel Rangel.***

Grupo Sancor Seguros acompaña a Jorge Rojas en una versión sinfónica del Himno Nacional Argentino

Como segunda y última parte de su ***proyecto vinculado al Himno Nacional Argentino junto a Jorge Rojas***, **Grupo Sancor Seguros** acompañó al reconocido artista en la filmación de un videoclip junto a un ***Ensamble Sinfónico de músicos de Córdoba y Alta Gracia*** (bajo la dirección de Carlos Obi Homer), para dar así forma a una nueva versión de la canción patria. Cabe recordar que, en 2021, ambas partes colaboraron para dar origen a una pieza audiovisual exclusiva, donde el artista puso su voz a las estrofas creadas por Vicente López y Planes con el complemento de imponentes paisajes de nuestro país, en alusión a la presencia auténticamente federal del Grupo empresario en suelo celeste y blanco.

La grabación, que tuvo lugar en el «Salón de los Pasos Perdidos» del Palacio de Justicia de Córdoba, contó con la participación de los ***Consejeros Zonales, Carlos Casto y Miguel Zazú***, junto a ***Osiris Trossero, Director de RR.PP. y Servicios al Productor Asesor de Seguros del Grupo Sancor Seguros.***

El resultado final podrá verse próximamente en las distintas plataformas digitales del artista y en los espacios con los que cuenta el Grupo en redes sociales, que a través de esta iniciativa, pone de manifiesto una vez más su apoyo a diversas actividades culturales vinculadas con la identidad nacional.

Mario Castellini asumió el liderazgo ejecutivo del Grupo Asegurador La Segunda

Con 30 años de trayectoria en la organización, ***Mario Castellini es Gerente General del Grupo Asegurador La Segunda.*** El **Grupo Asegurador La Segunda** anunció un cambio en su estructura. A partir de la jubilación de ***Alberto Grimaldi***, y en virtud de lo acordado en el Consejo de Administración, ***el liderazgo ejecutivo de la aseguradora fue asumido por la Gerencia General, a cargo de Mario Castellini.***

Alberto Grimaldi, quien se desempeñó hasta febrero como Director Ejecutivo luego de haberse hecho cargo de la Gerencia General en el año 2003, desarrolló funciones en **La Segunda** por más de 40 años, dejando para los integrantes del Grupo un legado imborrable de valores, profesionalismo y dedicación.

Mario Castellini tiene 59 años, es oriundo de la ciudad de Rosario, está casado y tiene un hijo. ***Cuenta con más de 30 años de trayectoria en la organización***, donde comenzó a trabajar como encargado y continuó como jefe de Balances y Presupuestos. Luego ocupó la gerencia de Administración y Finanzas, fue designado director y en 2021 asumió como Gerente General.

Estará acompañado por el equipo de subgerentes generales que lideran los cinco ámbitos estratégicos de la organización: ***Mario Teruya*** en el ámbito Comercial, ***Juan Carlos Mosquera*** en Operaciones, ***Lorena De Oña*** en Administración y Finanzas, ***Marcelo Lescano*** en Técnica y Reaseguros y ***Guillermo Müller*** en Desarrollo Organizacional.

Con una vasta y reconocida experiencia en la industria, Mario asumió la Gerencia General con nuevos retos y desafíos para la organización que se encuentra en permanente crecimiento y que ***próximamente cumplirá 89 años en el mercado.***

Provincia ART brinda cursos exclusivos para Pymes

La aseguradora de riesgos de **Grupo Provincia** incorpora un ***ciclo específicamente diseñado para pequeñas y medianas empresas.*** Son un total de seis encuentros que se añaden a la oferta mensual que **Provincia ART** brinda en el marco de su ***Programa de Capacitaciones.*** Tienen una duración de 90 minutos y abordan temas como documentación de construcción y de prevención, cómo actuar en caso de accidente, utilización de la Central de Servicios en Línea, reintegros de ILT y Relevamiento de Agentes de Riesgos.
La agenda del mes se completa además con ***cursos de prevención primaria***, otros específicos para ***profesionales de Higiene y Seguridad y bienestar psicosocial.***
Para consultar el cronograma, pedir más información e inscribirse, los interesados pueden visitar la sección ***Programa de Capacitaciones*** del ***sitio web de Provincia ART*** o escribir a: ***capacitaciones@provart.com.ar***. Otras vías de comunicación son el ***0-800-333-1278***, de lunes a viernes, de 8 a 20 h; ***Facebook/provinciart*** y ***Linkedin/company/provinciart***.

Orbis Seguros lanza un nuevo Fondo Común de Inversión Inmobiliario

Orbis Seguros junto a la ***Bolsa de Comercio de Bahía Blanca*** y el ***Banco de Valores*** anunciaron que, el miércoles 8 de junio, ***finalizó con éxito la colocación del Fondo Común de Inversión Cerrado Inmobiliario Terrazas de Volcán***, emitido por un monto mínimo de VN de $ 800.000.000 y un monto máximo de hasta VN $ 6.400.000.000. ***Las ofertas y emisiones alcanzaron los $ 840.000.000***.
Se trata del ***primer fondo cerrado inmobiliario de un bien finalizado*** (sin riesgo de construcción) en lanzarse al Mercado. El Fondo tiene como objeto especial la compra en block de departamentos de 1, 2 y 3 ambientes del complejo ***Terrazas de Volcán.***

Dicho Fondo opera bajo la administración de V***aliant Asset Management Sociedad Gerente FCI***, y cuenta con un Plazo de Duración de cinco años. Su Calificación de Riesgo es FI3 (arg) según Fix Scr y su fecha de Liquidación se llevará a cabo el 13 de junio de 2022.

Sobre Terrazas de Volcán

Es un ***complejo de inmuebles*** construido por **Orbis Seguros** y ubicado en Av. Cobo entre Hortiguera y Zelarrayán, Parque Chacabuco, Ciudad Autónoma de Buenos Aires. ***El proyecto estuvo a cargo del Estudio Mario Roberto Álvarez y Asociados***, uno de los principales estudios de arquitectura de Argentina y Sudamérica. ***Posee un total de 40.000 m² y 454 unidades*** con una variedad de amenities que van desde piscina cubierta y al aire libre hasta una pista de atletismo. Para mayor información del complejo ingresar en ***www.terrazasdevolcan.com.ar***

Galeno Seguros alcanzó las 10.000 pólizas de Caución

Galeno Caución se convirtió en un seguro fundamental a la hora de proteger y garantizar un contrato o una inversión.
Galeno Seguros *alcanzó las 10.000 pólizas de caución* y esta noticia refuerza el compromiso de continuar trabajando en el rumbo fijado. *«Hemos logrado en un poco más de 2 años del lanzamiento de Galeno Caución, la emisión de 10.000 garantías contractuales, las cuales fueron de un gran aporte a través de nuestros socios estratégicos. (Brokers y Productores Asesores de Seguros)»*, comenta ***Ariel Mastandrea, Gerente de Galeno Caución.***
Las pólizas de seguros de caución pueden contar con una multiplicidad de formas como garantías de obras, suministros y/o servicios, garantías aduaneras, garantías de directores, actividades y/o profesiones, garantías judiciales y garantías de alquiler, entre otras.

«Este producto fue vital para el mercado cuando la actualidad marcaba un decrecimiento en la obra pública/privada, sumado a las dificultades para importar y exportar productos y servicios con una economía súper restringida», afirma ***Mastandrea.*** *«La actualidad demuestra que los periodos Julio 2021 /Junio 2022, están marcando una tendencia de alza en el negocio. Hay un gran avance de primas en el 1er semestre, por arriba de los índices de inflación. Esto destaca que este crecimiento va de la mano con el rebote de crecimiento de la economía».*

Nueva ley de alquileres y el Seguro de Caución

En cuanto a la ***Nueva Ley de alquileres*** y su beneficio para el crecimiento de este tipo de seguros, ***las garantías de alquiler se convirtieron en protagonistas y tuvieron una gran aceptación en los dueños de inmuebles***, ya que el instrumento tradicional eran las garantías propietarias. Las compañías adaptaron las coberturas con algunos agregados tales como coberturas de gastos, de expensas, de desalojos, entre otros, profesionalizando aún más este producto.

En cuanto a los objetivos a futuro de **Galeno Caución**, ***Mastandrea*** afirma: *«Es un momento para redefinir estrategias. Continuamos con un marcado crecimiento y participación en el mercado. Y estamos logrando equipos profesionales sostenidos. Es importante seguir incorporando herramientas digitales que ayuden a la dinámica del negocio y poder dar un servicio de excelencia a nuestros canales».*

Sobre Galeno

El **Grupo Galeno** tiene más de 35 años en el mercado. Presta servicios a ***más de 2 millones de personas a través de la cobertura de planes de salud a más de 700.000 socios.*** Cuenta con ***7 sanatorios y 7 Centros Médicos propios***. **Galeno ART** -su Aseguradora de Riesgos de Trabajo- ***con más de 1.000.000 asegurados***; **Galeno Vida** que comercializa seguros de vida con ***más de 700.000 vidas cubiertas***; y **Galeno Seguros**, su Compañía de Seguros Patrimoniales, con ***más de 900.000 riesgos cubiertos***. Asimismo, a partir de febrero de 2018, incursionó en el segmento financiero a través de la adquisición de ***Compañía Financiera Argentina S.A. (Efectivo Sí) y de Cobranzas y Servicios.***

Una empresa que custodia su pasado para seguir creciendo

El 9 de junio se conmemoró el ***Día Internacional de los Archivos***, con el objeto de promover su importancia vinculada a la investigación y el resguardo de la memoria histórica y cultural de una organización o entidad. La elección de esta fecha obedece a que el 9 de junio de 1948 la **UNESCO** estableció la ***creación del Consejo Internacional de Archivos***, con la finalidad de defender la protección y conservación del patrimonio documental.

El caso del Grupo Sancor Seguros

Quien conoce y preserva su historia puede comprender mejor el presente y proyectar su futuro. Con esto en mente, el **Grupo Sancor Seguros** creó su ***Archivo Histórico y Patrimonio Cultural (AHyPC)***, como institución de carácter permanente, no lucrativa y abierta al público.

Este espacio, que nació en 2015 y está ubicado físicamente en Sunchales, Santa Fe (donde el Grupo mantiene su Casa Central), está dirigido a realizar acciones de puesta en valor, tutela, preservación, restauración, exhibición y difusión del patrimonio histórico y cultural, local y regional, del **Grupo Sancor Seguros**, a través de la evidencia material e inmaterial de su gente y su entorno.
Entre sus objetivos se encuentran el de favorecer la investigación de la cultura social cooperativa, a través de un centro de interpretación contemporáneo que testimonie los valores de la organización, y la generación de un archivo digital para la consulta libre, tanto local como remota, de todo el material existente en el AHyPC.

A futuro, la entidad llevará a cabo el relevamiento de patrimonio inmaterial, a través de videos documentales con entrevistas (con desglose escrito-digital), y prevé la creación de una plataforma *online* para sistematización y registro de todo el contenido disponible.

Actualmente y a través de personal especialmente capacitado, el ***Archivo Histórico y Patrimonio Cultural*** se encuentra recibiendo, bajo la figura de donación, todo tipo de ***objetos vinculados a la vida institucional del Grupo Sancor Seguros.*** Cabe recordar que un objeto se considera patrimonio histórico cuando alude a hechos o situaciones del pasado y no necesariamente debe ser antiguo en sí mismo, sino que puede ser contemporáneo, pero reflejar algún hito de la historia.

A través de esta iniciativa, el **Grupo Sancor Seguros** se convirtió en ***guardián de su acervo histórico y cultural***; en otras palabras, ***de aquello que constituye su esencia e identidad.***

Del 13 al 15 de junio se realiza la Semana de la Seguridad Vial

En el marco del ***Día Mundial de la Seguridad Vial*** -celebrado el 10 de junio- y del ***Plan de Saneamiento Vial de Concepción del Uruguay***, **CESVI Argentina** junto a **Río Uruguay Seguros (RUS)**, la ***Dirección Departamental de Escuelas del Departamento Uruguay*** y la ***Municipalidad local***, organizan la ***Semana de la Seguridad Vial.***
Apostar a la formación en educación vial promoviendo vínculos más solidarios y responsables al transitar por el espacio público, constituye un factor clave para prevenir siniestros viales, mayor causa de morbimortalidad.

En ese sentido, la ***Semana de la Seguridad Vial*** es una ocasión para ***concientizar a las personas de diferentes ámbitos sobre la importancia del uso del casco y del cinturón de seguridad para salvar vidas, el respeto por las normas de tránsito, etc***, conductas que requieren del compromiso y la responsabilidad de toda la población para contribuir a una ***movilidad segura, saludable y sostenible.***
Las actividades se llevan a cabo del 13 al 15 de junio y consisten en una serie de ***capacitaciones a cargo de CESVI destinadas a docentes y estudiantes de las escuelas secundarias locales, agentes policiales de la provincia de Entre Ríos y agentes de tránsito***, éstos últimos las realizarán de forma virtual.

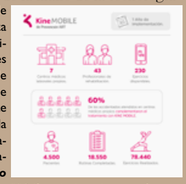
Las ***charlas para estudiantes*** son del 13 al 15 de junio y se dictan en cada escuela por la mañana y la tarde; mientras que el personal docente es capacitado el día 15 de junio en dos turnos: de 09.00 a 11.00 hs y de 14.00 a 16.00 hs, en la Escuela N°4 «Benigno Teijeiro Martinez». Los ***talleres sobre manejo defensivo destinados a la Policía de Entre Ríos*** se realizaron los días 13 y 14 de junio, de 09.00 a 17.00 hs, en el Autódromo de Concepción del Uruguay. En tanto, la ***formación para agentes de tránsito*** fue el 14 de junio, de forma virtual y en dos horarios: de 09.00 a 11.00 hs y de 14.00 a 16.00 hs.
Por otro lado y continuando con estas capacitaciones, la semana del 20 de junio Cesvi estará brindando estas charlas para estudiantes y docentes de la Escuela Secundaria N° 7 «Héroes de Malvinas» de la localidad de Caseros, Entre Ríos.

Afianzadora #2 y el Mercado de Caución - Marzo 2022

Los números del tercer trimestre del ejercicio 2021-2022 del ***mercado de seguros de caución*** no dan respiro.
El liderazgo en primas se mantiene en manos de ***Fianzas y Crédito (1)***, que con $1.300 millones continúa galopando a buen ritmo en un nicho que avanzó unos puntos por encima de la industria de seguros en general. Acortando distancia, pero aún con una diferencia sustancial, sigue ***Afianzadora Latinoamericana (2)***, que con $1.075 millones busca consolidar su segunda posición, amenazada por sus inmediatos perseguidores. ***ACG (3)***, con $1.054 millones, ***Chubb (4)*** con $940 y ***Berkley (5)*** con $738 millones, son los jugadores que completan el ***top 5 del nicho de fianzas.***
El ajuste por inflación (RECPAM), producto de la estampida de esta variable, afecta bruscamente los resultados del sector al igual que sucede con el resto de la economía. **Afianzadora** se encuentra desarrollando novedades sobre ***cesiones de reaseguro, siniestralidad y gastos de comercialización*** para elaborar un análisis más profundo sobre el nicho. Aún queda por delante un cierre de ejercicio donde todo puede pasar, teniendo en cuenta las escuálidas diferencias entre los *'players'* del Top 10.

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

Resultados de Prevención ART de la mano de la tecnología



Prevención ART lleva un año de implementación de su herramienta ***KineMobile***, con buena receptividad entre los pacientes y excelentes resultados como complemento de la rehabilitación. La aseguradora se sumó hace varios años a la corriente *healthtech*, con aplicaciones a medida para una mejor atención de los trabajadores accidentados. El último lanzamiento, ***KineMobile, ya lleva un año de implementación en los 7 Centros Médicos Laborales propios*** que tiene **Prevención ART** en distintos puntos estratégicos del país.
El kinesiólogo a cargo prepara una rutina diaria para el paciente, se filma realizando los ejercicios y lo sube a la plataforma. Luego el accidentado, desde la aplicación en su celular, sigue los pasos indicados en el video para realizar los ejercicios. ***Un equipo de 43 profesionales de rehabilitación generó en este tiempo 230 ejercicios en total*** para combinar como opciones de tratamiento para las distintas patologías complementadas a través de ***KineMobile***.
Esta metodología para reforzar el tratamiento realizado en consultorio, ***alcanzó ya a 4486 accidentados que han completado la propuesta***. Este número equivale aproximadamente al ***60% de los pacientes que han pasado por el servicio de rehabilitación propio de la ART.*** En cuanto a la cantidad de ***rutinas de tratamiento indicadas***, el número asciende a ***más de 18540*** y la cantidad de ***ejercicios realizados a 78440.***
Como conclusión, en este corto tiempo de trabajo con ***KineMobile*** se ha logrado realizar un seguimiento *online* del estado de los pacientes, seleccionar y poner en práctica la mejor alternativa para avanzar en su tratamiento de rehabilitación y conseguir un pronto y efectivo retorno al trabajo.

«Estos resultados nos motivan a seguir trabajando en herramientas tecnológicas que faciliten el acompañamiento de todos los trabajadores accidentados en su proceso de recuperación», destacó ***Franco Razzeto, Jefe Médico de Prevención ART.***
Más información ***aquí***.

Premio para Orbis Seguros

*«Nos enorgullece contar que nuestra compañía fue premiada de la mano del **equipo de IT**, liderado por nuestro **gerente Jorge García Vega**, a quien felicitamos gratamente!»*
Junto a ***Insurance Innovation Reporter*** y ***Celent***, la mayor consultora en tecnología de banca y seguros del mundo, ***se llevó a cabo la entrega de los premios Five Star Award,*** los cuales ***se otorgan a ejecutivos de compañías que han demostrado ser innovadores en el uso de la tecnología aplicada a la industria de seguros*** de cada una de las regiones de América Latina: Andina, México, América Central y Caribe, Brasil y Cono Sur.
Durante el evento organizado por ***Evenet***, distinguidos analistas de Celent presentaron sus investigaciones sobre las últimas tendencias de vanguardia en la aplicación de la tecnología al negocio para la industria de seguros e invitaron a los ganadores del ***Five Star Award*** a discutir futuras estrategias. La exhaustiva agenda cubrió las siguientes temáticas: *Transformación de Sistemas, Era Digital, Innovación, Tecnología Emergente e Insurtech.*

*«En **Orbis Seguros** continuamos trabajando día a día de manera minuciosa, con el objetivo de innovar y estar presente con las últimas tendencias en cada uno de nuestros servicios».*

RUS presentó los resultados de las acciones para mitigar la huella de carbono en el automovilismo

En el marco del ***Día Mundial del Medio Ambiente***, celebrado el 5 de junio, **Río Uruguay Seguros (RUS)** dio a conocer los resultados obtenidos de las ***acciones sustentables implementadas en el automovilismo para mitigar la huella de carbono.*** Estas prácticas se llevaron a cabo durante la primera carrera sustentable de ***Turismo Carretera (TC)*** realizada en el Autódromo de Concepción del Uruguay, Entre Ríos, durante los días 26 y 27 de marzo.

Las actividades implementadas para desarrollar lo que fue la primera carrera sustentable de la historia a nivel latinoamericano, consistieron en la instalación de un ***sistema de energía solar fotovoltaica en el autódromo***; la ***plantación de 215 árboles*** (adquiridos de la Escuela Especial N° 1 «Surco de Esperanza» de la localidad); ***la distribución de contenedores de residuos en cada uno de los boxes diferenciados por color***, de los cuales se recuperaron 108 kg de plásticos y se gestionaron 400 litros de líquidos peligrosos (mezclas de agua con aceites y combustibles); y la ***difusión de contenido ambiental*** junto al personal de la Dirección de Salud Ambiental de la Municipalidad y del autódromo local.

Según lo indicado por ***Sux Solar S.R.L.***, empresa de energía sustentable con la que se abordaron estas tareas, ***las medidas implementadas compensarán las emisiones generadas en el evento en menos de 4 años***, dato de suma importancia ya que se estaría cumpliendo con el objetivo antes del plazo previsto a 5 años. Por ende, se puede concluir que las mismas generarán un «crédito ambiental» de 28,57 Tn de CO2 hasta el quinto año y luego, continuarán generando anualmente una reducción de 22,87 Tn ininterrumpidamente durante 30 años más.

Otra medida a destacar en materia de sustentabilidad en el automovilismo es la que **Río Uruguay Seguros** y la ***Consultora Med***, propietarios del ***RUS Med Team***, están llevando adelante con el asesoramiento de ***Sux Solar*** en el marco del ***«Plan de Gestión Ambiental Integral 2022 - 2028»***, firmado en 2021. El objetivo es ***convertir, en un plazo de 6 años, la escudería del RUS Med a carbono neutral para que sea el primer equipo de automovilismo sustentable de Argentina.***

Por otro lado, cabe señalar que las acciones desarrolladas en el Autódromo de «La Histórica» y en el plan mencionado, cumplen con los requisitos del ***Programa de Acreditación Medioambiental de la Federación Internacional del Automóvil (FIA)***, razón por la cual ***RUS*** y ***Sux Solar*** están gestionando la certificación correspondiente para homologar estas actividades de gestión medioambiental en el deporte automovilístico.

Otras acciones sustentables

Otro trabajo que **RUS** está realizando junto a ***Sux Solar*** es el ***desarrollo de barrios y viviendas sustentables*** que implica la instalación de sistemas solares fotovoltaicos, la instalación de cargadores para autos o bicicletas eléctricas, la implementación de planes ambientales integrales, entre otras tareas relacionadas a la sostenibilidad.

Asimismo y como empresa firmante del ***Pacto Global de Naciones Unidas***, comprometida con los ***Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS)***, **RUS** ***promueve prácticas sustentables dentro y fuera de la organización para reducir el impacto climático.*** En esta línea, creó el ***Seguro de Movilidad Sustentable***, una cobertura para motos y autos (híbridos y eléctricos) y para monopatines y bicicletas (clásicas y eléctricas) con el fin de atender a estas nuevas necesidades de moverse de forma sustentable para no contaminar y cuidar el ambiente.

Jornada Estratégica 2022-2023 de Orbis Seguros

El martes 31 de Mayo, **Orbis Seguros** realizó en un hotel céntrico de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires la ***Jornada Estratégica 2022-2023.*** En la misma ***participaron los gerentes comerciales de todo el país, junto a parte del Staff de la compañía.*** En esta jornada, que se lleva a cabo desde hace ya unos años, se presentaron los nuevos proyectos, desafíos y objetivos para este nuevo ejercicio que comienza. Durante la jornada, cada sector tuvo la posibilidad de exponer sus propuestas y planificaciones, se vieron las estrategias y proyectos comerciales, de marketing y el desafío y desarrollo de los nuevos sistemas de técnica y control de gestión.
¡Desde la compañía se agradece a todo el equipo por sumarse y por aportar sus ideas para este nuevo ciclo!

Entró en vigencia el nuevo Factor de Correlación para el *Seguro Ambiental Obligatorio*

Mediante *Informe N°51844276/2022* el **Ministerio de Ambiente y Desarrollo Sostenible la Nación**, dio a conocer la ***actualización del nuevo Factor de Correlación, que comenzó a regir a partir del 1° de junio del corriente.***
Recordemos que como resultado de la Mesa de Trabajo convocada en marzo del 2021 por el MAyDS, de la cual formó parte **AlbaCaución** junto a otras Aseguradoras habilitadas para comercializar este riesgo, se estableció mediante la *Resolución N°91/2021* el ***valor de la Unidad Retributiva como variable de reajuste***, que ***en esta oportunidad será de $ 9.967,50*** a partir de la fecha mencionada.
No se descarta, en base al citado informe, que pueda efectuarse alguna modificación a dicho cálculo, dado que la base del mismo es el Acta del Sistema Nacional de Empleo Público, de la Coordinación de Liquidación de Haberes que aún no se encuentra homologada. Pese a ello, el Ministerio no quiso dejar sin un valor de referencia al mercado del seguro ambiental.

Con respecto al nuevo factor de correlación, la ***Lic. Virginia Marinsalta, Gerente de Asegurados y Relaciones Institucionales de AlbaCaución***, indicó que: *«el valor actualizado resultaría suficiente a la hora de afrontar una remediación, considerando que el incremento a aplicarse acompaña en términos generales a la inflación que se viene dando en el país. Confirmamos de esta manera que el SAO es una herramienta eficaz que colabora con el Estado en su rol de velar por un ambiente sano que permita el desarrollo digno de la población y la recomposición de los pasivos ambientales».*

AlbaCaución tiene como desafío trabajar para la toma de conciencia de la responsabilidad empresarial para el desarrollo de los negocios que respetan el medio ambiente, y la utilización del ***Seguro Ambiental Obligatorio*** como ***herramienta de remediación ante cualquier daño que la actividad económica pueda causar.***
Alba Compañía Argentina de Seguros S.A. es una aseguradora de capitales nacionales. ***Proveedora de soluciones destinadas a potenciar el desarrollo y competitividad de sus clientes***, avalada por su ***trayectoria y su conocimiento del mercado de Seguros de Caución***.

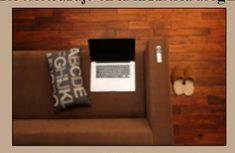
Innovación tecnológica: La Perseverancia Seguros fue finalista del galardón *«Five Stars Award»*

Insurance Innovation Reporter (IIR) ha seleccionado a ***Alejandra Marinaro***, consultora en innovación y nuevas tecnologías de la compañía, como ***finalista del premio en la región Cono Sur.***
La Perseverancia Seguros -compañía líder en el país, con más de 116 años de trayectoria- ***fue finalista del reconocido «Five Stars Award», gracias a la nominación que obtuvo su ejecutiva Alejandra Marinaro.*** A través de este galardón, IIR y Celent reconocen el destacado liderazgo en IT de seguros en cinco regiones de América Latina: México, América Central y el Caribe, los Andes, Brasil y el Cono Sur de América del Sur.
Alejandra Marinaro recibió esta nominación ya que ***fue la encargada de crear la estrategia de los Equipos Interdisciplinarios de Innovación de La Perseverancia Seguros***, esta estrategia ha permitido a la compañía desarrollar procesos y herramientas para posicionarla como líder digital en la región.
Entre las mejoras desarrolladas a través de los equipos de ***Marinaro*** se encuentran la ***APP para productores que ofrece una «"oficina virtual»*** desde la que pueden comunicarse a través de un perfil personalizado y gestionar todos los aspectos de su trabajo, incluyendo la cotización y emisión de pólizas, la generación de pagos y la notificación de siniestros; también enviar botones de pago para los asegurados.

«La APP para productores fue adoptada por el 70% de la fuerza de venta, lo que nos permitió reducir un 54% el tiempo de resolución de los siniestros. Además logramos una reducción del 60% en los costos de impresión y papelería gracias a la puesta en marcha de un sistema de pólizas digital», asegura ***Alejandra Marinaro*** y agrega: ***«Me enorgullece haber sido nominada finalista por la Región Cono Sur. Para mí significa un reconocimiento al trabajo que venimos realizando desde La Perseverancia Seguros donde tenemos como objetivo hacer de la innovación un pilar fundamental de nuestra cultura»***, concluyó ***Marinaro.***

Además, dentro de la ***estrategia de innovación digital,*** se llevó a cabo la implementación del portal de siniestros para terceros; la configuración de un sistema de servicios automatizados para los asegurados que incluye videoconferencias; un portal de beneficios para los asegurados que permite a los productores incorporar beneficios de las empresas locales; y cuadros de mando de inteligencia empresarial integrados con los sistemas centrales de la compañía.
De esta manera, **La Perseverancia Seguros** ***refuerza su compromiso con sus productores y clientes a través del plan de innovación tecnológica y de procesos*** que le permite sumar nuevas y mejores funcionalidades a los sistemas, como así generar nuevas coberturas y procesos asociados a las nuevas necesidades de los asegurados.

El desafío del teletrabajo en la industria aseguradora



Las compañías que integran **ADIRA** ***se manifestaron a favor de la implementación del teletrabajo.*** El papel de los beneficios para los trabajadores en un año marcado por la inflación.
En los últimos años el *home office* o teletrabajo pasó de convertirse en un beneficio para unos pocos, casi exclusivo de algunos puestos, en ***un esquema de trabajo adoptado en muchas compañías***. Antes de la pandemia era impensable imaginar esquemas de trabajo híbridos y ***hoy es la realidad en la mayoría de empresas y llegó para quedarse. En la industria aseguradora se metió de lleno.***
Esta práctica -acordada entre las partes- ha sido muy bien recibida tanto por los trabajadores como por las empresas. ***Permite contar con más flexibilidad y atender demandas personales para lograr un mejor balance vida-trabajo***, manteniendo el foco en el cumplimiento de metas y resultados.

La última edición del ***Reporte Estadístico del Mercado Asegurador*** elaborado por ***PwC Argentina*** para **Aseguradoras del Interior de la República Argentina (ADIRA)** detalla las políticas de teletrabajo. ***La mayoría de las compañías socias han incorporado el trabajo a distancia.***
Por caso, ***un 34% ya implementó la modalidad de trabajo híbrido, un 33% lo está evaluando y un 33% no.*** El relevamiento detalla que ***entre 1 y 2 es el promedio de días de teletrabajo por semana***. En ese sentido, ***el 71% de las empresas manifestó que cuenta con un esquema de días fijos y preestablecidos, mientras que el 29% son flexibles.***

«De toda crisis surgen oportunidades para reinventarse, diferenciarse y ser competitivos. Es importante que las organizaciones consideren en su análisis estratégico estímulos para acelerar los procesos de transformación para así desarrollar nuevos modelos de negocios, administrar los cambios y crear un vínculo más estrecho con los clientes. Creemos que una revisión y análisis de las prioridades del negocio ofrecen un buen punto de partida para aprovechar estas oportunidades», destacaron desde ***PwC Argentina.***

Después de atravesar un 2020 marcado por los efectos de la pandemia y un 2021 que se presentó con mayor previsibilidad en función a una lenta, pero progresiva recuperación de la mayoría de los sectores económicos, nuevamente la agenda en el mundo del trabajo se presenta con los desafíos de un año marcado por la alta inflación y pérdida de poder adquisitivo. ***El 78% de las organizaciones socias de ADIRA informó haber incorporado beneficios en el 2021***, lo que refleja el esfuerzo de las áreas de recursos humanos para atender diferentes necesidades de los colaboradores, reforzar y mejorar la propuesta de valor al empleado y estar a la par de las tendencias del mercado.

«En un escenario complejo, las empresas han sabido reconocer la importancia de contar con un paquete de beneficios que sea valorado por los empleados», destacó el reporte de ***PwC Argentina.***

Entre las principales prestaciones incorporadas se destacan: ***provisión de silla ergonómica, de materiales de oficina, reintegros varios, programas de bienestar para el empleado y traslado a la oficina***.
En este marco, se detalló que ***para el 2021 el ajuste otorgado por las empresas socias de ADIRA cerró con un promedio de 47%, en línea con lo otorgado por el mercado.*** Es importante mencionar que ***el 56% de las empresas socias de ADIRA realizó modificaciones al presupuesto de compensaciones del 2021 y terminó otorgando mayores ajustes a lo inicialmente definido***, para así responder al contexto inflacionario y de mercado.
La industria aseguradora contaba al 30 de junio de 2020 -últimos datos oficiales disponibles- ***con la fuerza laboral de 30.928 personas con vinculación directa, de 41.435 productores personas humanas y de 803 sociedades de productores.*** Estos números evidencian una leve disminución del 1,1% de la fuerza laboral empleada que interrumpe el alza constante de los últimos años.
Por caso, ***las entidades afiliadas a ADIRA emplean el 22,5% de la fuerza laboral de las entidades aseguradoras argentinas y representan el 67,6% del empleo del sector en el interior del país.***
En números absolutos ***las 18 aseguradoras afiliadas a la cámara aportan 6.957 puestos de trabajo.***

El mercado asegurador

La actividad aseguradora se constituye en un catalizador clave de la actividad económica y del empleo, tanto en su forma más directa dada por el personal de las entidades aseguradoras y reaseguradoras que lo conforman -con su correspondiente descentralización geográfica mediante sucursales y agencias propias- como también a través de los distintos auxiliares que la estructura de la actividad requiere como los agentes institorios y productores cuya existencia es vital para el desarrollo del negocio y otros cuyas actividades también ameritan mención como los estudios de profesionales jurídicos, contables y actuariales, los peritos liquidadores, tasadores, etc.

ADIRA ***nuclea a 18 entidades aseguradoras***, es decir ***un 9% del total de entidades activas del mercado.*** Más allá de esto, ***sus asociadas representan al 30 de septiembre de 2021 una prima emitida de $ 52,5 mil millones y una participación de mercado del 23,7%***, sobre el total de la producción de la industria aseguradora por estos primeros 3 meses del ejercicio.

«Estos guarismos representan la consolidación de las asociadas dentro de la producción total del mercado, manteniendo valores similares a los alcanzados al 30 de junio de 2021, donde dichas entidades aportaron a la producción $ 254,7 mil millones de primas emitidas, representando una participación de mercado del 24,6% sobre el total de la industria aseguradora», subrayó ***PwC Argentina.***

Las entidades que forman parte de ADIRA han consolidado una posición creciente durante los últimos años. ***La participación de mercado general es de 23,7% al 30.09.2021, pero este indicador es incluso muy superior (39,1%) dentro del top 10 de compañías del mercado.***

Sobre ADIRA

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

Libra Seguros lanzó *+Negocios*, un novedoso *Plan de Incentivo para PAS*

Dentro del marco de su plan de desarrollo, **Libra Seguros** ***lanzó +Negocios, un programa de incentivos para PAS*** que propone un salto cualitativo y cuantitativo en el desarrollo de cartera tanto de PAS como de la compañía.

«A partir de nuestra concepción de negocio, donde el PAS es un actor fundamental, creamos ***+Negocios****, un programa absolutamente diferente y de mutuo beneficio. Porque no declamamos que somos socios con el PAS, lo hacemos».* Señaló ***Fernando Álvarez, Director Comercial de Libra Seguros.***

«De nada sirve crecer y solo ganar mercado si no lo hacemos juntos y con negocios sanos, atractivos y rentables».

El modelo del programa no se ancla solamente en la producción, sino que contiene distintas variables ponderadas, tales como: ***ramo, producción, bancarización, rentabilidad, cobranza y mantenimiento de cartera.*** A partir de esos índices se determina un reconocimiento económico cuatrimestral que marca un diferencial importante para el PAS.

«Tenemos un propósito, cambiar el modo de relacionarse de los PAS con la compañía e interactuar para que juntos podamos innovar, crecer, mejorar los procesos y compartir un mismo desafío, estamos convencidos que este programa es la base para impulsar esos objetivos», concluyó ***Álvarez.***

ADEAA se incorpora al Comité Asegurador Argentino

«Desde el ***Comité Asegurador Argentino, CAA,*** *entidad que conforman* ***AACS, AVIRA, ADIRA y UART****, comunicamos la incorporación de* ***ADEAA, Asociación de Aseguradoras Argentinas****, a quien brindamos la más cordial bienvenida.*

ADEAA*, conformada por compañías nacionales, comparte con nosotros el objetivo de impulsar el desarrollo y fortalecimiento de los aseguradores argentinos. Es por eso que, junto a* ***AACS, ADIRA, AVIRA y UART, ADEAA*** *se compromete a promover la implementación de estrategias y planes de acción comunes para afianzar el crecimiento del mercado asegurador.*

Este Comité seguirá trabajando conjuntamente para bregar por el mejor escenario para el desarrollo del sector y de todas las asociaciones y las compañías que lo integran.
Bienvenida ADEAA, nos espera un futuro fecundo de trabajo en común».

Airbags, un mecanismo de protección vial efectivo

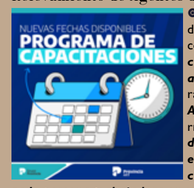
En el marco del ***Día de la Seguridad Vial***, desde **Seguros SURA** explicaron ***cómo funcionan y qué tan efectivos son los airbags o bolsas de aire.*** El 10 de junio fue una fecha para concientizar y establecer su efectividad en la disminución de los riesgos de muerte y de lesiones severas en un accidente de tránsito.
Han pasado varias décadas desde que se desarrolló el primer *airbag*, el ***sistema de protección automovilístico que, ante un choque o impacto, permite que los ocupantes de los vehículos se mantengan en sus asientos, en lugar de ser expulsados hacia partes duras, como vidrios y parantes.*** Esto es gracias al despliegue de bolsas de tela, desde lugares estratégicos como zonas frontales y laterales, que se llenan de nitrógeno en milésimas de segundo y mantienen seguros a las personas dentro del vehículo.
Estos dispositivos han evolucionado de manera significativa a lo largo del tiempo. Los primeros, fueron un accesorio de uso opcional, pero ***hoy son fabricados masivamente e, incluso, están regulados.*** En el caso de Argentina, ***a partir de 2014, por resolución nacional todos los automóviles, nacionales e importados, deben contar con cinturones de seguridad, airbags delanteros, frenos ABS y apoyacabezas traseros.***

Los *airbags* son el producto de un esfuerzo científico, industrial y legal por generar condiciones óptimas para los conductores y pasajeros. Sobre todo, teniendo en cuenta que, a mediados de los sesenta, era muy elevado el número de muertos y lesionados en accidentes de tránsito. Fue entonces que los fabricantes de vehículos tuvieron que incluir cinturones de seguridad en sus modelos y a los pasajeros a que los usaran. En 1981, ***Daimler-Benz (fabricante) desarrolló el primer airbag, que, junto con el cinturón, salva millones de vidas.***
Es importante ***seguir las recomendaciones de uso de los airbags, que están en el manual de cada auto, para que éstos cumplan su función.*** Por ejemplo: hay que reconocer cuándo las bolsas de aire están averiadas. Esto se puede verificar en una luz en el tablero de instrumentos, con el ícono de la silueta de un pasajero sentado con el cinturón puesto y un círculo enfrente.

La ***diseñadora de portafolio de Movilidad en Seguros SURA, Yamila Alonso***, explica que *«conocer sobre los airbags y las diferentes medidas de seguridad vial es tan importante como el uso de cascos en motos o bicicletas. Las evaluaciones a tiempo del estado de estos dispositivos en el automóvil disminuyen la probabilidad de que se produzca un siniestro que pongan en peligro la vida del conductor y acompañantes. Estar informados nos permite colaborar con una movilidad segura y consciente».*

La prevención es fundamental para evitar siniestros viales. Conocer las normas de seguridad vial, llevar a cabo el correcto uso y control de elementos, como el cinturón de seguridad o el *airbag*, es clave para reducir los riesgos de la movilidad, tanto en la ciudad como en la periferia.

Provincia ART brinda formación en Relevamiento de Agentes de Riesgos



Provincia ART, la aseguradora de riesgos de **Grupo Provincia**, confirmó su ***cronograma de capacitaciones para el sexto mes del año***. En esta ocasión, el foco estará puesto en el ***Relevamiento de Agentes de Riesgos (RAR)***, una herramienta fundamental que ***permite detectar con antelación posibles enfermedades profesionales relacionadas con las tareas que realiza la persona trabajadora en su ámbito laboral.***
La cartilla incluye formaciones de *«Manejo del estrés»*, el martes 7, de 11 a 12.30 h; *«Documentación de Construcción: Aviso de Obra y Programas de Seguridad»*, el jueves 9, en el mismo horario; *«Comunicación asertiva y empatía»*, el lunes 13, de 9 a 11 h; *«Documentación de Prevención FRE+RGRL+RAR»*, el miércoles 15 a 11 a 12.30 h; *«Primeros Auxilios»*, el miércoles 22, de 10 a 11.30 h; *«Prevención de COVID-19 en ámbitos laborales»*, el lunes 27, en el mismo horario; *«RAR + Res. 81119: Criterios de exposición y carga web de formularios»*, el martes 28, de 11 a 12.30 h; y *«Reanimación Cardio Pulmonar»*, el miércoles 29, de 10 a 11.30 h.
Además, ***continúa el ciclo diseñado especialmente para profesionales*** con cursos de *«Ruido: Impacto en la salud y evaluación del riesgo»*, el martes 14; *«Ergonomía: Impacto en la salud y evaluación del riesgo»*, el jueves 16; *«El asbesto y sus riesgos»*, el martes 21; *«Enfermedades: Impacto en la salud y evaluación del riesgo»*, el jueves 23; todos en el horario de 9 a 11 h; y *«Protocolo contra la violencia y el acoso laboral como herramienta de prevención e intervención»*, el martes 28, de 19 a 21 h; y *«Efectos de las radiaciones no ionizantes en los seres humanos»*, el jueves 30, de 10.30 a 12.30 h.
Para consultar el cronograma, pedir más información e inscribirse, los interesados pueden visitar la sección ***Programa de Capacitaciones*** del ***sitio web de Provincia ART*** o escribir a: ***capacitaciones@provart.com.ar.*** Otras vías de comunicación son el ***0-800-333-1278***, de lunes a viernes, de 8 a 20 h; ***Facebook/provinciart*** y ***Linkedin/company/provinciart.***

gourmand

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

profile *profile*

NOZOMI

Nueva propuesta omakase en Retiro

ficha técnica *ficha técnica*

NOMBRE	***NOZOMI*** ***Mercado de los Carruajes*** *Av. Alem 850, Piso 2° - Retiro CABA, Argentina*
CONTACTO	*(54 9 11) 3881 1915 (Reservas)*
ESPECIALIDAD	*Cocina Japonesa tradicional*
CHEF/DIRECTOR	*Juan Matsuoka*
VARIOS	*Delivery y Take Away. Únicamente por reservación previa. Instagram: @nozomi.ryori*
HORARIOS	*De domingos a miércoles de 12 a 22 hs. De jueves a sábados de 12 a 0 hs.*

Concepto

Recientemente debutó **Nozomi**. La nueva ***propuesta omakase*** es el más reciente proyecto familiar del ***chef Juan Matsuoka***, referente de la cocina nipona en Argentina. El flamante restó está emplazado en el ***Mercado de los Carruajes***, el nuevo polo gastronómico de la ciudad en el barrio de Retiro. Además, desde el mes de abril, también bajo la modalidad ***'omakase'***, comenzó a ofrecer una experiencia personalizada en la barra que conjuga sabor y tradición.

Nozomi significa ***«esperanza deseosa»*** y bajo esta premisa la idea que surgió en plena pandemia cobró vida de la mano de la familia Matsuoka. El proyecto combina más de 20 años de trayectoria en la cocina japonesa con el asesoramiento gastronómico del chef y referente de la cocina nipona en Argentina, ***Juan Matsuoka***, quien además lidera el afamado restaurante *Osaka*. Esto dio como resultado una propuesta culinaria que, como otra traducción de su nombre puede indicar, causa «fascinación» entre los comensales.

Nombre

Nozomi (望み、のぞみ) es un nombre japonés de mujer que significa ***«esperanza»*** o ***«deseo»***. De ahí proviene ***«esperanza deseosa»***.

Ambiente

Ubicado en el segundo piso del predio, **Nozomi** recibe a sus clientes en un ambiente refinado y minimalista enmarcado por una típica barra japonesa, sobria y hecha a base de madera de lenga patagónica. Con sillas altas que dan al frente de la barra, se despliega la vista panorámica del local dejando ver detalles de impronta japonesa como vajillas y utensilios, y un sencillo y prolijo mobiliario de madera.

Gastronomía

Con los comensales como espectadores, en la barra se destaca la ***propuesta omakase***, una de las favoritas de ***Matsuoka***, Director y asesor gastronómico de **Nozomi**. Se trata de un ritual tradicional japonés, que propone por pasos todo lo que se pueda ofrecer fresco del día. *«La idea es ofrecer el día a día, lo que uno encuentra en el mercado. Nosotros en* ***Nozomi*** *tratamos de inculcar que el cliente se anime a probar el sabor de un nigiri o sashimi recién cortado y servido al momento con el arroz tibio»*, destaca el famoso itamae.

Además, en la intimidad del proceso, el comensal tendrá la oportunidad de saber de primera mano de dónde provienen los sabores, los cortes y el pescado. Casi como si se tratara de un maridaje. De esta forma se cierra el pacto tácito de confiar en el chef y en que éste le brindará el mejor producto de la mejor manera.

Mientras sucede el ritual en la barra, en el menú de **Nozomi** también destacan otras preparaciones que incluyen delicias de la cocina japonesas tales como el *Usuzukuri* (finas

láminas de pesca blanca del día con huevas de trucha y salsa a elección del chef); el *Isobe Ague* (salmón envuelto en algas estilo tempura, guacamole, salsa ponzu y agridulce); *Sashimis* y *Nigiris moriwase* en presentación de ocho unidades con pesca del día; y *Okonomi Roll* (Roll a elección del itamae)

También se puede disfrutar de variedades de ***Rolls de Sushi*** tales como el *New York Coral* (roll de salmón y palta con cobertura de salmón y palta); el *Philadephia Coral* (roll de salmón, palta y queso philadelphia con cobertura de salmón y palta); el *Tartar Roll* (roll con salmón, verdeo y jengibre coronado de guacamole y chips de batata) y por último el *Tropical Coral* (langostino empanado en panko y palta, cubierto de mango con reducción de maracuyás). Todo en presentación de ocho cortes. ➔

NOZOMI

Cocina tradicional japonesa en el Mercado de Carruajes

Nozomi es cocina pura y tradicional japonesa, la cual invita a descubrir el encanto de esta cultura milenaria a través de su alta gastronomía que recibe a los clientes escépticos para, al final, despedirlos con una sonrisa.

Bebidas

Para beber en la carta disponen de cuatro variedades de ***Sake***, entre las que desfilan el *Sayuri*, el *Shibori* y el *Junmai*, ideales para maridar y acompañar la propuesta, además de cervezas como Stella y Corona; bebidas sin alcohol como agua o gaseosas, e infusiones como té verde y de jazmín.

Por otra parte, es posible acompañar la cocina japonesa con vinos de bodegas de primer nivel como Yacochuya, Terraza de los Andes, Casa de Uco, Escorihuela Gascón, Baron B y Angélica Zapata

Juan Matsuoka

Es de Formosa y descendiente de japoneses. A los 10 años viajó por Japón, se enamoró de la cocina nipona y comprendió la importancia del producto entre algas, pescados y más ingredientes locales. Se entrenó en cocina japonesa, viajó por Asia y Occidente, y finalmente se instaló en Buenos Aires para destacarse en importantes proyectos como ***Kitayama, Irifume, Fujisan*** y ***Matsuoka Sushi Restó.*** Actualmente forma parte del grupo ***Osaka*** y se dedica al asesoramiento gastronómico, destacándose su proyecto familiar más reciente, el local japonés **Nozomi** dentro del Mercado de Carruajes.

Mercado de los Carruajes

El ***Mercado de los Carruajes*** está ubicado en Av. Leandro N. Alem 852, cuenta con 4.200 metros cuadrados y forma parte del Patrimonio Histórico de la Ciudad. Alberga más de 40 locales comerciales que venden productos nacionales e internacionales.

Quienes deseen visitarlo, lo pueden hacer los domingos, lunes, martes y miércoles de 8.30 a 22 horas; y los jueves, viernes y sábados de 8:30 a 24 horas. El edificio cuenta con dos pisos y una terraza con huertas ornamentales y verticales. En la planta baja, se encuentra el paseo de compras, mientras que en el primer piso y la terraza conviven locales de diferentes rubros como rotisería, cervecería artesanal, cava de vinos, restaurantes, entre otros.

La construcción original data de finales del siglo XIX y estuvo a cargo del arquitecto ***Emilio Agrelo***, quien lo realizó con ladrillos San Isidro, al estilo italiano.

Fue inaugurado en el año 1900 y en sus comienzos, originalmente tuvo como finalidad ser la ***«Cochera Presidencial»***, donde se guardaban los carruajes utilizados por los presidentes. Luego, con el transcurso de los años, se siguió utilizando como garaje de la flota de automóviles de la Presidencia de la Nación. La fachada, que es patrimonio histórico, fue conservada y restaurada.

SANCOR SEGUROS

estamos

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

sancorseguros.com.ar 0800 444 2850

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

Año 29 - Nº 716

Buenos Aires, 1º Quincena Junio 2022

informe operadores de mercado

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

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

CARA a CARA

Esteban Darío Vairetti

Casado - 46 Años - 3 Hijos (Martina, Santino y Bianca) - Signo Capricornio (27-12-1975)

Regional Business Manager en Special Division Re

UN HOBBY
Surfear

LA JUSTICIA
Por suerte existe la divina

SU MAYOR VIRTUD
Ser amigo de mis amigos

LA SEGURIDAD
Un flagelo de nuestro país

AVIÓN O BARCO
Barco

VESTIMENTA FORMAL O INFORMAL
Casual

UN SER QUERIDO
Mi Padre

ACTOR / ACTRIZ
Robert De Niro y Julia Roberts

UNA ASIGNATURA PENDIENTE
Terminar la carrera de Abogacía

NO PUEDO DEJAR DE TENER...
Cigarrillos

UN RIESGO NO CUBIERTO
El riesgo reputacional

LA MUERTE
Algo inevitable

SU RESTAURANTE FAVORITO PARA CENAR
Il Matterello (La Boca)

EL FIN DEL MUNDO
Espero no verlo

EL MATRIMONIO
Un acuerdo de partes

UN SUCESO DE SU NIÑEZ QUE RECUERDE HASTA HOY
El día que mi papá me compró mis primeros botines de fútbol

LE TENGO MIEDO A...
La muerte

ME ARREPIENTO DE
Haber vuelto a fumar

EL PASADO
Un aprendizaje para afrontar el presente y futuro

LA INFLACIÓN
El fenómeno monetario que nos golpea a todos los argentinos y ningún gobierno puede combatir

TENGO UN COMPROMISO CON...
Mi hijos

LOS HOMBRES EN EL TRABAJO SON MEJORES QUE LAS MUJERES
No, ni viceversa, no es una cuestión de género

LA CORRUPCIÓN
Es un fenómeno de ámbito mundial que causa pobreza, obstaculiza el desarrollo y hace huir a la inversión

UN PERSONAJE HISTÓRICO
San Martín

EN COMIDAS PREFIERO...
Milanesas con papas fritas a caballo

¿QUÉ COSA NO PERDONARÍA NUNCA?
La traición

¿QUÉ MALA COSTUMBRE LE GUSTARÍA DEJAR?
De Fumar

DIOS
Existe y es todopoderoso

EL LUGAR DESEADO PARA VIAJAR
Brasil

¿EN QUÉ PROYECTO NUNCA INVERTIRÍA DINERO?
En la bolsa

ESTAR ENAMORADO ES...
Un estado único

UNA CANCIÓN
JiJiJi, de Los Redonditos de Ricota

ESCRITOR FAVORITO
Felipe Pigna

UN PROYECTO A FUTURO
Que mis hijos sean mejores personas que Yo

PROGRAMA PREFERIDO DE TV / CABLE
Los de deportes, especialmente los de fútbol

PSICOANÁLISIS
Es una gran herramienta para mucha gente

¿QUÉ ES LO QUE MÁS APRECIA DE SUS AMIGOS?
El tiempo que me dedican

LA CULPA ES DE...
Siempre del otro

EN DEPORTES PREFIERO...
Fútbol

LA MUJER IDEAL
La que elija para estar a mi lado

RED SOCIAL PREFERIDA
Twitter

MI MÚSICO PREFERIDO ES...
El Indio Carlos Solari

LA MENTIRA MÁS GRANDE
La Justicia

SU BEBIDA PREFERIDA
Vino

UN FIN DE SEMANA EN...
Mi Club, Gimnasia Esgrima de Buenos Aires

¿CUÁL FUE EL ÚLTIMO LIBRO QUE LEYÓ?
Halcones de Malvinas

MEJOR Y PEOR PELÍCULA QUE VIO ÚLTIMAMENTE
Así nos ven / No miren arriba

EL CLUB DE SUS AMORES
Club Atlético Boca Juniors

EL PERFUME
Fucking Fabulous - Tom Ford

MI PEOR DEFECTO ES
La ansiedad

SI VOLVIERA A NACER, SERÍA
Futbolista

LA INFIDELIDAD
El legado de la propiedad privada

MI MODELO PREFERIDA ES
La Madre Teresa de Calcuta

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

UN MAESTRO
Mi Padre

LA TRAICIÓN
Imperdonable

UNA CONFESIÓN
No tengo

EL DÓLAR
La moneda en la cual nos refugiamos los argentinos

EL GRAN AUSENTE
Mi Padre

EN TEATRO
Es algo que debería frecuentar más a menudo

UN SECRETO
Tengo, pero...

EL AUTO DESEADO
Porsche Carrera 911 - Turbo S

NO PUEDO
Dejar de comer carne

MARKETING
Una herramienta para poder comercializar cualquier producto

¿QUÉ REGALO LE GUSTARÍA RECIBIR?
Una abrazo o sonrisa de mis hijos

¿QUÉ TÉCNICA DE RELAJACIÓN TIENE?
Nadar

DE NO VIVIR EN ARGENTINA... ¿QUÉ LUGAR DEL MUNDO ELEGIRÍA?
Brasil, Río de Janeiro

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

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