



informe

operadores de mercado



Entrevista a Matías Rosales CEO de MARSH Argentina y Uruguay

MARSH Liderando la transformación

SIMPLE



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

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

Escribinos a: info@afianzadora.com.ar



Escaneá para conocer más.



«Marsh Argentina cambió, hoy somos mejores que ayer, y esto recién es el comienzo»

Marsh es líder de riesgos y facilidades y soluciones únicas e innovadoras en el mercado. Como consultora de riesgo, acompaña a sus clientes desde la planificación de sus operaciones hasta la ejecución de las mismas, garantizando la sostenibilidad de sus negocios con coberturas adecuadas. Presente en Argentina desde hace más de 60 años brindando servicios de Brokerage de Seguros y Administración de Riesgos, hoy estrena nuevas oficinas en Buenos Aires que cuentan con los mayores estándares internacionales de sustentabilidad, tanto en el cuidado del medioambiente como para la salud de sus colegas. Se trata de un espacio abierto, flexible y de interacción, que se adapta a las nuevas modalidades de trabajo y está orientado a la integración de los diferentes equipos.



Rosales. «En Marsh McLennan tenemos el objetivo de ayudar a nuestros clientes a comprender los riesgos ESG (Environmental, Social & Governance) y brindar soluciones para ayudarlos a administrarlos, a navegar el riesgo y las implicaciones de seguro de esta área en evolución... Estamos convencidos de que una distribución apropiada del riesgo entre asegurados, reaseguradores y Estados, es la mejor respuesta a estos riesgos».

Matías Rosales, CEO de MARSH Argentina y Uruguay, presenta en exclusiva para Informe Operadores de Mercado las nuevas oficinas del broker en Buenos Aires y reflexiona sobre la actualidad de MARSH.

Están estrenando nuevas oficinas en Buenos Aires, contame cuáles son las principales características, áreas de servicios y beneficios que brindan las nuevas instalaciones, tanto para los ejecutivos y personal de Marsh, como para sus clientes.

- Estamos muy orgullosos de la decisión de inversión que tomamos para mudarnos a nuestras nuevas oficinas. El objetivo es adaptarnos a las nuevas modalidades de trabajo y generar un espacio que estimule la creatividad y el trabajo en equipo de nuestros colaboradores. Por eso diseñamos una oficina flexible, orientada a la integración de los equipos.

- Nuestros colegas mantienen un esquema de trabajo flexible, combinando trabajo dentro y fuera de la oficina, con distintas opciones para elegir, cuando se trata de lo presencial.

- **El edificio y las oficinas cuentan con los mayores estándares internacionales de sustentabilidad**, tanto en el cuidado del medioambiente como para la salud de nuestros colegas.

- **La oficina es un espacio abierto y de interacción**, tanto entre los equipos de nuestros diferentes Negocios, como con nuestros Clientes, el Mercado, y los diferentes interesados.

- Contamos con sectores de concentración, espacios de colaboración, cafeterías, salas formales e informales, cabinas, y una sala de lactancia.

- El trabajo flexible se refuerza también por el uso de lockers individuales, más la prolongación del concepto «paper-less», ➔

R.A.S.A

REASEGURADORES ARGENTINOS S.A.

Haciendo historia en el reaseguro Argentino desde 1992.

EXPERIENCIA
SOLIDEZ Y
RESPALDO
CALIFICACIÓN
AA -

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

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

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

SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN
0800-666-8400 | www.ssn.gob.ar | N° de inscripción B46

TRAYECTORIA QUE NOS UNE



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

1925
BOSTON
SEGUROS

N° de inscripción en SSN
0032

Atención al asegurado
0800-666-8400

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

SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN



PROTAGONISTAS

HOY MARSH OFRECE LA MEJOR PROPUESTA DE VALOR DE MERCADO

nuestros clientes, tanto comerciales como individuales, conocimientos, asesoramiento y apoyo en los mercados locales en los que operan o en los que su negocio puede correr riesgos. Ayudamos a nuestros clientes a comprender los matices de cobertura, los desarrollos normativos y las tendencias de riesgo.

- Como líder en Consultoría, Brokerage de Seguros y Administración de Riesgos, ¿cuáles son las principales industrias a las que Marsh presta servicio en Argentina y en qué áreas?

- Marsh está hace más de 60 años en el país, brindando servicios de Brokerage de Seguros y Administración de Riesgos -como bien marcaste, muchas gracias- a una gran cantidad de industrias distintas, pero con un equipo profesional de una calidad excelente para cada caso.

Nuestra cartera de los últimos 12 meses está compuesta principalmente por empresas de las industrias Construction, Power & Utility, Retail / Wholesale, Energy, Financial Institutions y Food & Beverage. Si comparamos con el mix de los nuevos negocios, vemos una variación. Hay más clientes de la industria de construcción y manufactura, Servicios y Communications, Media & Technology, que varía respecto de la cartera actual.

- ¿Cuál es el mayor activo y diferencial de MARSH respecto a otros Brokers de Seguro y Reaseguro, a nivel global y local?

- Marsh es líder de riesgos y facilidades y soluciones únicas e innovadoras en el mercado. Somos una consultora de riesgo que acompaña a nuestros clientes desde la planificación de sus operaciones hasta la ejecución de las mismas, garantizando la sostenibilidad de sus negocios con coberturas adecuadas.

Y más aun sumando a nuestras otras compañías como Mercer, para la parte de consultoría de empleados y Guy Carpenter, para las colocaciones de reaseguro. La propuesta de valor integrada ofrece todo lo que cualquier compañía hoy por hoy necesita para acompañar su negocio.

Marsh tiene una excelente llegada al mercado a nivel local e internacional. No existe riesgo que no podamos cubrir, pero no se trata solo de eso. El concepto de consultoría de riesgo brinda a nuestros clientes las opciones más redituables y seguras. Este permite significativos ahorros a la hora de diseñar un plan de coberturas para sus actividades.

Hoy Marsh ofrece la mejor propuesta de valor de mercado y los mejores talentos disponibles para planificar operaciones exitosas. Contamos con un equipo de alta especialización por riesgo e industria - specialty.

Y nada de esto se puede lograr sin el valor mayor que tenemos en Marsh que es nuestro talento. Si hay algo que me llena de orgullo son las decisiones que hemos tomado en estos casi dos años en relación a la gente. Algunas decisiones fueron difíciles, pero muchas otras no. Con la convicción de seguir sumando al equipazo que tenemos, hemos incorporado a personas con años de experiencia en el mercado, que nos traen una visión nueva, clara y estratégica y que se suman al equipazo de profesionales que Marsh tiene.

Todo esto que te he mencionado, sumado a darle un propósito fuerte y compartido, hace que como compañía estemos trabajando de manera extraordinaria: enfocados, especializados, estratégicos. Con todo esto sobre la mesa, estoy seguro de que nos espera un futuro brillante.

- ¿Qué importancia asigna MARSH a la tecnología e innovación en seguros? ¿Cuáles han sido los últimos desarrollos que implementaron a nivel local?

- En Marsh entendemos que la tecnología es crítica para entregar a nuestros clientes soluciones acordes a sus expectativas y, como sabemos, la pandemia ha acelerado el proceso de experiencia digital de los consumidores.

Esto implica para la industria de seguros un desafío que viene avanzando rápidamente hacia la digitalización en todas las interacciones con Marsh, tanto para la contratación, denuncia de siniestros, consultas y demás actividades que pueda necesitar nuestro cliente. En esa línea hemos estado trabajando fuertemente en nuestra propuesta de servicio, implementamos una nueva versión de nuestro sistema administrador que nos permite tener mejor información de nuestros clientes, integrando algunas actividades a través de

robots que nos aseguran tener actualizados los registros de nuestros clientes. Estamos en proceso de construcción de nuestra propuesta para Afinidad, que aspiramos a tener una solución disponible para el primer semestre del año entrante; tenemos grandes oportunidades en segmento individuos y estamos construyendo la plataforma para disponer de multicotizador con emisión automática y autogestión de clientes para varios riesgos individuales tales como auto, motos, accidentes personales, hogar y algún riesgo específico.

« Marsh está hace más de 60 años en el país, brindando servicios de Brokerage de Seguros y Administración de Riesgos, con un equipo profesional de una calidad excelente para cada caso »

- ¿En qué consiste el Global Risk Report que elabora MARSH, y cuáles de esos riesgos tienen mayor impacto en Latinoamérica, y en especial en Argentina? ¿Cómo impactan la crisis económica y los altos niveles de inflación?

- El Global Risk Report es un estudio muy demandado que presenta Marsh todos los años en el marco de Foro de Davos, donde región por región y país por país se establecen los criterios de eventos que pueden afectar las operaciones de las empresas. Allí se incluyen temas geopolíticos, políticos, sociales, económicos y se hace una evaluación de qué es posible esperar en el año sopesando estas variables. En América latina, los temas políticos y económicos domésticos tienen una preponderancia central, pero a partir de la pandemia y la guerra en Ucrania, queda claro que la región vive el impacto de los eventos globales con intensidad.

Según las respuestas dadas específicamente por los encuestados argentinos, un prolongado estancamiento económico, la crisis de empleo y de subsistencia, el colapso estatal, la inflación y la desigualdad digital surgen como los riesgos más importantes para el país.

Si bien hay una fuerte impronta de riesgos económicos y sociales identificados para Argentina en el que el cambio climático no surge aún como un tema central, los especialistas afirman que será determinante tanto para el corto como para el largo plazo. Argentina, un país centrado principalmente en un modelo económico de explotación de recursos naturales, depende en gran medida de los riesgos medioambientales y el impacto que pueden tener en su desarrollo. ▶▶



que estamos trabajando hace años, y que permite que el trabajo se realice en cualquier lugar.

• En la oficina incorporamos la hospitalidad, con diferentes opciones de alimentación, vending y cafetería.

• También dedicamos distintos espacios para el arte, con murales producidos ad-hoc y que hablan de nosotros.

• E integramos unas vistas hermosas hacia el río y la ciudad, que nos mantienen siempre conectados con el mundo exterior.

Se está materializando uno de los primeros compromisos que asumí desde que tomé el rol de CEO de Marsh Argentina.

Era una deuda pendiente hace años con los colegas, y hoy lo hemos alcanzado.

Lo que vivimos en la inauguración fue realmente increíble. Vi colegas felices, energizados, apasionados y comprometidos.

No vemos la hora de estar recibiendo a nuestros clientes y al mercado, para transmitirles y mostrarles que Marsh Argentina definitivamente cambió, hoy somos mejores que ayer, y esto es recién el comienzo.

- ¿Cuáles son los grandes desafíos y oportunidades para MARSH de cara al año 2023? ¿De qué manera se adaptan los recursos globales a las necesidades de clientes locales?

- En Marsh McLennan tenemos el objetivo de ayudar

a nuestros clientes a comprender los riesgos ESG (Environmental, Social & Governance) y brindar soluciones para ayudarlos a administrarlos, a navegar el riesgo y las implicaciones de seguro de esta área en evolución.

Los riesgos relacionados con Medioambiente y Cambio Climático son aquellos que tocan directamente a la sostenibilidad de las empresas, entendida como la capacidad para mantenerse durante largo tiempo sin agotar los recursos o causar grave daño al medio ambiente.

A pesar del creciente interés en gobiernos de todo el mundo por situarlo en la agenda pública, y de las evidencias científicas sobre el impacto de la actividad humana en el cambio climático, la realidad es que los riesgos medioambientales no están siendo identificados ni cuantificados correctamente, por lo que la capacidad de resiliencia y respuesta antes crisis es, en términos generales, muy limitada.

El pequeño comercio, la gran industria, los gobiernos, las personas... ninguno podemos hacer frente a estas catástrofes solos. Por eso la colaboración es más necesaria que nunca. Estamos convencidos de que una distribución apropiada del riesgo entre asegurados, reaseguradores y Estados, es la mejor respuesta a estos riesgos.

Justo con este panorama, Marsh puede apoyar ya que cuenta con la experiencia global, pero con el alcance y expertise local. Con unos 45.000 trabajadores en todo el mundo, más de 450 en Argentina, proporcionamos a

■ ■ ■ ■ ■

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

Escaneá el código QR y descargá la app.

TRIUNFO SEGUROS
Mucho más cerca tuyo.

Atención al asegurado 0800-466-8400

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

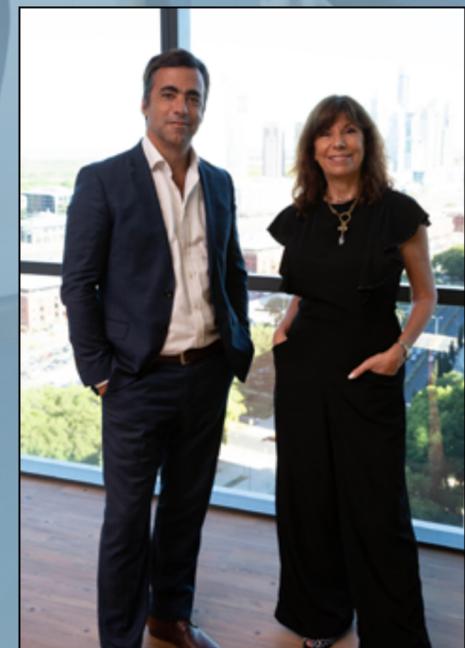
SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

Nº de inscripción en SSN 0360

Atención al asegurado 0800-666-8400

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

SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN



▶ Matias Rosales, CEO de MARSH Argentina y Uruguay; junto a Delia Rimada, Directora de Informe Operadores de Mercado

RUS presenta su botón de pago!

Descargá RUS móvil

DISPONIBLE EN Google Play

Consíguelo en el App Store

o ingresá en rus.com.ar

RUS DIGITAL

Nº de inscripción en SSN 0360

Atención al asegurado 0800-666-8400

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

SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN



PROTAGONISTAS

➔ - La virtualidad que impuso la pandemia demostró la vulnerabilidad en materia de riesgos cibernéticos. ¿considerás que en Argentina existe conciencia sobre cyber risk? ¿Qué reflexión haces sobre la importancia que le otorgan las diferentes industrias?

- Creemos que existe hoy un mejor entendimiento de las empresas a los riesgos que se enfrentan en caso de no tener una estrategia inteligente para encarar este tipo de riesgos. Esto hizo que las empresas comiencen a diseñar planes para mitigar estos riesgos y evaluar más y mejores coberturas, que hoy están disponibles en el mercado. Las grandes empresas han liderado este proceso de toma de conciencia, pero las Pymes también van evaluando y buscando respuestas, porque entienden que también a ellas les puede pasar.

- ¿Cuál es el panorama en materia de siniestros? ¿Cómo analizas la evolución de la siniestralidad de la industria aseguradora y del brokerage en general, y en el caso de MARSH, en particular, cómo ha sido el nivel de siniestralidad?

- La realidad nos muestra que, en los últimos años, producto de la pandemia y el aislamiento social hubo una sensible caída en materia de siniestros referidos a Daños Materiales en general, claramente eso no se dio en los siniestros de Vida/ART por razones obvias, pero los valores en general se fueron nivelando en la medida que la actividad comenzó a normalizarse hasta volver a lo que es nuestra vida diaria, nuestra vida actual.

La industria en general respondió y responde en materia de siniestros, hubo situaciones de tensión por cuestiones de mercado que tuvimos que salir a resolver y hoy el escenario actual nos muestra que, producto de las limitaciones impuestas para importar repuestos, autopartes, insumos, etc., **el mayor foco de conflictividad está en los siniestros de Motors precisamente por la falta de repuestos/insumos y eso nos impacta claramente en el malestar de clientes** por estas demoras que, si bien son ajenas a nuestra gestión, influye en el grado de satisfacción del cliente frente a los productos que se ofrecen. A nivel de riesgos industriales/comerciales la situación es similar y claramente **el proceso inflacionario en el que estamos inmersos hace que la reposición de maquinarias e insumos sea por demás complicada, por lo que los tiempos de liquidación y ajuste de siniestros se ven sensiblemente extendidos.** ➔

informe
operadores de mercado

Publicación especializada de aparición quincenal
AÑO 30 / N° 728 - Diciembre 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
Analia Aita / analia.aita@moez.com.ar

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

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

COLABORADORES
Lic. Anibal Cejas
Dra. Gabriela Álvarez

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

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

tpcseguros

¡Conocé
TPC App!



Ahora tenemos servicios más eficientes y rápidos para nuestros clientes.

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

¡Y más!

TPC Productores DISPONIBLE EN



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

Buscanos en
TPC Seguros

Nº de inscripción en SSN 0741

Atención al asegurado 0800 666 8400

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

SSNI SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

la segunda
SEGUROS

Nº de inscripción SSN 0317 - 0618 - 0117 - 0436

Departamento de Orientación y Asistencia al Asegurado

0800-666-8400

www.argentina.gob.ar/ssn

SSNI SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN



PROTAGONISTAS

→ En particular desde **Marsh**, analizando todas las variables antes mencionadas y las repuestas que tuvieron y tienen de las aseguradoras frente a los siniestros, **trabajamos y estamos trabajando en tener una cartera de Compañías que sabemos respondan y acompañen cuando un cliente necesita**; tenemos un plantel profesional que está a disposición del cliente para acompañarlo en la gestión diaria de los casos y tratamos de brindar siempre el mejor servicio posible y para que eso ocurra volvemos al principio, tenemos que tener una cartera de aseguradoras que esté a la altura del servicio y los productos que ofrecemos.

- **¿Cómo aborda MARSH el riesgo climático y cuál crees que será su implicancia a mediano y largo plazo?**

- Concretamente, **el desafío profesional cotidiano que tenemos en Marsh es justamente poseer una visión amplia y comprensiva del conjunto de riesgos que pueden afectar a nuestros clientes.** Más allá de esto, es absolutamente real que los riesgos climáticos no solo se están manifestando con mayor virulencia de lo previsto, sino que nos ofrecen un horizonte cargado de incertidumbre. Tan es así que, según el **Informe de Riesgos del Foro Económico Mundial**, en el cual participa activamente **Marsh**, cita entre los principales riesgos que nos acechan a corto plazo a los **Extremos Climáticos** y **El Fracaso de la Acción Climática**. Por otra parte, cuando la mirada es a mediano plazo en riesgos que nos afectarán en los próximos 2 a 10 años, nos encontramos siguiendo el mismo informe, con **El Fracaso de la acción Climática**, los **Extremos Climáticos** y la **Pérdida de la Biodiversidad**. Ergo, parece innegable que **el comportamiento climático y sus modificaciones intempestivas, son y serán una realidad a trabajar con nuestros clientes de las más variadas industrias.**

En cierto que, naturalmente, cuando se habla de riesgos climáticos, éstos se asocian a la afectación que producen sobre producciones primarias, esencialmente agropecuarias. La realidad es que **la afectación que producen los extremos climáticos no se ciernen únicamente a las producciones primarias, sino que afectan la vida en general de las personas, llegando a tener implicancias en las más variadas actividades.** Sin ir más lejos, hemos visto por ejemplo como las cadenas de suministros y la vida en las grandes ciudades, se ve absolutamente cruzada por el comportamiento climático extremo. **Una de las cuestiones más preocupantes que estamos observando a mediano y largo plazo en la disponibilidad de agua.** Sin entrar en análisis o presupuestos pseudo apocalípticos, la realidad es que la disponibilidad de agua dulce no está garantizada en amplias regiones.

Yendo al terreno local actual, es destacable la intensidad de la sequía que estamos atravesando en el país desde hace ya más de dos años. Resulta impactante ver la amplitud de la superficie afectada, donde más allá de pequeñas zonas que pueden presentar algún alivio ocasional, en general, **la totalidad de nuestra superficie productiva en zona núcleo está siendo severamente afectada.**

La ausencia de precipitaciones se ha sumado a temperaturas mayores a las normales, con lo cual, la evapotranspiración en estos días se ha incrementado, planteando un escenario que supone que deberían llover al menos 150 mm en los próximos días para normalizar la situación.

Volviendo finalmente a tu pregunta, **los riesgos climáticos son y serán factores preponderantes en los mapeos de riesgos que trabajamos junto a nuestros clientes.** ☺



Protegemos a todos los miembros de la familia

| Seguro para mascotas.

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

LIDERES EN SEGUROS DE CAUCIÓN

NUESTRO ESTILO



ADAPTABILIDAD

CREATIVIDAD

TRABAJO EN EQUIPO

COMPROMISO



Fianzas y Crédito
S.A. Compañía de Seguros

Nº de inscripción en SSN 0253

Atención al asegurado 0800 666 6400

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

 SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

Alcance y relevancia de la función preventiva del Seguro

Dialogamos con Mariano Sidoti, Chief Claims Officer de Zurich Argentina; Daniel González Girardi, Presidente de ZEN Brokers; y Stephanie Lincow, COO de Hawk Group; acerca del rol que tiene el sector asegurador en materia de prevención.

Escribe Lic. Aníbal Cejas

Para iniciar, Mariano Sidoti, Chief Claims Officer de Zurich Argentina, destacó la importancia de la función preventiva del seguro en los ramos Patrimoniales: «Si la persona fue correctamente asesorada a la hora de contratar su seguro, los valores e ítems amparados pueden cubrir la mayor parte de las pérdidas.

A su vez, en contextos con inflación, es importante la actualización de las sumas aseguradas que se contraten, y realizar revisiones de éstas, como mínimo una vez al año, al momento de la renovación del seguro. Nuestro Seguro de Hogar, por ejemplo, ofrece la posibilidad de ajustar automáticamente la suma asegurada, permitiendo que nuestros clientes tengan la mejor protección para cumplir con el objetivo propuesto.

En los Riesgos Industriales este trabajo es vital, porque permite a los asegurados tener un entendimiento mayor de las distintas exposiciones que su actividad tiene en el caso de ocurrir un siniestro. Para brindar este servicio de manera adecuada, Zurich cuenta con un equipo de ingeniería que trabaja activamente con los asegurados y productores para que nuestros clientes puedan realizar de manera correcta esa transferencia de riesgos, y que en caso de ocurrir un siniestro no ponga en juego la productividad o continuación del negocio.

Luego, Daniel González Girardi, Presidente de Zen Brokers, y Director del Centro de Altos Estudios del



Seguro de AAPAS, declaró respecto a la función del PAS en la prevención: «Su función es generar un informe de Gestión de Riesgos, el cual le permita al asegurado conocer su Perfil de Riesgo de Procesos, y a partir de dicho perfil conocer el Programa de Seguros a medida. A tal fin, el PAS debe:

- Relevar el contexto en que se desarrolla el negocio del cliente, como ser políticas y objetivos comerciales, financieros, de RR.HH,

para conocer los aspectos indirectos a proteger por parte del asegurado, ya que no se aseguran los activos ni responsabilidades, sino el desvío negativo de los objetivos empresariales de nuestro asegurado. Desde esa óptica, miden el retorno de la inversión en prevención y mitigación del riesgo.

- Relevar las políticas en materia de gestión de riesgos con el fin de determinar las acciones preventivas para mitigar el grado de exposición que tiene el asegurado frente a los riesgos a los que se encuentra expuesto.

• Relevar los procesos productivos y de servicios del asegurado, de forma tal de identificar los riesgos de procesos a los que se encuentra expuesto el asegurado, como así también la evaluación de riesgos, para identificar probables causas y efectos».

Más adelante, Stephanie Lincow, COO de Hawk Group, también se refirió a la labor de los PAS desde el análisis de riesgo: «La previsión y prevención de riesgos es un aspecto fundamental en la actividad de seguros. En esta tarea, el PAS juega un rol fundamental como asesor. Conversar con el asegurado, realizar un mapeo de posibles riesgos y amenazas lleva a un correcto análisis de riesgo. Esto permite tomar medidas de prevención, minimizando riesgos y, a su vez, poder suscribir pólizas acordes a las necesidades de la empresa».

Procedimiento

A continuación, los especialistas nos informaron sobre el procedimiento para realizar el análisis de riesgo.

«El análisis de riesgos es una técnica que responde a la experiencia y conocimiento, en primer término, del dueño del riesgo, ayudado por el PAS que actúa como facilitador mediante técnicas de mapeo de riesgos», comentó Girardi. Aseguró que esto permite al asegurado la posibilidad de vincular procesos productivos con sus riesgos asociados, las causas que lo provocan y las consecuencias que generan. Y añadió que así se diseña: «la matriz de riesgos y necesidades de asegurabilidad. Las causas y las consecuencias identificadas y evaluadas permiten al asegurado tener una valoración del capital a riesgo expuesto en cada peligro analizado, con el fin de contraponerlo con la inversión en seguridad que deberá realizar para»

Acompañamos cada momento de tu vida

0810.222.2444

Consultá con tu productora o productor asesor de seguros o en provinciaseguros.com.ar



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

SEGUOMETAL
COOPERATIVA DE SEGUROS LTDA.

60
AÑOS

Nº de inscripción en SSN
0285

Atención al asegurado
0800-666-8400

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

SSNI SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

PREVENCIÓN

→ minimizar las mencionadas consecuencias negativas, de cara a los objetivos de la empresa.
En el siguiente cuadro, encontramos claramente el grado de efectividad de las distintas tácticas para el control de riesgos.

Seguidamente, **Lincow** explicó: «El análisis de riesgo consiste en técnicas de evaluación para conocer, por un lado, a la empresa en cuestión, así como también los diferentes riesgos a los cuales se encuentra expuesta. La función de dicho análisis es prever y conocer de la manera más certera posible la exposición y frecuencia de los diferentes riesgos».

En una empresa, por ejemplo, se analizan variables diferentes que están relacionadas con la actividad de la firma. Es fundamental conocer el riesgo, realizando las inspecciones correspondientes. Es importante conocer también el impacto de la empresa en la sociedad y medioambiente, así como también sus posibles amenazas.



Innovación y Compromiso al servicio de nuestros Productores de Seguros



FEDERACION PATRONAL SEGUROS S.A.

www.fedpat.com.ar



SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACION

www.argentina.gob.ar/ssn

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

N° de inscripción SSN Rubro Ramos Generales 726

De resarcir a prevenir

¿Cómo pasar de una función resarcitoria del seguro a una preventiva?

Sidoti abordó este cuestionamiento y desarrolló: «Desde hace un tiempo que en **Zurich** pasamos de un sentido del seguro como un producto indemnizatorio hacia una mirada enfocada en la prevención del riesgo, implementando medidas preventivas para evitar posibles pérdidas».

En los negocios agrícolas hemos invertido en tecnología, que no es utilizada para determinar pérdidas, sino muy por el contrario, su rol más importante es brindar al productor agropecuario herramientas que pueda utilizar de manera previa a la siembra.

En **Vida** hemos innovado en el mercado con **LiveWell**, nuestra aplicación de bienestar integral diseñada para acompañar a nuestros clientes de Seguros de Vida. Tiene contenidos relacionados al cuidado y la salud, desde una mirada holística, basada en cuatro ejes: física, mental, social y financiera. De esta manera, acompañamos a nuestros clientes a tomar decisiones vinculadas a un estilo de vida positivo y saludable.

Creemos que lo más importante es impulsar una estrategia centrada en los clientes, con el objetivo de identificar las últimas tendencias y hábitos de consumo. Así se pueden desarrollar propuestas de valor que brinden una respuesta concreta a las distintas necesidades que se le presentan en cada situación o etapa de la vida».

A modo de ejemplo, **Lincow** nombró algunos procedimientos que hacen a la función preventiva: «La realización de evaluaciones de riesgo, auditorías y diagnósticos en higiene y seguridad, entrenamientos de brigadas de emergencia, control de contratistas, inspecciones de riesgo, investigación de accidentes, entrenamiento y capacitación en riesgos laborales. En lo referido a incendio, todas aquellas medidas de seguridad que puedan minimizar el riesgo (matafuegos, red hidrante, sprinklers, etc)».

Girardi aseguró que a nivel industrial se encuentran procesos parecidos, y por ello existen criterios de aplicación general para la prevención y el control de daños: →



▲Mariano Sidoti, Chief Claims Officer de Zurich Argentina

NUEVO

Seguro de Hogar Premium

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

Nuevas Coberturas:



RC Hechos Privados
Incluye razas peligrosas de perros.



Objetos Específicos fuera del domicilio
(Con declaración del bien).
Cobertura de bicicleta y monopatín eléctrico.



Extensión de cobertura a vivienda de vacaciones.



Accidentes Personales para el personal doméstico.

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

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

COLÓN
COMPAÑÍA DE SEGUROS

COLÓN
ASISTENCIAS

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

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

Nº de inscripción en SSN 0961

Atención al asegurado 0800-666-8400

Organismo de control

www.argentina.gob.ar/ssn

SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACION

PREVENCIÓN



▲ Daniel González Girardi, Presidente de Zen Brokers

«Podemos decir, por ejemplo, que en muchas de las industrias existen los denominados 'servicios auxiliares' comunes a todo tipo de actividad, como compresores, tableros eléctricos, plantas de tratamientos de residuos, equipos de levantamiento.

En el área productiva propiamente dicha sucede algo parecido, por ejemplo, diferentes tipos de industrias utilizan laminadores, extrusoras, balancines, etc. Siendo que los servicios auxiliares y los equipos productivos muchas veces se repiten en diferentes tipos de industrias, existen criterios para aplicar medidas preventivas iguales, sin importar el tipo de industria en la que se esté trabajando.

Los criterios básicos que deberían reunir los planes de **Respuestas a Riesgos**, están basados en el Estándar Australiano



AZN 4360 de Riesgos. Encontramos acciones para reducir la probabilidad de ocurrencia:

- Auditorías potentes y focalizadas en el riesgo;
- Contratos adecuados a la criticidad de la adquisición;
- Revisión formal de requerimientos, de especificaciones, de los diseños y de los procesos operativos;
- Entrenamiento y capacitación del personal;
- Supervisión efectiva de procesos; etc.

Y procedimientos para reducir / controlar las consecuencias:

- Implementar planes de contingencia consistentes;
- Contratos claros y sin ambigüedades;
- Implementar planes de recuperación de desastres y crisis;
- Establecer estrategias de relaciones institucionales y comunicación corporativa.
- Contar con un programa de seguros adecuado que contribuya al proceso de financiamiento del desastre y permita así contar nuevamente con los activos necesarios para reanudar la actividad productiva lo antes posible y facilitar la puesta en práctica el plan de recuperación de desastres y crisis.

En este punto, **Sidoti** intervino nuevamente y declaró: «Es fundamental poder transmitir una mayor conciencia sobre la importancia de contratar un seguro. La falta de conciencia aseguradora es lamentablemente una característica de la industria en general, donde se asocia al seguro como un costo y no como un facilitador en la cadena de valor de las empresas, o un estabilizador social en el caso de los individuos».

Función social

Ya en el cierre, y en base a lo anterior, **Sidoti** compartió su perspectiva acerca de **la función social del seguro**: «El seguro cumple la función de ser un estabilizador social. Esto permite que, si una persona, luego de mucha dedicación y sacrificio, alcanzó un nivel determinado en su vida y tiene un imprevisto, no lo pierda por un hecho fortuito y muchas veces evitable, sino que mantenga su misma situación económica y social para sí mismo y para su familia.

En muchos casos, este aspecto del seguro no se entiende en Argentina, y para el ecosistema de la industria es un desafío que

la gente lo comprenda. Por ejemplo, en los Seguros de Hogar, el objetivo de una casa propia lleva mucho tiempo y esfuerzo, y al no contratar un seguro dejamos expuesto todo ese esfuerzo a la pérdida y a la complejidad que implica volver a tener el bien dañado.

La responsabilidad civil es otro claro ejemplo del rol social, toda vez que la indemnización abonada a los terceros no sólo permite resarcir a éstos en caso de accidente, sino que también protege el patrimonio y continuidad de la empresa que lo causa. Por tal motivo, la revisión de riesgo y el análisis de la eventual extensión de daños, previene de desfasajes financieros que atentan en muchos casos con la continuidad de las empresas.

Tenemos que seguir trabajando sobre la conciencia y percepción de gasto que las personas tienen sobre los seguros. La clave es su rol como estabilizador, como un instrumento que contribuye en ese sentido social».



▲ Stephanie Lineow, COO de Hawk Group



Conocé los beneficios de pertenecer a AAPAS

¡Asociate!

Orgullosos miembros de



BIENESTAR ES
CONTAR CON

Planes Médicos y Seguros

GALENO



PLANES MÉDICOS

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



SEGUROS PATRIMONIALES

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



SEGUROS DE PERSONAS

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



ART

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



GALENO.COM.AR - GALENOSEGUROS.COM.AR

Siniestralidad y visión del mercado en Embarcaciones de Placer



Mónica Durante, Jefa de Planificación y Desarrollo Comercial de Rivadavia Seguros; y Alejo Quinteros, Líder del Equipo Seguros para Individuos de Río Uruguay Seguros (RUS), analizan las características de las coberturas para embarcaciones de placer, el área de navegación comprendida, los siniestros más frecuentes, cómo es la demanda de estos seguros en el mercado local, así como también, cómo ven y qué esperan de este negocio.

Escribe **Dra. Gabriela Álvarez**

Podríamos definir a la navegación marítima como el arte y la ciencia de conducir una embarcación desde el punto de zarpe hasta el punto de arribo, con eficiencia y responsabilidad. Lo definimos como **un arte** básicamente por la destreza que debe tener el navegante para sortear los peligros propios de la navegación, y como **una ciencia** porque su desarrollo se basa en conocimientos físicos, matemáticos, oceanográficos, cartográficos, astronómicos, entre otros tantos.



La navegación tiene sus orígenes en la antigüedad donde se utilizaba con fines comerciales y de transporte de mercancías. Posteriormente a ello, surgió la idea de la navegación con fines de placer y recreación, cuyos aficionados destacan como principales cualidades de esta actividad la sensación de

libertad, el contacto con la naturaleza, la paz que genera el silencio de surcar las aguas.

Sin embargo, si lo que pretendemos es disfrutar del paseo y las experiencias que este medio de transporte brinda, **cobra un papel fundamental el tema de la seguridad y la protección de la embarcación.** La posibilidad de sufrir un accidente, un choque, naufragio, incendio -entre otros- está siempre latente por ser un riesgo propio de la conducción, motivo por el cual, **contar con un seguro que brinde coberturas amplias** en caso de que cualquiera de estos infortunios ocurra, **brinda una gran tranquilidad para quienes deciden emprender esta aventura.**

Con diferentes tipos de coberturas de acuerdo a la compañía elegida, sumado a los beneficios adicionales que cada una brinda, quienes disfrutan del paseo tendrán además la tranquilidad de **contar con una protección y un auxilio ante la ocurrencia de algún imprevisto.**

Para conocer más del tema, entrevistamos a dos compañías líderes en el rubro de embarcaciones de placer, las cuales a través de sus voceros, nos comentaron las coberturas que ofrecen para este tipo de riesgos, los siniestros más frecuentes que sufren las embarcaciones, y cómo ven y qué esperan de este tipo de seguros. ➔



SEGUROS MEDICOS

Su compañía, su seguridad

LA COMPAÑÍA CON MAYOR PRESENCIA Y EXPERIENCIA EN EL PAÍS EN DEFENSA DEL EQUIPO DE SALUD.



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

SEGUROS MEDICOS Viamonte 1674 - CABA.

Tel (5411) 5811-3228 / 5811-3510 / 5811-3519 / 5811-3918
info@segurosmedicos.com.ar - www.segurosmedicos.com.ar



Galicia Seguros

SEGURO DE HOGAR
0800-555-9797

SSN | SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN
www.argentina.gob.ar/ssn

COBERTURAS

→ Coberturas en el riesgo Embarcaciones de Placer

Respecto de las coberturas existentes en el mercado para este tipo de riesgos, las mismas varían de acuerdo a la compañía que se trate. **Resulta de suma importancia contratar una cobertura amplia que brinde tranquilidad a la hora de salir a navegar.**

Mónica Durante, Jefa de Planificación y Desarrollo Comercial de Rivadavia Seguros, nos comentó que brindan diferentes coberturas que, combinadas entre sí, permiten ofrecer distintas alternativas de protección. Entre las mismas podemos destacar las siguientes:

- Daños parciales y totales a la embarcación por varamiento, naufragio, incendio, rayo y/o explosión;
- Choques contra otras embarcaciones, boyas, muelles u otros objetos;



- Robo total de la embarcación, de su motor, elementos y/o equipo;
- Responsabilidad Civil a personas transportadas y/o no transportadas; a cosas de terceros o por incendio;
- Gastos de salvamento;
- Huelga y vandalismo;
- Rotura de palo en el caso del velero;
- Daños por transporte terrestre sobre tráiler;
- Daños por temporal;
- Cobertura del bote auxiliar y motor fuera de borda;
- Incendio en guardería.

Alejo Quinteros, Líder del Equipo Seguros para Individuos de Río Uruguay Seguros (RUS), nos comentó que cuentan con tres tipos de productos, los cuales pueden combinarse entre sí armando de esta manera un producto a la medida de sus necesidades. Estas tres coberturas son las siguientes:

- **NAUTI RUS ORO**, una cobertura que brinda:
 - Responsabilidad Civil a personas transportadas y no transportadas.
 - Responsabilidad Civil por daños a cosas de terceros.
 - Daños totales y parciales por hundimiento, naufragio, colisión, incendio, temporal e inundación.
 - Pérdida total por colisión y/o incendio.
 - Incendio total y parcial.
 - Robo total de la embarcación.
 - Robo de motor.
 - Robo de elementos fijos al casco.
 - Salvamento y gastos por salvamento.
 - Huelga y vandalismo.
 - Transporte en tráiler.
 - Incendio en guardería.
 - Rotura de palo no en regata.
 - Rotura de hélice por vigencia anual. →



▲ Mónica Durante, Jefa de Planificación y Desarrollo Comercial de Rivadavia Seguros

Nos une el mismo propósito.
Nos une el **compromiso** de siempre.

Grupo San Cristóbal

San Cristóbal Retiro

Asociart ART

San Cristóbal Seguros

Nº de matrícula en SSN 0442 - 0620 - 0192

Atención al asegurado 0800-666-8400

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

SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN



SPECIAL DIVISION
REINSURANCE BROKERS

CONNECTING PEOPLE

We see change as opportunity,
We see our clients as partners

www.specialdivisionre.com

info@specialdivisionre.com



COBERTURAS

- ➔ **NAUTI RUS PLATA:**
 - Responsabilidad Civil a personas transportadas y no transportadas.
 - Responsabilidad Civil por daños a cosas de terceros.
 - Pérdida total por colisión y/o incendio.
 - Incendio total y parcial.
 - Salvamento y gastos por salvamento.
 - Huelga y vandalismo.
 - Rotura de hélice por vigencia anual.
- **NAUTI RUS BRONCE:**
 - Responsabilidad Civil a personas transportadas y no transportadas.
 - Incendio total y parcial.
 - Rotura de hélice por vigencia anual.

Tipos de Embarcaciones

En lo relativo a las coberturas, también **resulta de suma importancia determinar qué tipo de embarcaciones son las que van a estar cubiertas.**

En el caso de **Rivadavia Seguros**, **Mónica** señaló que las coberturas brindadas por la compañía apuntan a diferentes tipos de embarcaciones, tales como:

- Veleros.
- Cruceros.
- Lanchas.
- Botes neumáticos.
- Motos de agua.

En **Río Uruguay Seguros**, en cambio, **Alejo** destacó que las coberturas son aplicables a todas aquellas embarcaciones de uso particular o de placer, tales como:

- Lanchas.
- Veleros.
- Motos de agua.
- Yates.
- Cruceros.
- Semirrigidos.

Área de Navegación

A la hora de salir a navegar es importante conocer el **área de navegación cubierta por el tipo de seguro contratado.**

Rivadavia Seguros brinda cobertura a la navegación en ríos, riachos, lagos y lagunas navegables dentro de la República Argentina, como así también en el Río de la Plata entre Mar del Plata y La Paloma (Uruguay), Costa Atlántica de la República Argentina hasta doce millas de la costa, y en la costa de Uruguay y Brasil.

En **Río Uruguay Seguros (RUS)**, el área de navegación cubierta está delimitada por los ríos, riachos, lagos y lagunas navegables dentro del territorio de la República Argentina. También se amplía el área a la costa marítima atlántica argentina, en el Río de La Plata hasta Punta del Este y 20 millas alrededor de su faro. ➔



▲Alejo Quinteros, Líder del Equipo Seguros para Individuos de RUS

S&C Broker de Seguros

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

Estamos cuando nos necesitás.

#Nosimporta

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

www.scbrokerdeseguros.com

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

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

Allianz |  | 
Worldwide Insurance Partner



La mejor protección
para tu auto



Nº de inscripción SSN 0036

Departamento de Orientación y Asistencia al Asegurado

0800-666-8400

www.argentina.gob.ar/ssn

SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

COBERTURAS

→ Siniestralidad

Consultados acerca de la **frecuencia siniestral del rubro** y los siniestros más frecuentes, tanto **Mónica Durante**, de **Rivadavia Seguros**, como **Alejo Quinteros**, de **RUS**, coincidieron en que no presenta una elevada frecuencia, agregando este último que la misma está en el orden del 11%.

En cuanto a los tipos de siniestros más comunes, **Durante** destacó que en **Rivadavia Seguros** suelen ser golpes contra otras embarcaciones amarradas, muelles, boyas, o por efecto de algún fenómeno climático.

Asimismo, **Quinteros** -de **Río Uruguay Seguros**- indicó que la mayor frecuencia, con el 70% aproximadamente, corresponde a rotura de hélices, seguido de la colisión con algún objeto sumergido y otras embarcaciones.

Demanda de Cobertura

Tratándose de un riesgo que a todas luces no resulta de primera necesidad, consultamos a los especialistas acerca de **cómo es la demanda de este tipo de coberturas**.

Es así que, **Mónica** comentó que, en el caso de **Rivadavia Seguros**, los clientes demandan usualmente seguros integrales. Por ello, generalmente se inclinan por planes con coberturas amplias de protección. Entre otras, suelen solicitar la cobertura adicional de responsabilidad civil, como también el transporte en **tráiler**. Asimismo, priorizan ciertos beneficios como, por ejemplo, el servicio de asistencia náutica en determinadas zonas.

Alejo destacó que las pólizas de embarcaciones de **RUS** cuentan con servicio de auxilio náutico, algo que es muy valorado por los clientes. Este servicio brinda cobertura en diferentes zonas navegables del territorio nacional, en el Río Paraná (zona del Delta, ciudad de Rosario - Santa Fe - Paraná) y en el Río Uruguay (Concepción del Uruguay, Entre Ríos).

Visión del Mercado

En experiencia de **Mónica Durante**, **Jefa de Planificación y Desarrollo Comercial de Rivadavia Seguros**, el parque náutico en los últimos años «ha venido creciendo a un ritmo constante. La industria náutica está presente en todo el país, con mayor concentración en determinadas zonas, lo cual constituye una muy buena oportunidad para explotar este nicho de mercado».

Alejo Quinteros, **Líder del Equipo Seguros para Individuos de Río Uruguay Seguros**, consideró que el parque náutico en Argentina no está asegurado en proporción a la cantidad de embarcaciones que existen, señalando que «esto puede tener que ver con la temporalidad del uso de las embarcaciones y pólizas de seguros que tradicionalmente se abonan durante todo el año, aún cuando no se navega. En **RUS** estamos trabajando en el desarrollo de coberturas para los riesgos que son de todo el año y en coberturas que se activen cuando el asegurado sale a navegar en temporada de mayor uso, permitiendo una mejor relación en el costo por uso. Por otro lado, y de cara a la temporada de verano 2023, hemos disponibilizado una conexión a WiFi gratuita en la zona del Río Uruguay para los asegurados de embarcaciones, brindando así un servicio diferencial de conectividad».

«En el caso de la conexión WiFi, los equipos funcionan con energía solar. De esta manera, contribuyen a la sustentabilidad de la iniciativa y a brindar un servicio más para que los asegurados de embarcaciones puedan conectarse desde las islas para trabajar, escuchar música online, mirar TV en vivo y videos», finalizó. 📍



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

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**

Grupo Campici consolida sus proyectos con nuevo equipo



● A partir de su filosofía altamente innovadora, **Grupo Campici proyectó sus metas de negocios e incorporó profesionales con alto nivel de experiencia para potenciar y llevar adelante sus proyectos.** A principios de año, **Ariel Giachino** se incorporó como **Chief Commercial Officer** dándole un nuevo enfoque a la estrategia comercial a través de la diversificación de productos. Su llegada sumó experiencia en desarrollos innovadores en el mercado, ya que dentro de su actividad profesional fue responsable del desembarco de Garbarino en el mundo asegurador.

Por su parte, **Claudio Broggi**, ex Willis Towers Watson, asumió como **Director de Negocios Masivos y Alianzas Estratégicas** con foco en el desarrollo de ofertas de negocios masivos, acciones de cross selling y la consolidación de las empresas de **Grupo Campici** en la esfera insurtech.

A esta nueva estructura del Grupo se sumó **Yanina Aguirre**, también desde Willis Towers Watson, para ocupar el puesto de **Gerente de Desarrollo Comercial**, aportando su experiencia en el mercado asegurador y sus capacidades en optimización de la experiencia de cliente.

La incorporación más reciente al **Grupo Campici** es **Adrián Postma**. Como nuevo **Chief Marketing Officer** continuará desarrollando todos los negocios del holding, fortaleciendo el camino de transformación digital. Su trayectoria como estratega para grandes marcas y empresas como BGH, Megatlón y Grupo Garbarino aportan un importante background para el crecimiento de las distintas unidades de negocio.

Asimismo, en **Boston Seguros**, compañía principal del grupo, **Virginia Puldain** ingresó como **Directora Comercial**. A través de su experiencia en empresas del sector como AIG, Experta, La Caja y en otras de la industria tecnológica, trabaja en profundizar el crecimiento de los negocios tradicionales y en diversificar canales y productos. Además, se incorporó **Lucas Ferrante** -con pasado en Mapfre, Berkley International Seguros, etc.- como **Gerente Comercial**, quien hará foco en desarrollar el potencial comercial y consolidar el vínculo con Organizadores.

Estas sucesivas incorporaciones a los equipos de **Grupo Campici** y **Boston Seguros** respondieron a la visión de profesionalizar completamente a las compañías, manteniendo una mirada estratégica que atiende a las necesidades actuales y proponga una perspectiva hacia el futuro.

Seguros Rivadavia continúa su campaña nacional de prevención y educación vial



● En una primera instancia y a través de distintas jornadas via streaming, la Aseguradora invitó a sus colaboradores y colaboradoras de todo el país a reflexionar respecto al riesgo al que nos exponemos a diario en la vía pública y las posibles formas de reducirlo, de la mano de su **Gerente de Prevención y Seguridad Vial, Juan José Niedfeld**, bajo el lema **«Junto a vos, podemos salvar vidas»**.

Dando continuidad a la acción emprendida internamente con el personal, desde el mes de agosto, se encuentra replicándola con su plantel de Productores Asesores de Seguros en distintas zonas del país, a través de encuentros presenciales en los que se aborda la problemática actual de la inseguridad vial con el fin de **promover la toma de conciencia sobre las consecuencias de los siniestros de tránsito**.

Esta campaña tiene como propósito no sólo resguardarlos de este flagelo, sino también la intención de capacitarlos para luego transformarse en amplificadores del mensaje y promover el cambio hacia nuevas conductas preventivas en sus comunidades y zonas de influencia.

La iniciativa tuvo lugar en la ciudad de Córdoba, donde se reunió a los principales representantes e intermediadores de la región y se realizaron diversas actividades relacionadas, obteniendo resultados alentadores respecto al notable involucramiento de su parte con la temática. A su vez, esta misma acción se llevó adelante en las ciudades de Mendoza y San Rafael, con una repercusión y compromiso equivalentes.

Seguros Rivadavia trabaja y continuará trabajando activamente en pos de contribuir a una mayor concientización de esta realidad y lograr modificar las conductas habituales riesgosas por nuevos hábitos preventivos. En este sentido, planifica avanzar con este tipo de acciones en otras localidades del país.

Breves de Informe

Diggit elige a Assist Blister para brindar Garantías Extendidas a sus clientes



● La empresa argentina de Servicios y Asistencias anunció que los clientes que adquieran productos en cualquiera de las sucursales de Diggit podrán acceder a su servicio de Garantías Extendidas.

Assist Blister, la empresa de Servicios y Asistencias, **anunció que fue elegida por Mirgor para brindar el servicio de Garantías Extendidas y «Falló Cambió» a sus clientes de Diggit de todo el país.**

Diggit, la marca B2C de **Mirgor**, se dedica a la importación y venta de **productos electrónicos y electrodomésticos**. Actualmente, cuenta con 12 sucursales (Microcentro, Quilmes, San Miguel, Lomas de Zamora, Paraná, Ushuaia, Santa Fe, Bahía Blanca, San Francisco Solano, San Miguel de Tucumán, y las recientemente inauguradas en la localidad bonaerense de Merlo y en San Juan), además de su propia plataforma de comercio electrónico **www.tiendadiggit.com**, y tiene como meta alcanzar los 20 puntos de venta hacia fines de 2023.

«El acuerdo con un grupo tan importante como **Mirgor** nos permite seguir creciendo en capilaridad y cantidad de clientes. **Assist Blister** es una empresa 100% federal, llegamos a ciudades grandes, medianas y pequeñas de todo el país, respondiendo en tiempo y forma a las necesidades de más de 2 millones de personas que han utilizado nuestro servicio de Garantía Extendida alguna vez, atendiendo más de 10 mil casos al mes. En esa presencia y en el servicio post venta de excelencia radica nuestro diferencial en este mercado tan exigente», dijo **Gabriel Depascual**, **Gerente General de Assist Blister**.

«Decidimos generar una nueva alianza estratégica con **Assist Blister**, un partner con experiencia y trayectoria, con el objetivo de ofrecer a nuestros consumidores un nuevo servicio de **Garantías Extendidas**. Manteniendo los valores e ideales del grupo **Mirgor**, seguimos afianzando nuestra unidad de retail, mejorando nuestra propuesta de valor y poniendo siempre al cliente en el centro», dijo **Matías Labat**, **Gerente Ejecutivo Retail de Diggit**.

«Nuestro equipo ya se encuentra capacitando a los vendedores de salón de todas las sucursales de **Diggit** para que puedan explicar a los clientes los beneficios de las **Garantías Extendidas** de **Assist Blister** y cómo acceder al servicio en el caso de falla del producto. Seguiremos trabajando en ese sentido a medida que **Diggit** siga sumando puntos de ventas en todo el país de acuerdo con su ambicioso proyecto de expansión», sostuvo **Sergio Maldonado**, **Gerente Comercial de Assist Blister**.

En qué consiste el servicio

«El servicio de **Garantía Extendida** de **Assist Blister** ofrece a los consumidores extender la garantía hasta 48 meses posteriores a la finalización del período de garantía otorgada por el fabricante, por un monto adicional al valor del producto que no supera el 10%, pero considerablemente menor al que un cliente tiene que afrontar en el caso de presentarse una falla cuando su producto ya no cuenta con la garantía oficial», informó **Gabriel Depascual**.

«Una vez finalizado el período de garantía otorgado por el fabricante, si el producto presenta una falla de funcionamiento es reparado en nuestros centros de servicios técnicos con mano de obra calificada y garantía sobre la reparación, con el beneficio para el consumidor de no tener que abonar ningún costo extra por este servicio ni tampoco ningún gasto de traslado del bien, ya que en el caso de productos de difícil transporte nuestros técnicos reparan el producto en el domicilio del cliente», explicó **Sergio Maldonado**.

«Y si el producto no tiene reparación por falta de repuestos o porque nuestros técnicos no logran que pueda seguir funcionando correctamente, **Blister Assist** le reconoce al consumidor el 80% del valor actualizado en el mercado, lo cual representa un claro beneficio en el actual contexto inflacionario».

Por otra parte, el servicio **«Falló Cambió»** de **Assist Blister** le permite al cliente recibir un producto nuevo de la misma marca con similares (o mejores) características al adquirido ante una falla que presente el bien hasta 12 meses luego del período de garantía otorgado por el fabricante.

«En este servicio el cliente cuenta con un mayor beneficio que en el de **garantía extendida**, ya que al momento de producirse la falla en el producto y contactarse con **Assist Blister** para declarar lo sucedido, nos encargamos de revisar la unidad en un centro de reparación autorizado por nosotros para certificar que dicha falla se haya producido por el uso normal del bien. Una vez realizado este paso, reconocemos al consumidor la reposición del mismo, entregándole un producto completamente nuevo sin que esto implique ningún costo adicional», detalló **Depascual**.

RUS junto a BAUM contribuyeron a la reforestación de algarrobos en Río Ceballos, Córdoba



● En el marco de sus acciones sustentables para combatir el cambio climático, **Río Uruguay Seguros (RUS)** junto a **«BAUM - Fábrica de Árboles»** llevaron a cabo la **plantación de 1620 árboles de algarrobo en la ciudad de Río Ceballos, Córdoba**.

La actividad se realizó el viernes 18 de noviembre en el barrio Bela Vista Villa Residencial, ubicado en la ruta E53 km 19, uno de los lugares que la Municipalidad de Río Ceballos dispuso para hacer la reforestación, operación necesaria para **repoblar las zonas deforestadas, por incendios o por acción humana**, que se han producido en el pasado o de forma reciente.

De la iniciativa **participaron más de 40 personas voluntarias** que si bien **lograron plantar 1620 algarrobos**, el objetivo será llegar a los 2000, razón por la cual **los 380 restantes serán plantados durante los próximos días, en otros sectores**, por instituciones educativas de la localidad que se comprometieron a cuidarlos.

Los árboles son los «pulmones del planeta»: producen oxígeno, purifican el aire, regeneran los nutrientes del suelo, reducen la temperatura del mismo, mantienen limpios los ríos, entre otras cualidades, que benefician a las personas, a las plantas y a los animales.

Cada árbol puede absorber aproximadamente entre 10 kg y 30 kg de CO2 al año, principal gas de efecto invernadero y causante del calentamiento global. Es por esto que **su rol en la lucha contra el cambio climático es vital**. Preservarlos no sólo mejora nuestro hábitat sino que además evita la pérdida de ecosistemas y frena el deterioro del planeta.

Y es en ese sentido que como firmante del **Pacto Global de Naciones Unidas** y cumpliendo con los **Objetivos de Desarrollo Sostenible**, especialmente el ODS 15: Vida de ecosistemas terrestres, con estas acciones **RUS contribuye a proteger, restablecer y promover el uso sostenible de los ecosistemas terrestres, gestionar los bosques de forma sostenible, luchar contra la desertificación, detener e invertir la degradación de las tierras y poner freno a la pérdida de la diversidad biológica**.

El Grupo Assekuransa designó a Jürgen Bochanski como Presidente de su Consejo de Administración

● El empresario alemán fue el primer socio del **Grupo Assekuransa** hace más de 30 años y es una reconocida figura en el sector en Europa. El Grupo cierra el año con una fuerte capitalización, un programa en marcha de profesionalización de su **management**, la mirada puesta en Europa y una calificación A+ de Moody's. El objetivo es duplicar su tamaño en un período de entre 12 y 18 meses.

El fundador del Grupo Assekuransa, Juan Angel González Insaurralde, anunció la designación del alemán Jürgen Bochanski como presidente del Consejo de Administración, órgano que supervisa las operaciones de los negocios de seguros, transporte aéreo de pasajeros y agonegocios.

El **Grupo Assekuransa**, cuya sede está basada en Buenos Aires, tiene como **core-business** los seguros específicos para el comercio internacional, ofreciendo **seguros de responsabilidad civil para agentes de carga, seguros de contenedores, seguros de mercaderías y cauciones**. Complementariamente, opera con un negocio de transporte de pasajeros en jets privados bajo la marca **Classe Stelle**, y un negocio agropecuario, que funciona bajo la razón social **Cielo Azulado**.

La incorporación de Bochanski será efectiva el 1º de enero de 2023, y se sumará al cuerpo que integran el propio **González Insaurralde como accionista controlante, Sebastián Galletto como CEO del Grupo**, y los empresarios **Juan Carlos Lynch y Carlos Escobar Herrán como directores independientes**.

Jürgen Bochanski fundó en Munich, Alemania, en el año 1980 una compañía bróker de seguros denominada **Aktiv Assekuranz Makler GmbH**, que en el año 2001 se convirtió en **Aktiv AG** y de la cual fue accionista principal, chairman y presidente del **Executive Board** durante 38 años. En el año 2018 la compañía fue vendida a **DROEGE Holding GmbH**, aunque él continuó vinculado como un referente importante para el staff y los principales clientes.

Como cabeza del negocio de **Aktiv**, en el año 1990 Bochanski se convirtió en el primer socio de **Juan Ángel González Insaurralde** en su proyecto que derivaría en la creación del **Grupo Assekuransa**. Durante el encuentro en el que se anunció esta incorporación, **Galletto** destacó el trabajo realizado en términos de profesionalización del **management**, la fuerte capitalización del negocio y el inicio de programas de ampliación de la oferta de seguros y la expansión a nuevos mercados, entre los que se destaca el europeo, trabajo que permitió mejorar la calificación de riesgo y quedar en el top 10 de los jugadores del mercado de seguros.

Por su parte, **González Insaurralde** destacó que, a 32 años de la fundación del grupo, **«los valores de Excelencia, Confianza, Calidad siguen siendo el elemento que nos distingue en el mercado, que hacen que los mejores talentos quieran trabajar con nosotros y que nos permite encarar con optimismo un agresivo plan de crecimiento mediante el cual queremos duplicar nuestro tamaño en los próximos 12 a 18 meses»**.



gourmond



profile profile

RONCONCON

Sabores y colores caribeños en Caballito



Concepto Una nueva experiencia gastronómica espera ser descubierta en el barrio de Caballito, donde los vibrantes sabores de Latinoamérica se expresan con entusiasmo en el nuevo **Ronconcon**. Un espacio que transporta al comensal por tierras caribeñas a través de platos típicos con productos autóctonos y toques vanguardistas, acompañados de una coctelería de autor inspirada en bebidas latinoamericanas y una interesante selección de vinos boutique.

Inaugurado a mediados de 2019, **Ronconcon** es el sueño de tres apasionados de la gastronomía que se encontraron sin buscarse: los venezolanos **Nayary Moncada y Paul Porras**, y el argentino **Emilio Bruno**. Este último, un destacado **bartender** discípulo de **Fede Cuco**, encabezó las barras de **878, Florería Atlántico, Isabel y Franks**. El destino hizo que en uno de sus trabajos se enamorara de Naya. Ella, ex propietaria de un bar en Caracas, llegó al país con el deseo de abrir aquí un local propio y a los dos años lo logró: inauguró **Garage Bar** en San Telmo. La pareja conoció a Paul, gastronómico de vocación quien también contaba con una amplia experiencia en el rubro y, tras forjar una amistad, decidieron unir sus experiencias y deseos

detalles cargados de color, como un inmenso mural pintado a mano que protagoniza el salón interno, una barra reciclada (en base a puertas, tuberías y madera de eucalipto) con motivos selváticos que se repiten en los almohadones de las mesas, mobiliario de madera, paredes en tonos cálidos y otras con ladrillos a la vista, y una iluminación tenue. Durante la temporada cálida es posible disfrutar los sabores de su cocina en las mesas ubicadas en la tranquila vereda o en su patio



ficha técnica

NOMBRE	RONCONCON - COCINA LATINA Beauchef 527, Caballito CABA - Argentina
CONTACTO	+54 11 2085-5860
RES./PEDIDOS	WhatsApp +54 11 2454 6592
ESPECIALIDAD	Cocina Latina
SOCIOS	Nayary Moncada - Paul Porras - Emilio Bruno
VIARIOS	Take Away - Delivery App Delivery: Rappi
HORARIOS	Lunes a viernes de 12 a 0 horas. Sábados y Domingos de 12 a 17 hs, y de 19 a 0 hs.

interno, que cuenta con un mural de América Latina, detalles en madera y plantas que aportan frescura. La musicalización también aporta a este espíritu vacacional, pasando por clásicos del **latin jazz, bossa, salsa** y estilos folclóricos y populares.

Gastronomía

La sensación de viaje mental se refuerza al sentarse a la mesa, donde se entrega una carta de diseño artesanal que luce recetas e ingredientes originarios de Latinoamérica fusionados con sofisticada creatividad. Con el foco puesto en el sabor y la calidad, **Ronconcon** prioriza el trabajo de pequeños y medianos productores. Así es que en sus platos se pueden degustar carnes de pastura de **Frigorífico Pico y Ohra Pampa** y materia prima autóctona, como tortillas de maíz nixtamalizado, queso llanero fresco, **achiote, tamarindo, huacatay, flor de jamaica y papelón, chiles habaneros, jalapeños, guayaba, plátanos**, entre otros.

En un formato de carta corta, con platos pequeños para llevar al centro de la mesa y compartir, la propuesta gastronómica creada por el trío Porras-Moncada-Bruno combina sabores de Colombia, Ecuador, México, Perú, Venezuela y Argentina. La mayoría de las opciones son libres de gluten y admiten versiones vegetarianas. ➔

Identidad latina para disfrutar con todos los sentidos



inspirada en sabores típicos de América Latina y elaborada con bebidas de renombre, está a cargo del bartender y socio **Emilio Bruno**.

Algunos **cocktails** destacados son *Tamirindo Daisy* hecho con tequila de chiles secos, cordial de tamarindo, triple seco y limón; el *Gimlet* con gin, flor de Jamaica, cilantro y lima; *Amarillo Sour* con pisco macerado con ají amarillo, maracuyá, limón, clara y gotas de angostura; y el *Zombie de Jalisco* elaborado con tequila silver, tequila oro, piña, angostura, canela y pomelo, entre otras.

El menú se completa con **refrescos típicos sin alcohol**, como limonada de coco, refresco de pepa, aguapanela y agua fresca de Jamaica; una pequeña e interesante selección de **vinos de bodegas boutique** (con cepas clásicas y otras no tan populares a nivel local, como Garnacha y Petit Verdot, de Mendoza, Salta y Patagonia); y **cervezas**.

La propuesta de **Ronconcon** también se puede pedir «para llevar» con un 10% off por el servicio de **Take Away**. A su vez, ofrecen **delivery** con una carta más acotada y platos



especiales como los **Latin Bowls** en diferentes combinaciones con arroz, porotos y carne mechada. Las entregas se hacen sin cargo dentro de los límites del barrio de Caballito. Para reservas y pedidos comunicarse al **WhatsApp + 54 11 2454 6592**.

Ronconcon es un restaurante de identidad latina que transporta a un lugar imaginario, donde es posible disfrutar con todos los sentidos. Su propuesta expresa la identidad y sazón de Latinoamérica a través de platos pequeños que fusionan técnicas e ingredientes autóctonos, cócteles de autor, refrescos típicos y vinos boutique, en un ambiente donde se respiran aires caribeños.

→ La sección de **Amasijos (Para Acompañar)** presenta opciones como los *Buñuelos colombianos* (más salsa de papelón); las *Arepas andinas* (más nata); las *Empanadas de Osobuco más salsa* (masa de maíz, osobuco en cocción lenta, papa); o el *Tequeño con maduro* (queso llanero, compota de plátano maduro, naranja).



Entre sus **Platos Principales**, destacan propuestas como *Pan de Maíz y Pollo Frito* (Puré de aguacate, manjar negro, chiles encurtidos); *Ceviche* (Ají amarillo, maíz chuspiño, mango, chips); *Gnocchi de Plátano* (Salsa de tomate, salsa de quesos, frutos secos, cherrys asados, huacatay); *Patacones* (Langostinos, aguacate, salsa de morrón y curry rojo, aromáticas, pickles); *Arepas Pelúas* (Carne mechada, parmesano, aguacate, jalapeños, cebolla, pasta de sofrito); *Tacos de Pernil* (Pernil braseado, puré de frijol, mayochipotle, cebolla, cilantro, crema agria, lima); o *Plátano Tentación* (Ricotta de cabra Huerta Tambo, oliva, frutos secos), entre otros.

pastelera de café, crumble de cacao, granada, tajín casero); o el clásico *Tres Leches* (Bizcocho, tres leches, merengue, cítricos confitados).

Bebidas

La carta de bebidas guarda coherencia con la especial propuesta gastronómica y ofrece alternativas de calidad. La coctelería de autor,

El momento **Dulce** llega con exquisiteces como *Xocolatl* (Ganache de chocolate amargo,



SELECCIÓN CÓMO TE QUIERO



SPONSOR OFICIAL DE LA
SELECCIÓN ARGENTINA





TU TRANQUILIDAD CRECE.

www.galenoseguros.com.ar

informe

operadores de mercado



TU TRANQUILIDAD CRECE.

www.galenoseguros.com.ar

Catalina Correia

Casada - 40 Años - 2 Hijos (Diego y Elisa) - Signo Acuario (27-01-1982)
Head of Marketing de LISA Insurtech

● **UN HOBBY**

Dormir

● **LA JUSTICIA**

El motor que debe mover a cada uno de los miembros de nuestras comunidades

● **SU MAYOR VIRTUD**

La lealtad

● **LA SEGURIDAD**

Lo que todos buscamos

● **AVIÓN O BARCO**

Barco, nada más lindo y relajante que el mar

● **VESTIMENTA FORMAL O INFORMAL**

Pijama

● **UN SER QUERIDO**

Mis padres

● **ACTOR / ACTRIZ**

Kate Winslet y Robert de Niro

● **UNA ASIGNATURA PENDIENTE**

Vivir en otro país

● **NO PUEDO DEJAR DE TENER...**

Chocolates

● **UN RIESGO NO CUBIERTO**

Enamorarse

● **LA MUERTE**

Lo que nos ayuda a valorar la vida

● **SU RESTAURANTE FAVORITO PARA CENAR**

Rubayait, en Santiago de Chile

● **EL MATRIMONIO**

Trabajo en equipo

● **LE TENGO MIEDO A...**

Al miedo, es paralizante

● **EL FIN DEL MUNDO**

No en esta vida

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

En el jardín infantil, teníamos que hacer un baile y mis compañeros se pusieron a llorar y bajar del escenario. Yo me quedé arriba y seguí bailando sola

● **ME ARREPIENTO DE**

No haber acompañado a mis papás a un viaje a Singapur por quedarme trabajando

● **EL PASADO**

Aprendizaje

● **MI MODELO PREFERIDA ES**

Michelle Bachelet, por su liderazgo, su carisma, su resiliencia e instalar en todas las chilenas la idea de que no hay nada que las mujeres no podamos hacer

● **TENGO UN COMPROMISO CON...**

Mis hijos, de por vida

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

No

● **LA CORRUPCIÓN**

El veneno de nuestras sociedades

● **UN PERSONAJE HISTÓRICO**

Isabel I de Inglaterra

● **EN COMIDAS PREFIERO...**

Las cosas ricas y muy calóricas

● **¿QUÉ COSA NO PERDONARÍA NUNCA?**

Nunca digo nunca

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

Comerme las uñas

● **EL LUGAR DESEADO PARA VIAJAR**

Nueva York, siempre sorprende



● **DIOS**

Está aquí

● **ESTAR ENAMORADO ES...**

El mejor antidepresivo

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

Las risas. Nada mejor que reír

● **UNA CANCIÓN**

Duerme negrito

● **ESCRITOR FAVORITO**

Ernesto Sábato

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

Cualquier negocio de tipo piramidal

● **UN PROYECTO A FUTURO**

Acompañar a mis hijos a convertirse en las personas que están destinadas a ser

● **PROGRAMA PREFERIDO DE TV / CABLE**

Friends

● **PSICOANÁLISIS**

Una experiencia dura, pero necesaria

● **LA CULPA ES DE...**

Otro

● **UN MAESTRO**

Todas las personas tienen algo que enseñarnos si miramos atentos

● **LA MUJER IDEAL**

La que da la pelea que otras no pueden dar

● **RED SOCIAL PREFERIDA**

Twitter aunque ahora estoy rehuendo de la vanidad intelectual y prefiero la vanidad estética que me entrega Instagram

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

Mujeres del Alma Mía, de Isabel Allende

● **MI MÚSICO PREFERIDO ES...**

Madonna

● **LA MENTIRA MÁS GRANDE**

El que la hace la paga

● **UN FIN DE SEMANA EN...**

Mi casa, sin nada que hacer, solo descansar

● **SU BEBIDA PREFERIDA**

Coca Cola light, siempre y en todo lugar

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

Tengo dos niños menores de tres años, no hay tiempo para películas

● **EL CLUB DE SUS AMORES**

Universidad Católica de Chile

● **EL PERFUME**

Poison de Dior

● **MI PEOR DEFECTO ES**

Crear que siempre tengo la razón

● **SI VOLVIERA A NACER, SERÍA**

Un gato

● **LA INFIDELIDAD**

Innecesaria



● **LA INFLACIÓN**

Algo con lo que no me había tocado lidiar y me ha hecho reevaluar varios aspectos de mis finanzas personales

● **EN DEPORTES PREFIERO...**

Ser una espectadora

● **LA TRAICIÓN**

Imperdonable

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

La postura

● **UNA CONFESIÓN**

No hay nada que me fascine más que la vida de las Kardashian

● **EN TEATRO**

Una afición que tengo abandonada y me gustaría retomar

● **EL DÓLAR**

Subiendo como la espuma

● **EL GRAN AUSENTE**

Desde que llegaron mis niños, el sueño

● **UN SECRETO**

Me escondo de mis niños para comer chocolate tranquila

● **EL AUTO DESEADO**

El que maneja otro por mí

● **NO PUEDO**

No comerme un pedacito de chocolate todos los días

● **MARKETING**

El espacio que me permite ser creativa y conectar con las necesidades de las personas

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

Un fin de semana sola, descansando y viendo Netflix sin parar

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

La evasión

● **DE NO VIVIR EN ARGENTINA... ¿QUÉ LUGAR DEL MUNDO ELEGIRÍA?**

Vivo en Chile, creo que viviría en cualquier país si tuviera una propuesta interesante para mi familia



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

