



informe

operadores de mercado



Nationalbrokers

Entrevista al Cdor. Hugo Tito
Presidente de National Brokers

Asesoramiento integral de cobertura de riesgos

SIMPLE



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

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

Escribinos a: info@afianzadora.com.ar



Escaneá para conocer más.



AFIANZADORA
SEGUROS DE CAUCIÓN

Soluciones personalizadas que se ajustan a las necesidades de sus clientes

Con más de 30 años de trayectoria y expertise, National Brokers trabaja con casi 7000 empresas clientes brindando un asesoramiento integral de cobertura de riesgos. Como bróker de seguros especializado en identificar y administrar los riesgos, cuenta con un equipo de profesionales altamente calificado que evalúan los posibles escenarios y ofrecen la mejor alternativa costo-beneficio. Los productores de seguros constituyen un canal muy importante para NB, por lo que tienen a su disposición toda la estructura de servicios del bróker y una propuesta de valor basada en el análisis y desarrollo de cartera, capacitaciones y presencia territorial a través de sucursales propias.

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.gov.ar | Nº de inscripción 846



Tito. «La principal responsabilidad que tenemos como bróker es que nuestros clientes tengan las coberturas adecuadas de sus riesgos. Para nosotros es esencial poder acompañarlos en las distintas etapas de desarrollo de sus negocios».

El Cdr. Hugo Tito, Presidente de National Brokers, reflexiona sobre el presente y la proyección del bróker de seguros especializado en identificar y administrar riesgos.

«¿Cuál es el diferencial de servicio y el valor agregado que define a National Brokers?»

- Somos expertos en seguros con más de 30 años de trayectoria. Las alianzas estratégicas que hemos realizado con las aseguradoras nacionales e internacionales líderes nos permiten ofrecer un **asesoramiento integral en todos los riesgos y brindar soluciones personalizadas que se ajustan a las necesidades de nuestros clientes.** Cuando tomamos contacto inicial con un cliente a través del asesoramiento en un riesgo, nuestro foco se centra en desarrollar de manera integral el análisis técnico para la mitigación de las exposiciones que pueda este tener. **Contamos con un equipo de profesionales altamente calificado que evalúan los posibles escenarios y ofrecen la mejor alternativa costo-beneficio.**

Contamos con una **Gerencia de Servicios al Cliente**, abocada a brindar un servicio diferencial a nuestros clientes en relación a la cobertura de Riesgo de Trabajo, mediante una gestión integral que permite minimizar los costos ocultos que todo siniestro genera y facilitar la administración y gestión ante las Aseguradoras de Riesgos del Trabajo, canalizando y atendiendo los requerimientos.

Con respecto a los PAS, ellos forman parte de nuestro equipo y tienen a disposición toda la estructura de servicios de **National Brokers**. De esta manera, cuentan con el soporte de todos nuestros profesionales que les brindan las mejores herramientas para el asesoramiento a su cartera. ➡

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

Nº de inscripción en SSN
0032

Atención al asegurado
0800-666-8400

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

SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN



PROTAGONISTAS



más de 800 empresas en todo el país, y ha desarrollado una amplia red de prestadores, que le permite brindar cobertura nacional, con la mayor calidad y garantía de gestión. Las acciones se orientan a la Gestión Integral del Ausentismo Laboral (sea por Accidente de trabajo o Enfermedad inculpa- ble) y de Exámenes de Salud. Asimismo, acompañando el proceso de transformación en Salud ocupacional, se incorporaron servicios adicionales basados en el concepto de Vigilancia de la Salud promoviendo hábitos saludables a través de programas de bienestar laboral, y acompañando a las empresas en el cuidado de su Capital Humano.

-> - ¿Qué significa y en qué consiste identificar y administrar riesgos, y cuáles son los desafíos y oportunidades que conlleva esta tarea?

- La principal responsabilidad que tenemos como bróker es que nuestros clientes tengan las coberturas adecuadas de sus riesgos. Para nosotros es esencial poder acompañarlos en las distintas etapas de desarrollo de sus negocios. Dicho acompañamiento implica **saber relevar los riesgos, auditar las coberturas, diseñar las soluciones y dar una respuesta rápida a las necesidades que se manifiestan**, por ejemplo, es muy importante evitar el infraseguro, es decir, quedar con una cobertura menor al valor del bien asegurado.

- ¿Cuáles son las coberturas que ofrece National Brokers tanto para Empresas como para Individuos?

- **National Brokers** brinda asesoramiento integral de cobertura para todos los riesgos tanto para empresas como para individuos. Me refiero a coberturas en ART, Integral de Comercio, Vida, Transporte de Mercaderías, Todo Riesgo Operativo, Caucción, Flota Automotor, Agro, Responsabilidad Civil, Integral de Consorcio, Automóviles, Motos, Hogar, Accidentes Personales, ente otros.

Nuestros servicios incluyen el relevamiento permanente de prestaciones, alcances de cobertura, mejoras de servicios y costos. Contamos con un equipo de analistas capacitados para la gestión de siniestros, intermediando ante las aseguradoras y garantizando la resolución exitosa, dentro de los plazos mínimos previstos por tipo de evento.

- ¿Qué son y cómo funcionan National Med, National Safety y ClickSeguros? ¿Cómo es la sinergia y de qué manera se integran con National Brokers?

- Las empresas **National Med** y **National Safety** forman parte de **National Brokers** prácticamente desde sus inicios, ya que nacieron tras el dictado de la Ley de Riesgos del Trabajo, a fin de ofrecer a la cartera de clientes, el soporte, la asistencia y los servicios profesionales en materia de Higiene y Seguridad y Medicina Laboral. El objetivo fundamental de ambas siempre fue y es cubrir, facilitar y resolver las necesidades vinculadas a Prevención y Salud Ocupacional mediante la implementación de programas a medida de cada empresa, a través de equipos multidisciplinarios de profesionales -Licenciados en Higiene y Seguridad y Médicos laborales-, y herramientas de gestión.

National Med hoy se ha convertido en la Gerenciadora de Medicina Laboral de **National Brokers** que asiste a

National Safety brinda asesoramiento en Higiene y Seguridad en el trabajo y Medio Ambiente, basado en el concepto y las herramientas de los sistemas de Gestión de Calidad que es la «mejora continua», esto permite asegurar que con nuestro accionar mejoramos permanentemente la calidad de vida del personal y las condiciones laborales existentes y su entorno. Entre sus principales servicios se encuentran: ejecución de auditorías de Higiene y Seguridad, representación técnica ante los organismos de control y la justicia, implementación de sistemas de Gestión de Calidad. Ambas empresas prestan servicios para Empresas y para Aseguradoras de Riesgos del Trabajo.

ClickSeguros es un bróker digital integral. **Diseñamos soluciones innovadoras en seguros centradas en la Experiencia de los Usuarios**, desde la contratación y durante toda la vigencia las pólizas. Generamos las herramientas necesarias para gestionar en forma *online*, ofreciendo un proceso simple y dinámico. A partir de la creación de **ClickSeguros**, logramos ampliar el ámbito de captación de negocios, accediendo al segmento individual y de pymes a través de una gestión comercial diferente.

Las tres empresas tienen sus propios equipos y logramos que trabajen de forma integrada a la estructura de **National Brokers** compartiendo procesos, conocimientos y el expertise de más de 30 años en el mercado asegurador. **Esta sinergia nos permite ofrecer un servicio único en el mercado.**

- ¿Cuáles son las herramientas, los beneficios y las políticas de fidelización que brindan al Productor de Seguros para que elija trabajar con National Brokers?

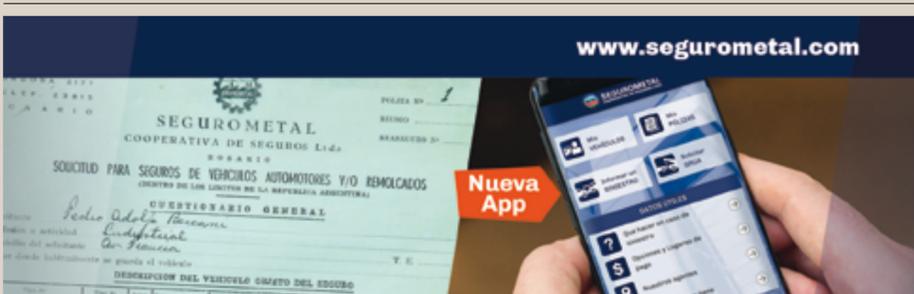
- El canal de productores de seguros es muy importante para nosotros y, por ello, desarrollamos una propuesta de valor basada en cuatro pilares: ->



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

Contactanos y sumate a más!

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



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

SEGUROMETAL
 COOPERATIVA DE SEGUROS LTDA.

60
 AÑOS

Nº de inscripción en SSN: C285 | Atención al asegurado: 0800-666-8400 | Organismo de control: www.argentina.gob.ar/ssn | SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN



INTĒGRITY
 SEGUROS

Nº de inscripción en SSN: 720 | Atención al asegurado: 0800-666-8400 | Organismo de control: www.argentina.gob.ar/ssn | SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN



▲Hugo Tito, Presidente de National Brokers, junto a Delia Rimada, Directora de Informe Operadores de Mercado.

PROTAGONISTAS

➔ • **Desarrollo de cartera:** los productores que se sumen a nuestro equipo de ventas tienen a disposición la estructura de **National Brokers**. De esta manera, acceden al abanico de productos y beneficios frente a las compañías de seguros que en forma individual no podrían conseguir, y se liberan de tareas que, al llevarlas adelante solos, los distraen de su objetivo central, que es conquistar nuevos clientes. Me refiero a atender los siniestros, algunos de los cuales son complejos y llevan demasiado tiempo; dedicar tiempo a cuestiones administrativas como cobranzas, entre otras.

• **Análisis de la cartera del productor:** examinamos el perfil que tiene, cómo está distribuida, dónde tiene la mayor cobertura; en qué tipo de riesgo, en qué nicho, si es individuo, si es empresa, cuánta rentabilidad le está generando y, como otro plus, el análisis específico de los riesgos del infraseguro.

• **Capacitaciones:** contamos con un capacitador propio especialmente dedicado a relevar las necesidades de los PAS para diseñar acciones formativas, sean presenciales o virtuales, según lo que más convenga en cada caso. Poseemos espacios específicos para realizar estas formaciones, tanto en la sede de Pilar como en la sede de Belgrano. En el canal bróker, la capacitación *in house* es virtualmente inédita.

• **Desarrollo territorial:** Extendemos la cobertura donde se produce el servicio. Para la mayoría de los tomadores de las coberturas es muy importante hablar con alguien local, ya que hace a la personalización en la atención. Además, las sucursales sirven también como oficinas para los PAS independientes que no tienen esa infraestructura. ➔



Innovación y Compromiso al servicio de nuestros Productores de Seguros

FEDERACION PATRONAL SEGUROS SA.

www.fedpat.com.ar

informe
operadores de mercado

Publicación especializada de aparición quincenal
AÑO 30 / Nº 731 - Enero 2023

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

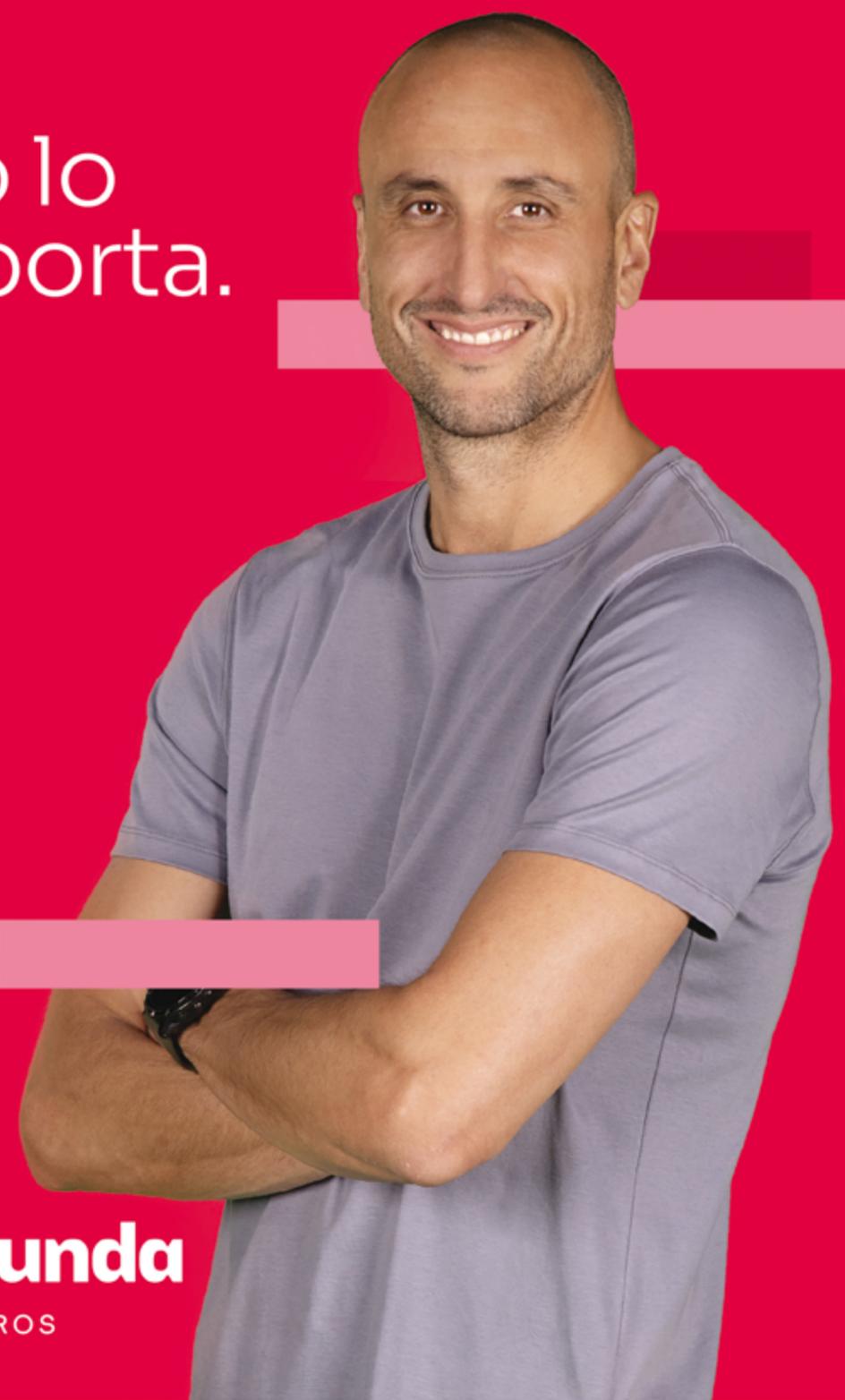
ADMINISTRACIÓN, FACTURACIÓN & CONTABILIDAD
Elizabeth Domenech / elizabeth.domenech@moez.com.ar

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 Nº 273.478.

Primero lo que importa.



la segunda
SEGUROS

PROTAGONISTAS

» - ¿Cuántas sucursales tiene el broker y cómo se distribuye su presencia geográfica en todo el país?
¿Existen planes de expansión o apertura de nuevas sucursales?

- Nuestra oficina central está en Capital Federal y contamos con 7 sucursales propias distribuidas estratégicamente por región: GBA Norte (Pilar), Región Centro (Córdoba), Región Cuyo (Mendoza), Región Patagonia (Neuquén), Región Litoral (Santa Fe) y Región NOA (Tucumán). Analizamos constantemente el mercado evaluando nuevas plazas que nos permitan continuar con nuestro proceso de expansión territorial.

Esta presencia federal nos permite conocer y dominar las distintas necesidades que surgen de cada actividad derivada de las economías regionales, atender sus particularidades, brindando un servicio personalizado en relación a las coberturas adecuadas para cada actividad productiva.

Adicionalmente, esta extensión territorial forma parte de un valor agregado único que **National Brokers** ofrece a los PAS, tal lo mencionamos anteriormente.



« En National Brokers trabajamos con casi 7000 empresas clientes brindando un asesoramiento integral de cobertura de riesgos. Continuaremos vinculándonos con ellos en torno a la problemática de cada uno. »

- ¿Cuál es la proyección de crecimiento para 2023 y qué expectativas tienen para el año que recién comienza?

- Estimamos una economía para el año 2023 similar al año anterior asumiendo un amesetamiento de la misma, por lo que buscaremos aumentar nuestra participación en el mercado total captando nuevos clientes y desarrollando alternativas de negocios a través de productos y servicios innovadores. En la actualidad, en **National Brokers trabajamos con casi 7000 empresas clientes brindando un asesoramiento integral de cobertura de riesgos**. Continuaremos vinculándonos con ellos en torno a la problemática de cada uno. Desde nuestros equipos comerciales y nuestra red de productores, trabajaremos fuertemente en el servicio de postventa enfocándonos en la contención, asesoramiento legal y técnico y capacidad de resolución de siniestros.

Durante nuestra extensa trayectoria, hemos atravesado diversas crisis y situaciones similares, entendiendo que estos procesos presentan nuevas oportunidades, las cuales apuntamos a identificar y desarrollar con el espíritu de seguir apostando por nuestro país de manera permanente. ☺



Avanzar con actitud es ir siempre por más.



Somos una compañía que busca darte en todos los ramos productos disruptivos e innovadores para vos y tus clientes.

Más oportunidades, más negocios.

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

LIBRA
Compañía de Seguros

Junto a vos,
dedicados a brindar el mejor servicio.



Descargá nuestra aplicación.



0810 999 3200

www.segurosriবাদavia.com

Nº de inscripción en SSN
0222

Atención al asegurado
0800-666-8400

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



SUPERINTENDENCIA DE
SEGUROS DE LA NACIÓN

Nº de inscripción en SSN
0852

Atención al asegurado
0800-666-8400

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

SSN SUPERINTENDENCIA DE
SEGUROS DE LA NACIÓN

La siniestralidad de Automotores alcanzó 55% a septiembre 2022

En esta edición analizamos la situación del ramo Automotores, poniendo en consideración aspectos clave para entenderla. Nos acompañan Edith García, Directora de Siniestros y Legales de Libra Seguros; Marcelo Vega, Gerente Técnico Automotor de Orbis Seguros; Mariano Warner, Jefe de la Red de Aliados de la Gerencia de Siniestros de Rivadavia Seguros; y la compañía Río Uruguay Seguros.

Escribe Lic. Anibal Cejas

A junio de 2022 (último dato oficial al respecto), el mercado asegurador argentino contaba con 14.482.649 unidades expuestas a riesgo, un 8,8% más que las registradas a junio 2021. Comparado con el año anterior, la cantidad de vehículos Automotores creció 6,3% y las pickups del tipo A y B, 9% en promedio. La citada estadística de la SSN también reflejó un aumento de 20% en la cantidad de motos cubiertas.

Por otra parte, la Circular SSN sobre Situación del mercado asegurador a septiembre de 2022, publicada el 6 de enero de 2023, da cuenta que las primas emitidas netas de anulaciones del ramo Automotores (incluyendo Motovehículos), pasaron de \$ 110.501 millones en septiembre 2021 a \$ 209.407 millones en septiembre 2022, un incremento de 3,5% en términos reales (descontando la inflación).

Si desglosamos esta cifra, tendremos:

- **Automotores:** \$ 107.322 millones en septiembre 2021, vs \$ 203.042 millones en septiembre 2022 (+3%).
- **Motovehículos:** \$ 3.179 millones en septiembre 2021, vs \$ 6.365 millones en septiembre 2022 (+9%).



Mientras tanto, los Siniestros Netos Devengados de Automotores y Motos, alcanzaron los \$ 108.107 millones a septiembre 2022. La misma comunicación de la SSN nos informa que la Siniestralidad de Automotores (Autos + Motos) fue de 54,84, al 30 de septiembre de 2022 (último dato publicado por la SSN). Desagregando el valor, tenemos que separadamente, Automotores tuvo una Siniestralidad de 54,71, y Motovehículos de 58,92.

Así, el resultado técnico de Automotores fue deficitario. Y el Índice de Gestión Combinada (es decir, la suma de Siniestros Devengados y Gastos Totales, menos las Primas Devengadas) fue superior a 100.

¿Por qué la siniestralidad es elevada? ¿Las primas están acompañando la evolución de los siniestros?

Sobre este tema, Marcelo Vega, Gerente Técnico Automotor de Orbis Seguros, compartió: «En términos generales, la siniestralidad está en aumento y se encuentra por encima de la evolución de las tarifas del mismo periodo. Asimismo, en el último tiempo el costo medio de los siniestros se incrementó por el aumento del precio y la falta de repuestos, impactando en el valor de reparaciones e incremento de reposiciones, y en la litigiosidad del sector.

Sin lugar a dudas, este año la siniestralidad general del mercado registró un incremento significativo respecto del anterior. Entendemos que esto tiene que ver fundamentalmente con que todas las actividades volvieron a desarrollarse luego de las restricciones por Covid 19, que limitaban en gran medida la circulación. Seguramente, los próximos meses nos permitirán confirmar la siniestralidad que se corresponde a esta nueva normalidad.

Por su parte, Mariano Warner, Jefe de la Red de Aliados de la Gerencia de Siniestros de Rivadavia Seguros, analizó: «Tomando como base lo que va del año hasta el mes de noviembre inclusive, si bien primas y siniestros tienen una marcada tendencia alcista, su evolución es muy diferente. En lo que respecta a las primas emitidas, las mismas tuvieron un incremento del 62,77%, mientras que su contracara, los siniestros pagados, crecieron un 118,29%. Cabe señalar que el Índice de Precios al Consumidor (IPC) acumulado en el periodo detallado fue del 85,30%.

¿Por qué nos encontramos con estas diferencias? En lo que respecta a las tarifas, las mismas cumplen con dos roles fundamentales: por un lado, un rol social, acompañando al asegurado en la evolución de sus ingresos y relación de gastos. Por otra parte, un rol técnico, que busca el balance entre los ingresos y los gastos de explotación, las reservas, los costos siniestros y la constante presión inflacionaria, que sin duda han sufrido una marcada aceleración en el presente año.» ➡



AMERICAL
REINSURANCE
SOLUTIONS

Global Reinsurance Brokers

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

Buenos Aires Office

Manuela Saenz 323, Suite 517

Buenos Aires Plaza, Puerto Madero

C1107BPA, CABA, Argentina

Phone: +54 11 5217 9751

contact@americalre.com

www.americalre.com

ASEGURAMOS TODO LO QUE QUERES

RUS[®]
RIO URUGUAY SEGUROS

Hoy operamos de forma 100% online.

En 2019 anunciamos el camino a la digitalización. Trabajamos en la transformación, nos adaptamos, asumimos nuevos desafíos y colaboramos en la digitalización de los PAS.

Hoy operamos de forma 100% online y somos la aseguradora de mayor crecimiento entre las 20 líderes del mercado.

RUS[®] DIGITAL



▲ Marcelo Vega, Gerente Técnico Automotor de Orbis Seguros

Y continuó: «Otro aspecto que contribuye a marcar esa diferencia, en un contexto inflacionario como el actual, es el momento en que los valores se ajustan, es decir, las pólizas tienen una facturación cuatrimestral, por lo que cualquier variación tarifaria, ya sea por un aumento de las tasas o bien el incremento de los valores de los riesgos asegurados, se realiza al final de dicho período, mientras que los pagos de los siniestros tienen una actualización inmediata.

Por último, conviene considerar un factor adicional. Las restricciones a las importaciones han generado faltantes de distintos insumos necesarios para la reparación de los vehículos, lo que provoca una disminución de la oferta y un aumento de la demanda, que impactan directamente en los costos. Este año se observaron ejemplos conocidos por todos, como la falta de neumáticos e inclusive la falta de unidades 0 km.

Por lo expuesto, podemos llegar a la conclusión de que el mayor impacto se da en el costo asociado a la siniestralidad, con valores que superan ampliamente la inflación acumulada del período en cuestión y, por detrás de ellos, viene acompañando el crecimiento de la prima en cumplimiento de su rol social, sin descuidar en cierta forma el respaldo técnico».

En la misma línea, Edith García, Directora de Siniestros y Legales de Libra Seguros, aseguró: «Hemos tenido un importante crecimiento tanto en volumen de pólizas como en primas durante el año 2022.

A pesar de ello, la siniestralidad y el fraude han dado un importante salto. A esto se suman las dificultades y encarecimiento en la reposición de repuestos y los valores indemnizatorios, por efectos macroeconómicos como la inflación y la falta de precios».

Por otro lado, de acuerdo a fuentes de Río Uruguay Seguros (RUS), el panorama es bueno pero debe operarse con prudencia: «El crecimiento sostenido de la facturación, que se da por la incorporación permanente de nuevas operaciones y la fidelización de clientes actuales, sumado a tarifas que deben ser

suficientes, permiten el equilibrio en la ecuación económica financiera. Así se puede cubrir el incremento de los costos siniestros.

No obstante, sabemos que en el contexto inflacionario actual debemos monitorear diariamente la macroeconomía (tanto nacional como internacional, en un mundo cambiante en la 'era del desorden' como la llaman algunos filósofos y sociólogos contemporáneos) y la microeconomía, para tomar decisiones oportunas.

La devaluación del tipo de cambio y el incremento sostenido y generalizado de los precios, son una combinación de variables que merece el diseño de medidas que sean realmente preventivas y un permanente trabajo asociativo con nuestros PAS, columna vertebral de nuestra empresa», remarcaron.

Siniestralidad

El siguiente punto puesto en discusión fue el **crecimiento de la siniestralidad por área**. Las áreas comparadas fueron **robos parciales, destrucciones totales y daños parciales**.



▲ Mariano Warner, Jefe de la Red de Aliados de la GS de Rivadavia Seguros

Al respecto, Warner señaló: «Si tenemos en cuenta el mismo período (enero a noviembre de 2021 vs. enero a noviembre de 2022), la frecuencia en la toma de denuncias sufrió un aumento del 18%. El alza impactó en forma leve superior en las coberturas de casco respecto de los eventos denunciados en los que se afecta la RC.

El mayor aumento en la intensidad se produjo sobre los robos totales, que tuvieron una suba del 26%, impulsada por el robo de motos. En segundo lugar, le siguieron las denuncias de robos parciales, con un 24% de incremento. Luego, se ubicaron los siniestros con coberturas de daños adicionales (cristales, cubiertas y cerraduras), con un alza del 18%, destacándose sobre todo los robos de cubiertas y ruedas de auxilio. Por último, se encontraron los daños parciales, que aumentaron la frecuencia denunciada en un 16%».

En tanto, desde RUS indicaron que: «En el análisis de la siniestralidad de los años 2021 y 2022, los tres hechos generadores mencionados registraron un incremento que acompaña el

crecimiento sostenido de la producción de nuestra empresa. Daño parcial es el evento siniestral que mayor frecuencia tuvo. Respecto de los siniestros de robo parcial, el tipo de reclamo que más crecimiento tuvo fue el robo de ruedas, principalmente en los grandes centros urbanos, donde la exposición a riesgo es mayor».

Por su parte, García expuso: «Entre el primer semestre y el segundo, verificamos que fueron los parciales los que se incrementaron en más de un 100%, aunque en verdad todas las áreas presentaron un significativo aumento de siniestralidad. Esto va de la mano con el crecimiento que tuvo la compañía en la cantidad de pólizas vigentes».

Y continuó: «Al margen de lo señalado, hace tiempo que Libra analiza y combate el fraude llevando a los responsables a la Justicia. En este sentido, sabemos que ciertos ramos son más propensos a aumentar, y parciales es uno de ellos, por ejemplo, el caso de las ruedas».

En este punto, Vega manifestó: «En automóviles es donde más aumenta la siniestralidad año tras año, y los precios de las pólizas no acompañan dicho incremento. El principal factor es la falta de repuestos para las reparaciones. Esto genera escasez de piezas y aumento de precios que, en algunos casos, está por encima de cualquier variable económica.

Otro factor determinante es el Robo Total, que está afectando no sólo al ramo automotor sino también al ramo motovehículos, dejando a las compañías un resultado técnico altamente negativo. La inflación de 95% anual y las sumas aseguradas de los vehículos que se encuentran con variaciones incluso superiores, sumado a que el sector no ha podido ajustar sus tarifas al mismo ritmo, explica el deterioro del resultado técnico del sector».

Transformación digital

Por último, indagamos sobre las **ramificaciones de la transformación digital en términos operativos y económicos**. ➔



▲ Edith García, Directora de Siniestros y Legales de Libra Seguros

BIENESTAR ES CONTAR CON

Planes Médicos y Seguros



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

ALBA CAUCIÓN
Compañía de Seguros

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

Centro Comercial Online 0810-220-9411

Nº de inscripción en SSN 0229 | Atención al asegurado 0800-666-8400 | Organismo de control www.argentina.gob.ar/ssn

ESPECIALISTAS DESDE 1960 EN SEGUROS DE CAUCIÓN

COMPROMETIDOS con tu crecimiento



AUTOMOTORES

de gestión, con proveedores de siniestros Fast Track para reposición de cristales y ruedas.

También ha sido importante el trabajo realizado de manera conjunta con nuestro ecosistema de innovación a través de la **In-cubadora y Aceleradora de RUS**, lo que nos ha permitido desarrollar plataformas que agreguen valor para la gestión. En la última edición de 2022, se presentaron a la convocatoria veintiún insurtech provenientes de diferentes partes del mundo y seis resultaron seleccionadas para acelerar sus proyectos en seguros.

La ronda cerró con **Warner**. Si bien es de la misma postura que sus colegas, realizó una clara salvedad: «En el contexto inflacionario que estamos atravesando, se nos hace difícil hablar de mejoras en los costos de siniestros, ya que cualquier modificación tecnológica vinculada a los procesos de compra se distorsiona por múltiples motivos, haciendo imposible la medición del impacto directo de las nuevas tecnologías. No obstante, creemos que dichas adaptaciones contribuyen a amortiguar el impacto de la suba de precios», continuó.

«Si el análisis lo hacemos desde el punto de vista operativo, no hay duda de que los beneficios son más palpables. Por eso, cada área de negocios de **Seguros Rivadavia** se encuentra en la búsqueda de la mejora constante del servicio, aplicando cambios y adaptando nuevas tecnologías. La mejora no es un punto de llegada sino un punto de partida para la próxima mejora.

«Somos conscientes de que la revolución tecnológica y los cambios en la conciencia de los consumidores están sacudiendo a todas las industrias, incluso a las consideradas más tradicionales, como la del seguro»

Cabe destacar que no sólo la compañía se beneficia con estas mejoras operativas. La mayoría de los clientes y productores adoptaron el uso de la tecnología y potenciaron la realización de trámites en forma virtual los últimos años. Por esto también, nos vimos obligados a buscar en la tecnología esas herramientas que le mejoren y simplifiquen la experiencia a cada uno de nuestros clientes. Por ejemplo, previo a la pandemia desarrollamos el sistema **GIS (Gestión Inmediata de Siniestros)**. En él, por medio de la geoposición del cliente y de mensajería instantánea automática, interactuamos a través de una plataforma virtual con nuestra extensa Red de Proveedores Aliados para la resolución de los siniestros de cubiertas, cristales y cerraduras.

Y concluyó: «Los resultados han cumplido por demás con nuestras expectativas, ya que el 80% de los siniestros se resuelven en forma automática; existe una mejora sustantiva de los costos siniestros, si los comparamos con las emisiones manuales tradicionales; los tiempos operativos de nuestros colaboradores han mejorado, permitiendo mayor productividad; y lo más importante, es que nuestros clientes han valorado la experiencia de resolución con un promedio de 9,30 sobre 10».

«Vega comenzó: «Orbis se caracteriza por ser una compañía pionera en lo que respecta a la digitalización y tecnología. A pesar de estar dentro de un rubro tan clásico como el de seguros, hemos logrado forjar una cultura tecnológica, llegando al cliente, brindando herramientas que faciliten la operatoria diaria y ofreciendo soluciones ágiles frente a las necesidades de servicio, permitiéndonos brindar: sistemas de ventas a un clic, sistemas de denuncias y sistemas de seguimiento de siniestros digitalizados.

Actualmente, por ejemplo, nuestros Productores cuentan con la plataforma tecnológica del website de la Compañía, a través de la cual pueden efectuar rápidamente cotizaciones online, envío de propuestas, impresión de pólizas/constancias de cobertura, consultas de cartera, estado de cobranza, preliquidaciones, denuncias

de siniestros y renovaciones automáticas. Logramos desarrollar las mejores herramientas para facilitar y agilizar la gestión comercial.

Somos conscientes de que la revolución tecnológica y los cambios en la conciencia de los consumidores están sacudiendo a todas las industrias, incluso a las consideradas más tradicionales, como la del seguro, y es nuestro objetivo acompañar estos cambios», finalizó.

García mostró una postura similar, y afirmó que la tecnología está mejorando los procesos: «Desde la parte operativa, con algo tan simple como la carga de una denuncia, que antes se realizaba de manera presencial, utilizando recursos como papel y tinta y mayores tiempos, hoy la gente puede realizarla desde la comodidad de su celular a través de nuestro portal. En cuanto al costo de siniestros, tenemos acceso a múltiples plataformas que nos permiten evaluar en cuestión de horas qué repuestos o talleres se encuentran dentro de la zona que buscamos, incluso pudiendo filtrar por cotización. Estos aspectos favorecen los procesos en beneficio de todas las partes».

En tanto, en **RUS** confirmaron que: «Sin lugar a dudas, la digitalización de los procesos y la gestión con proveedores nos ha permitido mejorar los costos siniestros, brindando una mejor experiencia a nuestros asegurados. Un ejemplo de ello es la integración con las plataformas

TENEMOS UN SEGURO PARA CADA NECESIDAD

#ESTÁSEGUROESTÁSTRANQUILO

WWW.ORBISEGUROS.COM.AR

SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN



ESTAMOS CONECTADOS

PERO MÁS IMPORTANTE AÚN ESTAMOS EN CONTACTO SIEMPRE

NEGOCIO

DATOS

PERSONAS

EMPRESAS

DC SISTEMAS
TECNOLOGÍA ASEGURADORA

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

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

www.dcsistemas.com.ar

Avance tecnológico en Seguros y Ciberseguridad para 2023

La tecnología constituye una parte muy importante dentro de la estrategia de negocio de las empresas de seguros. Actualmente existe una mayor inclinación hacia el uso del Big Data con el fin de minimizar los riesgos y mejorar la precisión de los cálculos, así como la automatización de la gestión de siniestros, el paso a la nube como modelo de servicio, el uso de la inteligencia artificial, la tecnología aplicada a la evaluación de los riesgos y al descubrimiento de fraudes, el Blockchain, y la ciberseguridad como requisito fundamental.

Escribe Dra. Gabriela Álvarez

La tecnología avanza cada día a pasos agigantados, creando nuevas plataformas y aplicaciones tendientes a resolver cuestiones diarias de la vida de la gente en sociedad, desde todos los puntos de vista que abarcan a la misma. Necesidades, gustos, intereses, salud, organización, automatización de procesos, operaciones de compra y venta de todo tipo de productos y servicios, son los temas que abarca la tecnología actual y que cada día incluye nuevos tópicos en su lista.

Como ya es de público conocimiento, la creciente digitalización que ya venía teniendo lugar alrededor del mundo, debido a las nuevas exigencias de las sociedades y la necesidad de satisfacerlas, sufrió un gran impacto con la llegada de la pandemia y seguirá profundizándose durante todo el 2023 y los años subsiguientes. La pandemia no hizo más que acelerar el progreso tecnológico que ya venía teniendo lugar, donde la necesidad imperante de utilizar la tecnología como única forma de poder seguir llevando adelante las labores de millones de empresas sin interrumpir el negocio, generó grandes avances que llegaron para quedarse.

La digitalización de muchos de los procesos realizados en las aseguradoras y otras empresas, sumado a la implementación tecnológica de muchos procesos realizada durante la época de la pandemia, hicieron posible la automatización de gran cantidad de tareas que se realizan en forma repetitiva, insuñiendo tiempo y recursos. De esta forma, esas tareas fueron resueltas mediante el uso de la tecnología, minimizando el margen de error, agilizando su realización y permitiendo el desarrollo de aquellas tareas que agregan valor a la empresa. El procesamiento de datos de los clientes, el hecho de brindar respuestas a sus necesidades con una atención de mayor calidad y eficiencia, optimizar la comunicación con el cliente, la



transparencia y agilidad en la toma de decisiones basadas en la extracción de datos de diversas fuentes, son sólo algunos de los beneficios de la época que nos tocó atravesar.

Por otro lado, las necesidades y exigencias de los clientes actuales han cambiado mucho respecto de años anteriores. La pandemia potenció características que los clientes ya venían mostrando con el paso de los años, entre las cuales podemos destacar:

- La necesidad de contar con productos hechos a su medida que le representen un beneficio palpable. El cliente necesita ver que aquello que está comprando realmente lo necesita y le es de utilidad.
- La simpleza en la contratación, evitando demasiados pasos, trámites engorrosos, pedido de datos innecesarios para poder llevarla a cabo. La contratación debe poder realizarse con la información disponible *on line*, para que el cliente pueda realizar toda su operación desde la página o aplicación, entendiendo de forma correcta y segura lo que está contratando, sin la existencia de letra chica que luego le complique la contratación o provoque que se arrepienta de haberlo hecho, un lenguaje acorde al público que se dirige para mejorar su comprensión y un método de pago ágil. La información del valor de lo que se ofrece como servicio o producto *on line* resulta de suma utilidad también, dado que muchas veces se ofrecen productos o servicios,

se brinda toda la información al cliente, pero al momento de informar el costo de dicha operación se solicita que se envíe un mensaje, cuestión que dificulta la compra rápida y en el acto que exige el cliente, y la evaluación de la ecuación costo-beneficio.

- También demandan ofertas de productos dinámicos, que se acerquen a sus necesidades, condiciones de pago flexibles a través de los diferentes medios disponibles, y autogestión disponible las 24 horas los 365 días del año.
- Puntualmente en lo relativo a la industria aseguradora, resulta fundamental que la sociedad cambie su forma de percepción del seguro, que no sea visto como un gasto que puede suprimirse, sino que se perciba como una inversión que contribuye a llevar tranquilidad, como una herramienta indispensable que le permita llevar seguridad ante la ocurrencia de un siniestro y ese momento de incertidumbre.

En lo que hace a las empresas, actualmente se está viendo un gran interés de los empresarios responsables de las mismas en la automatización de procesos, en la incorporación de nuevas tecnologías que agilicen dichos procesos, y el uso de aplicaciones para resolver diversas cuestiones, que brinden una experiencia satisfactoria a sus clientes y empleados. ➡

EXPERTA ART

Innovamos para cuidar a tus trabajadores

Inspección con drones

Capacitaciones virtuales

Gestiones por WhatsApp

Realidad aumentada

Asistente virtual

App exclusiva para clientes

CONSULTÁ CON TU PRODUCTOR ASESOR DE SEGUROS

☎ 0800 777 7278 (ART)

🌐 www.experta.com.ar

 **hawk**
GROUP

MÁS HERRAMIENTAS
MÁS OPORTUNIDADES



TU BROKER DE SEGUROS
hawkgroup.com 0810-333-9572



 hawk
BROKER

 asegurato

 BRANCO

 OSSIS
BROKER

Es indispensable que todos estos avances tecnológicos vengan de la mano de la llamada **ciberseguridad**, donde la protección de datos personales debe avanzar aún por encima del desarrollo tecnológico, ya que todos estos avances y el uso de plataformas sólo pueden ser posibles si les aseguran a los clientes la protección de sus datos personales y de su privacidad.

Hablando puntualmente del mercado asegurador, la tecnología constituye una parte muy importante dentro de la estrategia de negocio de las empresas de seguros. Actualmente existe una mayor inclinación hacia el uso del **Big Data** con el fin de minimizar los riesgos y mejorar la precisión de los cálculos, mejorar la automatización de la gestión de siniestros, el paso a la nube como modelo de servicio, el uso de la inteligencia artificial, la tecnología aplicada a la evaluación de los riesgos y al descubrimiento de fraudes, el **Blockchain**, y la ciberseguridad como requisito fundamental.

Nuevas tendencias en tecnología

Utilización de plataformas en la nube: La nube ofrece servicios entre los cuales podemos destacar el almacenamiento de datos, seguridad, redes, aplicaciones de software, y *business intelligence*.

Los principales beneficios de la utilización de la nube, tienen que ver con que resulta:

- * Confiable: segura, asegurada, y disponible.
- * Permite el acceso 24x7 desde cualquier dispositivo, en cualquier lugar y con un excelente tiempo de respuesta.
- * Opera en servidores seguros con un equipo de expertos en seguridad a tiempo completo.
- * Innovación: La nube fomenta la innovación y ofrece a las aseguradoras acceso a nuevas oportunidades de mercado.
- * Agilidad: Estar en la nube permite que la adopción de nuevos proyectos sea más sencillo, convirtiéndose en una experiencia dinámica.



Internet de las cosas, conocido como **IOT**: La hiperconectividad y los avances digitales provocaron que la proliferación de sensores, dispositivos e infraestructura conectados que recopilan, transmiten y procesan datos, se conviertan en protagonistas.

Ciberseguridad: Con el avance de las nuevas tecnologías y su resguardo en la nube, se torna fundamental proteger los datos allí alojados. Por ello, el uso de herramientas y procesos que colaboren a garantizar la seguridad y privacidad de la información se torna imprescindible. La capacitación del personal dedicado a ello, resulta fundamental.

Datos: Las compañías de seguros cuentan con millones de datos de sus clientes, que les permiten llegar a ellos, ubicar los riesgos a asegurar, conocer sus intereses y necesidades. Sumado a la necesidad de proteger la integridad de los mismos, se encuentra el desafío de gestionar, organizar y emplear estos datos como una ventaja comercial. La correcta e inteligente utilización de los datos, le permite a las aseguradoras contar con un abanico de posibilidades con el fin de crear nuevos productos, en función de los patrones de conducta/consumo de los clientes, de sus perfiles, de sus intereses, entre otras cosas.

Metaverso: Esta tecnología se perfila como el futuro de Internet y la forma en que se vivencia la realidad, dado que le permite a las personas reproducir exactamente -o amplificar- sus actividades del mundo físico. Podemos definirlo como un mundo virtual al que podrá conectarse utilizando una serie de dispositivos que harán creer a quien lo utilice como si estuviera dentro de él, interactuando con todos sus elementos. Este nuevo mundo virtual permite la creación de una economía propia, donde una persona tiene la posibilidad de comprar propiedades, inmuebles, vehículos, entre otras. En ese orden de ideas, podría en un futuro pensarse en crear un seguro para esos bienes del mundo virtual, por ejemplo, para protegerlos de un ciberataque.

Ciberseguridad

El impacto de recibir un ciberataque puede ser realmente grave, al punto de afectar directamente la posibilidad de continuar con el desarrollo normal de una empresa, la pérdida



de datos de sus clientes y la utilización de los mismos, y finalmente la afectación de la reputación de dicha compañía.

Si bien los ciberdelincuentes han venido operando desde hace varios años, lo cierto es que debido al aumento del uso de la tecnología que se produjo durante la pandemia, los fraudes y la comisión de delitos se han incrementado de forma inédita.

Uno de los ataques cibernéticos más usuales es la **ingeniería social**, es decir, las técnicas de manipulación que usan los ciberdelincuentes para obtener datos confidenciales de los clientes. Otro fraude común es el **malware**, un método de chantaje por medio de *softwares* maliciosos en el que se busca tener un control total o parcial de los dispositivos de las víctimas. Es usado generalmente para extraer datos que serán la carnada para conseguir dinero u otras ganancias a cambio de su devolución. El **phishing** o **suplantación de identidad** es uno de los métodos más frecuentes en internet y tiene lugar a través de la creación de páginas *web* falsas y de la alteración de los correos electrónicos para obtener así contraseñas y datos personales valiosos de forma fraudulenta.

A los fines de poder contrarrestar el efecto de los ataques cibernéticos, resulta fundamental al capacitación de los empleados encargados de su revisión, en prácticas de seguridad, ya que éstos constituyen la primera línea de defensa. Resulta fundamental la inversión en programas de *software*, como los sistemas de detección de intrusiones en la red, que determina instantáneamente el origen del ataque y los sistemas afectados dentro de la red de inteligencia artificial. También resulta fundamental la realización de copias de seguridad de los datos, las cuales deben realizarse diariamente o durante intervalos aún más frecuentes. Esta práctica garantiza que la empresa pueda recuperar datos que puedan ser dañados o eliminados debido a ataques cibernéticos.

La utilización de cifrados para almacenar de forma segura documentos, hojas de cálculo, datos financieros y bases de datos en las redes y dispositivos de las compañías de seguros, mediante la utilización de la inteligencia artificial, a los fines de lograr un almacenamiento de datos más seguro y eficiente.

A raíz de estos delitos, las compañías de seguros han lanzado al mercado diversas soluciones tendientes a mitigar las



consecuencias de su comisión. **En nuestro país, si bien hay un crecimiento en la demanda y los brokers especializados han vendido algunas pólizas importantes, lo cierto es que la contratación de estas coberturas resulta aún muy baja.** Este tipo de pólizas son relativamente recientes en nuestro país y, en concordancia con la venta de todos los seguros en general, su escasa repercusión tiene que ver con la baja cultura aseguradora que nos acompaña desde hace años.

Las principales coberturas que otorgan este tipo de pólizas, son:

- **Suplantación de identidad.** Esta cobertura garantiza cubrir el daño que se ocasiona con la suplantación, tanto para la empresa como para terceros.
- **Sustracción, daño o pérdida de información.** Esta cobertura asegura que los daños que se ocasionen estén protegidos.

• **Malware.** Las pólizas cubren estos ataques, así como los daños que puedan ocasionar.

• **Ciberacoso.** Estas coberturas buscan cubrir los daños que se ocasionen a la víctima, así como el proceso que se tenga que llevar a cabo para frenarlo.

• **Restauración de datos.** En caso de que haya existido un robo o pérdida de información, se deben restaurar los datos a la mayor brevedad. Esta cobertura asegura que la empresa pueda continuar trabajando con sus datos, aunque haya sufrido un ataque.

• **Paralización del servicio.** Ante un delito cibernético puede haber una paralización del servicio durante un tiempo que suele exceder las 24 horas. En este caso, el seguro hace frente a las pérdidas que se ocasionen en el negocio por la paralización del servicio.

• **Daños a terceros (RC).** En muchas ocasiones estos ciberataques conllevan daños a terceros. Este tipo de pólizas cubre la Responsabilidad Civil que puedan ocasionar.

¿Sos productor de seguros?

Grupo
BAIONI



aacms
ASOCIACION ARGENTINA DE COOPERATIVAS
Y MUTUALIDADES DE SEGUROS

stop loss
bureau de reaseguros s.a.



FINALLOSS 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

Diálogo con **Andrea Mandelbaum**

Mc Luhan Consulting innova en la industria del Seguro

Mc Luhan Consulting es una empresa especializada en consultoría, desarrollo e implementación de soluciones que integra Inteligencia Artificial y Realidad Virtual y Aumentada al servicio de diversas industrias. Creadora de la plataforma de Inteligencia Artificial Replikante y de la solución de Realidad Virtual y Aumentada Virtual Stores, integra ambas tecnologías para que la industria del seguro pueda brindar a sus clientes experiencias digitales inmersivas, creando espacios de venta y atención innovadores. Dialogamos con Andrea Mandelbaum, CEO de la firma.



Escribe **Dra. Gabriela Álvarez**

El avance de la tecnología y las nuevas necesidades de la sociedad basadas principalmente en la inmediatez y la posibilidad de realizar cada vez más gestiones sin límite de día ni horario, han impulsado el desarrollo tecnológico para que la experiencia del cliente sea más satisfactoria. En ese orden de ideas, empresas de tecnología han dedicado sus esfuerzos a aggiornarse a las nuevas realidades y han logrado a través de sus productos, revolucionar lo conocido hasta ahora e ir más allá.

Este desarrollo tecnológico atraviesa a la sociedad en su conjunto y el rubro asegurador no es una excepción a ello. Las empresas de seguros buscan dar respuesta a las inquietudes y consultas de sus clientes cada vez en menor tiempo, ofrecer sus productos sin límites horarios y que los mismos puedan ser contratados como otros miles de productos y servicios que se contratan de manera on line.

En esta oportunidad, entrevistamos a **Andrea Mandelbaum, CEO de Mc Luhan Consulting**, quien detalló los productos que ofrece la empresa, cómo nació y evolucionó en los últimos tiempos y qué opina acerca del mercado actual de seguros.

Mc Luhan Consulting es una empresa de capitales argentinos especializada en omnicanalidad y experiencia del cliente. Fundada en octubre de 1996, es elegida por empresas en diversos mercados verticales, como finanzas, retail, tecnología, telecomunicaciones y entretenimiento, entre otros.

La compañía tiene 250 empleados y cuenta con operaciones comerciales en Argentina, Brasil, Colombia, México, Perú, Chile, Bolivia, Paraguay, Ecuador, El Salvador, Panamá, Uruguay, Costa Rica, España e Italia.

Un poco de historia

Andrea Mandelbaum señala que fundó **Mc Luhan** en 1996. «En esa época brindábamos servicios a empresas como centro de atención telefónica (call center), que luego se convirtió en contact center, con marketing directo, investigación de mercado y publicidad BTL. Gestionábamos soluciones integrales a bancos y compañías de seguros, principalmente».

«Luego fuimos evolucionando hacia un modelo de consultoría y BPO omnicanales, pero basados en tecnología. Esto se dio conjuntamente con la expansión hacia otros países de Latinoamérica, como Chile, Perú, Colombia, México y Panamá».

En los últimos años, nuestro foco es brindar servicios de relacionamiento con clientes basados en tecnología. Nos hemos especializado muy fuertemente en Inteligencia Artificial y fuimos

de las primeras empresas que introdujimos estas soluciones en la región. Más recientemente, estamos trabajando con soluciones inmersivas como realidad virtual y realidad aumentada, que complementan nuestras soluciones de IA».

«Así es como hemos creado nuestras propias soluciones especializadas por tipo de tecnología e industria con las marcas **Replikante**, nuestra plataforma de bots conversacionales omnicanales para las industrias de banca, telco, utilities y retail; **Virtual Stores**, una plataforma de soluciones inmersivas con realidad virtual y aumentada para centros de atención, venta y cobranza, creando espacios virtuales; y por último **Sannare**, que es la solución para salud y seguros específicamente, donde hemos creado una batería muy amplia y detallada de casos de uso comunes en estas industrias».

Productos para el Mercado de Seguros

Consultada a cerca de los productos que brindan actualmente para las empresas de seguros, **Andrea Mandelbaum** destacó que cuentan con productos concebidos especialmente para aseguradoras, empresas de asistencia y salud, creados a partir de conocer en profundidad sus dolores y necesidades, con la intención de automatizar, innovar y eficientizar procesos con un foco especial en la experiencia del cliente.

«Así es que hemos creado una solución compuesta con Inteligencia Artificial que consiste en una plataforma omnicanal para la atención, venta y cobranza, la cual dialoga con el cliente final en el front y gestiona operaciones automatizadas en el back».

«Por ejemplo, para la toma de un siniestro, el cliente llama o escribe por chat a la aseguradora para denunciar su reclamo. Ahí lo atiende nuestro bot conversacional **Replikante**, le da la bienvenida y en lenguaje natural le pregunta en qué lo puede ayudar. El usuario no necesita conocer la jerga de la industria, simplemente puede decir con su vocabulario habitual qué necesita: 'choque', 'tengo un reclamo', 'tengo un siniestro'..., etc.; el bot comprende todas las acepciones del lenguaje y resuelve el caso. Toma todos los datos detectando el tipo de siniestro involucrado y sigue las reglas del negocio que se le han programado».

Replikante puede tomar desde un siniestro simple hasta uno muy complejo, con muchos involucrados como choque en cadena o de un ómnibus. También gestiona en el back la coordinación de talleres y, en el caso de asistencia, puede coordinar con geolocalización la gestión de grúas. Informa al cliente la trazabilidad del caso y hace una encuesta de satisfacción al cierre del mismo.

«Nuestro bot cuenta con un nivel de resolución de casos superior al 95%, esto permite que el 85% de las actividades del contact center pueda ser absorbida por nuestra solución. También puede hacer gestiones salientes, como venta y cobranzas de seguros a una base de datos, pues cuenta con su propio discador y gestiona de acuerdo con las reglas que establece la empresa tanto de días y horarios como de intentos. Grabamos el 100% de las conversaciones y lo disponibilizamos online en nuestra plataforma **Quimera** para que los administradores de las campañas puedan acceder en tiempo real a la operación. **Nuestras gestiones son 100% transparentes**».

Dentro de las funciones principales que puede realizar **Replikante**, podemos destacar:

- Ventas**
- Up grade.
 - Cross sell.
 - Full sale.
 - Retención.
 - Baja de póliza.
 - Agenda de entrevistas.
 - Toma de pedidos.
 - Prevención de fraude.

- Marketing**
- Encuestas.
 - NPS.
 - Felicitación.
 - Confirmación a eventos.
 - RSVP.
 - Actualización de datos.
 - Bienvenida.

Reclamos

- Siniestros.
- Cambios de beneficiarios.
- Documentación.
- Estado de siniestro.
- Estado de trámites.
- Pérdida de póliza.

Cobranzas

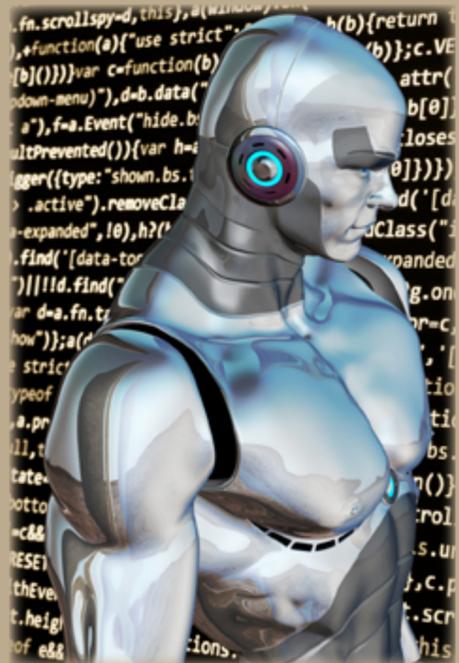
- Cambio de medio de pago.
- Vencimiento.
- Monto de factura.
- Pago fuera de término.
- Consulta de medios de pago.
- Recordación de pago. Preventiva.
- Mora temprana.
- Mora tardía con negociación.

Servicio al cliente

- Consultas.
- Quejas.
- Coordinación con terceros.
- Gestión end to end de casos.
- FAQs.
- Agendamiento de talleres.

«Además, para completar un servicio y venta al cliente desde una perspectiva más innovadora, hemos creado **Virtual Stores**. Esta plataforma permite crear una sucursal u oficina virtual, renderizada completamente con el look de la marca. En la misma se introduce al cliente en una experiencia inmersiva donde puede recorrer el espacio sin necesidad de tener que instalar nada. Simplemente, se coloca en la web de la compañía y se accede con un click».

«Una vez allí dentro, el journey lo diseña cada cliente. Cuenta con una azafata de bienvenida que le explica el funcionamiento, y una vez adentro, puede elegir en cada mostrador, puerta o espacio qué gestiones realizar. Puede participar de webinars, ver videos explicativos, interactuar con el contact center por video llamada, chat o teléfono, comprar por ecommerce, interactuar con otras personas, crear su propio avatar y participar de eventos, entre otros. **Es un espacio para interactuar, comprar y realizar gestiones, como reclamos, siniestros, pagos y autorizaciones, todo de una forma inmersiva**, lo que mejora muchísimo la experiencia ya que es completamente intuitivo, de manera que lo puede operar tanto una persona mayor como alguien muy joven».



▲ Andrea Mandelbaum, CEO de Mc Luhan Consulting

Visión del actual Mercado de Seguros en Argentina

Andrea Mandelbaum opinó que «el mercado argentino lo encuentro muy innovador en la creación de productos, pero aún queda trabajo por hacer en la automatización de procesos. Algunos productos pueden adquirirse a un click, pero luego el proceso de atención dista de esa velocidad. Las compañías del sector trabajan habitualmente con muchos sistemas para impactar un caso, esto hace que la conversación sea muy extensa. Y no solo trabajan con muchos sistemas que no siempre están integrados, sino que también cuentan con un core creado internamente hace años que tiene que dialogar con nuevas tecnologías. Esto hace que se haga un poco más difícil la adopción de nuevas soluciones. Pero, la buena noticia es que esto está cambiando, muchas de las compañías con las que estamos trabajando se han ido adaptando en estos últimos dos años porque saben que ya no se puede dar un servicio de una calidad media. El cliente reclama una mejor experiencia, velocidad y eficiente».

«Sistemas como **Mercado Libre** y **Rappi**, por poner algunos ejemplos, han generado la inmediatez de compra y resolución, y ahora los usuarios están acostumbrados a no esperar para obtener un resultado. En ese camino es donde se encuentra el mercado, tratando de adaptarse a esta 'velocidad' de respuesta».

Recepción de los productos ofrecidos por Mc Luhan en el mercado argentino

«La recepción de nuestros productos de parte del mercado argentino es buena, pero la toma de decisión es más larga que en otros países de Latinoamérica donde trabajamos. Aún algunas empresas tienen temor de cómo va a percibir el cliente el hecho de que les hable un bot, porque no lo han probado y temen que no lo reciba bien. La experiencia nos dice todo lo contrario. Nuestros bots tienen un estado de madurez muy alto en la gestión de casos de uso en la industria del seguro, ya que cuentan con un nivel de comprensión superior al 95%, y eso representa un valor mayor que el de humanos, que hoy no se mide. Pero nosotros, para poder compararlo, sí lo hacemos».



«El nivel de satisfacción de parte del cliente es superior porque el bot siempre es amable y la resolución de casos es más veloz y eficiente. Los casos atendidos con agentes humanos en promedio llevan 8 minutos, y el caso habitualmente tiene que derivarse a otra área o bien usar varios sistemas, lo que lo lleva a aumentar su TMO. Con el bot, al ser máquina, dialoga por APIS con otros sistemas y puede traer la información más rápida y ejecutar al mismo tiempo otras acciones de back mientras atiende a un cliente en el front. **Los tiempos de conversación con un bot se reducen habitualmente en un 50%**; esto permite atender a más clientes en el mismo periodo de tiempo».

Beneficios para las Aseguradoras que contratan sus servicios

«Uno de nuestros principales beneficios es nuestra experiencia en el sector de seguros. **Llevamos más de 20 años en el mercado y nuestra plataforma está completamente adaptada a las funciones que realiza una compañía de seguros**. El delivery de nuestra herramienta se hace en un tiempo muy corto porque tenemos los flujos preconfigurados, y se adaptan de acuerdo con el tono de comunicación, integraciones con sistemas y reglas de negocio. Pero, en líneas generales, los casos de uso entre compañías de seguro se repiten. Además, lo tenemos tropicalizado para que comprenda tanto a los argentinos como a los latinoamericanos que viven en nuestro país».

«Lo interesante de nuestro modelo de negocio es que no hay barreras para usar nuestra tecnología porque no cobramos set up ni costo de integraciones. Solo pago por uso»

«Lo interesante de nuestro modelo de negocio es que no hay barreras para usar nuestra tecnología, porque no cobramos set up ni costo de integraciones. Solo pago por uso. Es 100% variable con un mínimo de transacciones por compañía. Eso permite que las empresas puedan probar la cantidad de casos de uso que deseen. Nuestro objetivo es que nuestra solución sea cada vez más eficiente, genere una gran experiencia y sea una ganancia para todos. Para ello, disponibilizamos un equipo de calidad y experiencia, con ingenieros cognitivos para hacer mejoras en la gestión del bot».

Otro de los beneficios es que, al ser una **plataforma omnicanal**, no necesitan contratar un chatbot por un lado y voicebot por otro, sino que es la misma solución que se entrena y se disponibiliza en el canal que deseen, haciendo gestiones entrantes como salientes».

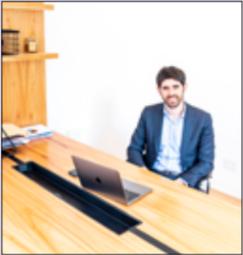


ESTADOS PATRIMONIALES EN SEGUROS GENERALES, ART, MUTUALES, VIDA Y RETIRO AL 30 DE SEPTIEMBRE DE 2022

ENTIDADES	ACTIVO TOTAL	PASIVO TOTAL	PATRIMONIO NETO	PRIMAS NETAS DEVENGADAS	RESULTADO DEL EJERCICIO	ENTIDADES	ACTIVO TOTAL	PASIVO TOTAL	PATRIMONIO NETO	PRIMAS NETAS DEVENGADAS	RESULTADO DEL EJERCICIO
■ PATRIMONIALES Y MIXTAS	2.028.869.061	1.219.615.793	809.253.269	324.863.867	-19.340.984	C SEGUNDA	123.596.611	57.478.531	66.118.080	17.203.784	-3.731.208
A AFIANZADORA	1.258.179	933.739	324.440	250.950	11.728	C SEGUROOP	11.250.744	5.141.155	6.109.589	1.163.967	115.312
C AGROSALTA	15.126.969	6.918.483	8.208.486	400.453	-1.660.175	C SEGUROMETAL	7.964.789	3.972.062	3.992.727	1.068.934	-149.841
A ALBA	1.290.921	690.847	600.074	194.362	24.691	A SEGUROS MÉDICOS	1.773.468	1.340.651	432.817	351.951	27.931
A ALIANZ	79.099.031	43.291.582	35.807.494	9.188.698	771.593	A SMG	31.810.963	21.767.088	10.043.875	3.286.384	31.389
A ANTARTIDA	2.380.370	1.579.529	800.841	690.985	-27.562	A SMSV	3.204.506	1.905.924	1.298.581	696.148	62.504
A ARGOS	1.489.003	887.970	601.033	56.617	66.076	A SOL NACIENTE	4.603.801	1.432.049	3.171.751	1.881.326	231.514
A ASEGURADORA DEL SUR	276.093	13.306	262.787	2.108	-6.650	E STARR	4.140.166	2.404.930	1.735.235	698.544	-198.556
A ASEGURADORES DE CAUCIONES	1.700.819	1.278.268	422.551	152.959	44.395	C SUNCHI	275.275	3.559	271.716	0	-1.745
C ASOCIACIÓN MUTUAL DAN	1.395.288	149.118	1.246.169	-18.323	-26.715	A SUPERVILLE	4.987.357	2.579.188	2.408.168	1.285.034	274.142
A ASSATRANS	689.778	373.793	315.985	143.908	24.190	A SURA	47.609.481	37.982.357	9.627.125	9.254.325	-210.480
A ASSIRANT	9.271.752	5.356.809	3.914.943	2.338.915	-303.412	A SURO	2.716.883	1.848.675	868.208	753.454	180.044
A ATM	5.607.326	4.671.261	936.064	2.261.406	107.609	A TESTIMONIO	2.658.943	1.650.232	1.008.710	199.939	103.879
A BBVA SEGUROS	18.034.679	7.929.376	10.105.304	3.344.695	177.133	A TPC	2.237.205	1.747.033	490.172	283.868	-10.542
A BENEHO	463.850	209.133	254.718	228.002	10.961	C TRIUNFO	19.318.837	11.384.930	7.933.907	2.020.703	-2.195.519
A BERKLEY	21.660.766	12.039.505	9.621.261	5.655.181	535.311	A TUTELAR	981.812	564.220	417.592	113.063	78.152
C BERNARDINO RIVADAVIA	102.095.349	49.599.491	52.495.858	18.057.907	-1.948.655	A VICTORIA	6.479.196	3.621.972	2.857.224	878.910	-55.507
A BHV	3.462.585	1.891.455	1.571.130	1.025.002	155.921	A WARRANTY	99.986	2.526	97.459	139	-4.198
A BOSTON	12.050.503	9.693.833	2.356.670	1.286.109	92.635	A WORAZ	391.313	243.107	148.206	79.005	-10.403
O CAJA DE TUCUMÁN	9.951.872	3.589.421	6.362.452	1.152.662	-446.313	A ZURICH	38.024.936	29.282.825	8.742.111	6.179.280	-491.774
A CAJA GENERALES	108.456.660	61.410.123	47.046.485	23.994.877	-2.592.534	A ZURICH ASEGURADORA	37.041.387	23.945.252	13.096.135	5.417.129	-460.262
A CALDONIA	2.621.557	1.432.252	1.189.305	652.488	-23.506	A ZURICH SANTANDER	14.403.247	4.304.697	10.098.550	3.562.872	417.776
A CAMPOS PROTEGIDOS	1.467.730	190.416	1.277.314	113.161	6.157	■ RIESGOS DEL TRABAJO	570.374.326	478.348.728	92.025.597	107.934.405	2.942.353
A CARDIF	3.781.158	2.531.216	1.249.942	1.036.210	-72.742	C ART MUTUAL RURAL	234.763	98.683	136.080	46.089	-15.576
A CARISO	6.586.972	2.871.779	3.715.193	2.118.419	117.339	A ASOCIART ART	91.425.757	70.655.754	20.770.003	11.182.764	2.756.839
A CESC	115.464	30.838	84.626	6.866	10.596	A BERKLEY ART	21.252.714	14.021.435	7.231.279	1.307.363	318.035
A CIUBB SEGUROS	17.376.874	11.946.138	5.430.735	1.986.056	-964.235	A EXPERTA ART	78.675.549	66.044.174	12.631.375	12.663.102	1.811.118
A COP	10.053.473	5.603.796	4.449.677	1.019.197	-755.612	A GALENO ART	47.567.025	41.848.120	5.718.905	12.091.966	-1.084.226
E COFACE	4.273.731	2.242.635	2.031.995	1.354.457	-87.165	C MUTUAL PETROLEROS ART	1.250.697	738.605	514.091	319.891	67.154
A COLON	835.007	513.432	321.575	411.373	-46.873	A OMINT ART	6.951.409	5.700.577	1.250.831	1.752.521	-109.770
A COMANSBEG	246.560	1.591	244.969	314	-44.223	A PREVENCIÓN ART	122.140.648	108.439.740	13.700.908	24.910.325	-573.805
A CONFUENCIA	364.025	13.477	350.548	15.120	4.545	A PROVINCIA ART	106.083.977	93.368.878	12.715.099	24.698.753	-110.702
C COOP MUTUAL PATRONAL	19.692.447	10.870.183	8.822.265	3.307.626	-1.298.993	A REDONJUNTA ART	2.332.261	1.981.125	352.136	275.917	-56.117
C COPAN	3.165.644	1.948.928	1.216.716	304.881	-149.848	A SWISS MEDICAL ART	54.353.662	41.225.743	13.127.919	10.654.409	-133.892
A COSENA	596.040	184.138	411.902	95.182	-1.043	A TRANS PUBLICO PASAJEROS	16.405.288	5.581.471	10.823.817	1.310.763	-2.204.849
A CRÉDITO Y CAUCIÓN	766.803	537.405	229.398	193.716	-9.950	C ARGOS MUTUAL	2.657.546	2.004.655	652.891	262.571	-564.468
A CRÉDITOS Y GARANTÍAS	3.441.534	1.762.395	1.679.139	175.226	39.370	C GARANTIA MUTUAL	2.505.586	663.020	1.842.565	121.520	-151.762
C DILCE	3.176.216	314.758	2.861.458	0	-165.329	C METROPOL MUTUOS	1.537.481	299.020	1.238.461	113.227	-178.871
A EDFICAR	4.663.846	2.945.399	1.718.447	644.532	57.282	C MUTUAL RIVADAVIA	5.931.055	998.226	4.932.829	288.738	-643.051
A EQUITATIVA DEL PLATA	5.288.939	3.199.168	2.089.771	769.801	-99.327	C PROTECOH MUTUAL	3.773.620	1.616.549	2.157.071	524.706	-666.697
A ESCUDO	3.225.844	2.287.796	938.047	1.009.844	8.760	■ SEGUROS DE VIDA	361.965.189	294.780.792	67.184.393	83.980.613	3.674.623
A EUROAMÉRICA	716.166	4.302	711.864	7.403	-5.790	A ANTIOPAR	185.475	20.371	165.104	75.765	-567
A EVOLUCIÓN	3.550.814	1.348.466	2.202.348	875.739	194.792	A ASEGURADORA DE BIENES Y SERVICIOS	92.507	2.125	90.382	-5.028	-42.759
A EXPERTA SAU	1.340.504	1.014.435	326.069	724.623	-34.228	A ASV	285.004	138.604	146.399	145.810	-10.315
A FED. PATRONAL	361.303.651	278.228.433	83.075.218	39.842.451	602.399	A BINV VIDA	5.990.270	2.517.670	3.472.600	1.250.776	322.746
A FINANZAS Y CRÉDITO	1.633.464	855.818	777.646	334.116	-27.648	A BINARIA VIDA	12.132.156	7.958.899	4.173.257	-643.001	-110.095
A FINSTERRE	523.412	460.874	62.538	190.127	-46.878	A BONAVORSI	271.795	34.566	237.228	87.669	25.458
A GALENO	6.644.857	4.953.048	1.691.810	1.313.553	-75.762	O CAJA DE PREVISIÓN	2.495.070	44.162	2.450.908	23.492	304.429
A GALICIA	11.204.313	7.329.847	3.874.466	4.815.674	886.649	A CERTIZA	379.749	80.622	299.127	111.737	64.516
A GESTION	1.165.680	582.721	582.959	130.145	65.971	A CRUZ SUIZA	63.768	26.752	37.015	21.072	786
A HAMBURGO	2.171.318	1.202.012	969.306	689.542	232.170	A DIGNA	223.010	68.865	154.145	48.667	7.058
A HANSEÁTICA	2.016.811	1.039.597	977.215	325.153	18.473	A ESENCIA	34.243	1.848	32.395	3.112	-1.119
A HDI	11.015.089	7.391.674	3.623.415	2.516.868	-53.109	A FEDERADA	127.071	46.407	80.664	38.173	3.712
A HOLANDA SUDAMERICANA	14.172.534	8.129.094	6.043.440	2.491.972	51.663	A HSBV VIDA	35.083.478	27.180.664	7.902.813	2.257.199	349.289
A IBERZONTE	7.278.443	5.478.130	1.800.313	1.556.641	9.071	A INSTITUTO SALTA	4.084.854	1.127.909	2.956.945	1.089.597	305.604
A INST. ASEGURADOR MERCANTIL	1.051.815	420.561	631.254	240.747	33.002	A MAÑANA	870.480	291.884	578.596	269.926	1.068
O INST. ALTÁRQUICO	33.772.903	12.246.642	21.526.260	3.098.865	209.823	A MAPFRE VIDA	3.006.347	1.573.573	1.432.774	442.482	-11.927
O INSTITUTO DE JULY	1.122.848	86.160	1.036.689	103.142	15.751	A XSA	30.803	1.097	29.706	429	-1.148
A INSTITUTO DE SEGUROS	3.146.241	1.705.347	1.440.894	271.982	10.941	A OMINT	61.646	10.191	51.273	2.343	-3.518
A INSUR	3.886.097	2.244.152	1.641.945	329.539	160.585	A PELGOT CITROËN	1.720.731	772.847	947.884	487.765	-52.453
A INTEGRITY	8.732.457	6.880.154	1.852.303	1.572.354	-96.830	A PIEVE	239.154	23.426	215.727	92.139	1.943
A IUNGO	3.885.508	2.254.163	1.631.345	852.991	-291.820	A PLENARIA	385.129	29.227	355.902	60.006	-14.327
A JUNCAL PATRIMONIALES	382.810	144.368	238.442	0	-13.209	A POR VIDA	264.205	71.574	192.631	21.215	-2.600
A LATIN AMERICAN	211.489	28.576	182.912	57.686	-4.496	A PREVISORA	195.624	4.624	191.000	2.837	-2.146
A LATITUD SUR	2.864.603	1.218.402	1.646.201	763.287	10.106	A PROVINCIA VIDA	7.046.523	3.878.419	3.168.104	866.010	198.542
A LIBRA	1.587.857	1.091.863	495.994	245.897	-35.082	A PRERENTIAL	66.914.467	58.669.795	8.244.672	5.469.535	449.250
A LIDER MOTOS	111.532	4.364	107.167	1.070	-7.031	A SAV GERMAN	183.078	98.617	84.461	81.256	-4.271
A LIDERAR	11.145.068	8.802.889	2.342.179	1.657.901	-14.839	A SAV MARIANO	80.400	8.441	71.959	2.824	-3.022
A LIFE	31.168.468	22.483.880	8.684.588	4.533.394	-682.937	A SAV PATRIBO	696.829	536.004	160.825	345.025	11.199
C LUZ Y FUERZA	1.072.039	279.835	792.204	83.788	-37.315	A SANTA LUCIA	172.173	20.978	151.195	18.618	-1.030
A MAPFRE	29.302.738	15.714.195	13.588.543	4.604.427	-502.347	A SANTÍSIMA TRINIDAD	220.855	4.771	216.084	11.644	27
A MERCANTIL ANDINA	62.976.712	52.626.463	10.350.249	14.205.344	1.031.471	A SEGUNDA PERSONAS	9.074.263	5.084.480	3.989.783	1.345.718	99.457
A MERCANTIL ASEGURADORA	412.580	20.065	392.515	18.429	-9.044	A SEXTIR	681.473	30.039	651.434	94.028	-17.304

Libra Seguros, la aseguradora de mayor crecimiento en vehículos expuestos a riesgo

● Acorde al informe de la SSN, de reciente difusión, en el que se refleja el comportamiento de las distintas empresas del sector en el tramo Septiembre 2021 a Septiembre 2022, **Libra Seguros fue la de mayor crecimiento dentro de las primeras 40 aseguradoras del mercado, con un crecimiento del 29% en vehículos expuestos a riesgo**, siendo el promedio general del mercado del 6%.



«Hemos logrado estos resultados a partir de distintos factores, una oferta diversificada de productos, la innovación en los mismos, como es el caso de **Orange Time** y, un fuerte apalancamiento en nuestros socios estratégicos, los PAS, a partir de una estrecha colaboración y mirada de futuro conjunta», señaló **Juan Ignacio Perucchi, Gerente General de Libra Seguros**.

«De esta manera, venimos cumpliendo con nuestro plan de desarrollo, no solo en el ramo automotores, sino en los 18 ramos en los que operamos, entendiendo las necesidades del mercado, potenciando negocios sanos y alejándonos de una guerra tarifaria que tanto daño le hace al mercado asegurador», concluyó **Juan Ignacio Perucchi**.

Grupo San Cristóbal lanzó su primer fideicomiso Pymes

● Este instrumento financiero permite a las empresas continuar con sus planes de desarrollo, trabajo e inversión. **Grupo San Cristóbal presentó su primer fideicomiso al mercado de capitales**, un instrumento financiero PYME que le permite a las empresas clientes de **San Cristóbal Servicios Financieros** continuar con sus planes de desarrollo, trabajo e inversión. Los fideicomisos resultan una modalidad atractiva y de bajo riesgo que permiten maximizar los rendimientos económicos, acercando a los inversores con los empresarios y emprendedores que movilizan la economía real del país.

Fideicomiso Financiero «San Cristóbal Servicios Financieros I» se licitó el pasado jueves 5 de enero, siendo la primera serie del programa global. Esta primera experiencia resultó un éxito, tanto por la tasa como por la demanda. El bono VDF A obtuvo una calificación AAA por Moody's. El precio de corte fue de \$105,14 representando una tasa de cupón equivalente a BADLAR. El mismo fue sobre demandado por más del 100%, es decir, recibió órdenes por \$806 millones para una colocación de \$401 millones. **La emisión y liquidación fue el pasado lunes 9 de enero**.

«Para Grupo San Cristóbal este logro es muy importante ya que demuestra la solidez y respaldo que nos avalan y constituye un nuevo beneficio para el segmento empresas de nuestros clientes que pueden acceder a una alternativa de financiamiento más competitiva y a un costo más eficiente para implementar sus proyectos», expresó **Diego Guaita, CEO de Grupo San Cristóbal**.

Las partes intervinientes del fideicomiso son **TMF Trust Company (Argentina) S.A.** como fiduciario; **San Cristóbal Servicios Financieros S.A.** como originador / fiduciante, administrador y fideicomisario; **Russell Bedford Argentina** como auditores; **Banco Macro S.A.** como cuenta fiduciaria; **Tavarone, Rovelli, Salim & Miani** como asesor legal; **FIRST Corporate Finance Advisors S.A.** como asesor financiero; **Banco Macro S.A.** como colocador y **Macro Securities S.A.** como organizador.

Allianz es una de las marcas más valiosas del mundo y la N°1 en seguros según Brand Finance Global 500

● En el ranking 2023 la compañía subió 6 posiciones respecto de la edición anterior, ubicándose en el puesto N°24.

Allianz Argentina, líder global en seguros y servicios financieros, **vuelve a posicionarse entre las marcas más valiosas del mundo según el ranking Brand Finance Global 500**.

La compañía escaló seis posiciones respecto de la edición anterior, pasando del puesto 30 al 24. **Con un valor de marca que asciende a euros 46.700 millones** y un aumento de casi el 20% en comparación a 2022, **Allianz** se evidencia como uno de los líderes más fuertes en seguros y gestión de activos, ocupando el puesto N°1 entre las marcas de seguro que operan a nivel mundial.



Breves de Informe

RUS Agro será sponsor oficial de Expoagro 2023



● Una vez más, **RUS Agro será sponsor oficial de Expoagro 2023 edición YPF Agro**, la megamuestra agroindustrial a cielo abierto que se realizará del 7 al 10 de marzo en el Predio Ferial y Autódromo de San Nicolás, Buenos Aires.

Además de ser sponsor, **RUS Agro contará con un espacio dentro de la muestra que los interesados podrán visitar para recibir asesoramiento sobre los diferentes seguros que ofrece**.

«Río Uruguay Seguros tiene más de 64 años en el mercado asegurador y como empresa cooperativa del interior, está muy cerca del productor agropecuario y hoy más que nunca, seguimos acompañando fuertemente al sector que más aporta a la matriz productiva del país contribuyendo consecuentemente, además, al desarrollo regional y generación de empleo», dijo **María Ducret, líder de RUS Agro**.

Asimismo, **Ducret** señaló: «Nos acompañará nuestro embajador de marca **Roberto 'Pato' Abbondanzieri**, ex arquero de Boca Juniors y de la Selección Argentina que actualmente se desempeña como contratista rural, como también contaremos con la presencia de otras personalidades del deporte, ya que **RUS es la aseguradora del deporte argentino**».

Seguros para el Agro

Respecto a los seguros que **RUS Agro ofrece**, explicó: «Trabajamos con coberturas integrales para el sector agroindustrial. En ese sentido, brindamos un portafolio amplio y a medida de las necesidades de nuestros clientes, dependiendo de la actividad productiva que desarrollen. En lo que respecta a seguros para cultivos en particular, ofrecemos coberturas contra las inclemencias climáticas a las que están expuestas las sementeras poniendo el foco en la cobertura contra granizo. Esta cobertura consiste en una indemnización por los daños que sufran las plantas como consecuencia de la caída de granizo y puede ser contratada en diferentes monedas (pesos, dólares, quintales) como así también ofrecemos diferentes alternativas de pago, entre ellas el canje de granos».

Ducret también agregó que se ofrecen, sin costo adicional, coberturas de incendio, incendio de rastrojo (en caso de que la metodología de siembra sea siembra directa, conociendo que este sistema beneficia el aporte de materia orgánica, evitando la erosión tanto eólica como hídrica) y cobertura de resiembra en caso de que los cultivos no hayan alcanzado aún el estado de cobertura plena.

«También y según las necesidades del cliente, asesoramos en la contratación de coberturas adicionales como el caso de vientos fuertes, heladas, planchado de suelos y resiembra mejorada al 40%», remarcó y añadió que «en caso de que el lote sembrado sufra un siniestro previo a alcanzar la cobertura plena, el cliente puede optar por la liberación del lote».

Por otro lado, el **líder de RUS Agro** destacó que se ofrecen coberturas para las maquinarias y equipos, instalaciones, responsabilidad civil de las explotaciones, transporte, seguros para ganadería, accidentes personales, seguros de salud, entre otros.



Los seguros más solicitados

Ducret contó que los seguros más solicitados son aquellos que protegen los bienes que se usan directamente en la producción (como por ejemplo: máquinas cosechadoras y sembradoras, aplicadores terrestres, instalaciones avícolas, silos) o que son el producto final de la actividad (como el transporte de la producción).

También son muy demandados los seguros para el capital humano que son quienes trabajan en las distintas actividades agropecuarias y, en épocas fuertes de lanzamiento de campañas agrícolas, solicitan los tradicionales seguros de granizo para los cultivos.

Por otro lado, **Ducret** también indicó que existe «un notable interés de los productores por asegurar las instalaciones afectadas a las diferentes explotaciones como también las flotas de sus vehículos». Conoció todos los detalles de la presencia de **RUS Agro** en **Expoagro aquí**.

Simulador de evacuación para capacitar a los trabajadores



● **Prevención ART** desarrolló una nueva propuesta de capacitación sobre evacuación con el formato de un simulador virtual. Como parte de la estrategia de prevención de accidentes en el ámbito laboral, **Prevención ART viene desarrollando propuestas innovadoras que ponen el foco en la figura del trabajador como protagonista del proceso de formación**, valiéndose de experiencias interactivas con realidad virtual (VR).

Para el año 2023, se implementaron nuevos contenidos y actividades, entre los que se destaca el simulador de evacuación, que se caracteriza por las siguientes particularidades:

• **Diferentes ambientes para realizar el entrenamiento.** Los trabajadores pueden seleccionar el escenario más cercano a su realidad, para practicar la evacuación en un ambiente similar a aquel con el cual interactúan a diario, por ejemplo, una oficina, o una planta industrial.

• **Fácil implementación.** Si bien el trabajador que realiza la práctica experimenta la sensación de desplazarse en el espacio y recorrer grandes distancias a través de escaleras, pasillos y rampas, el espacio físico real requerido para implementar este simulador no excede los 9 m² lo cual facilita su implementación.

• **Uso sencillo.** Basado en el reconocimiento y utilización de las manos en reemplazo de los joysticks. **Las manos tienen un papel fundamental para que la realidad virtual (VR) sea completamente inmersiva.** Un sistema combinado de cámaras y sensores permiten registrar y reproducir los gestos de manera precisa y tornan más amigable la experiencia de uso.

• **Registro de la actividad.** Al igual que el resto de los simuladores de **Prevención ART**, cuenta con un sistema de registros online que permite brindar reportes de uso a las empresas.

«A través del juego y las posibilidades que brindan las nuevas tecnologías, e interactuando con entornos que permiten vivir de manera segura la exposición a distintos riesgos laborales, logramos generar procesos de aprendizaje con mayor impacto y recordación», destaca **Mauricio Cattaneo, Gerente de Seguridad y Salud Ocupacional de Prevención ART**.

Grupo San Cristóbal renueva la imagen de oficinas de sus PAS

● Como parte del proceso integral de renovación de su identidad visual, **Grupo San Cristóbal comenzó con la reeducación de imagen de los locales comerciales de su red de PAS.** Esta innovación gráfica refleja y consolida la sinergia de todas las unidades de negocios que componen el Grupo, y es el resultado de la implementación de su estrategia hacia nuevos mercados y clientes.

«Nuestros PAS son el primer contacto que tienen los asegurados con el **Grupo San Cristóbal** y cuando comenzamos a trabajar en la renovación de nuestra imagen y arquitectura de marcas establecimos este proceso como prioridad. Aplicar el rebranding en las oficinas de nuestros Productores Asesores es un paso necesario para fortalecer el posicionamiento, transmitir integralidad y acercar nuestra propuesta de valor a los clientes y grupos de interés», explica **Diego Guaita, CEO del Grupo San Cristóbal**.



La nueva arquitectura de marcas de **Grupo San Cristóbal** está en línea con el compromiso de cercanía y refleja la visión de brindar soluciones, superar las expectativas y apoyar en todo momento la gestión del canal comercial. Hasta el momento el Grupo ya identificó a un grupo de oficinas PAS de Buenos Aires, Córdoba, Santa Fe, Entre Ríos y de la costa atlántica, mientras que en los próximos meses extenderá el alcance al resto de las provincias de manera de tener nueva imagen en las principales ciudades del país hacia fines de este año.

«Es un trabajo tan complejo como satisfactorio, porque a la multiplicidad de factores que condicionan el ritmo del plan que tenemos establecido (normativas municipales, condiciones climáticas, disponibilidad de materiales y particularidades edilicias de cada oficina) se suman la gran alegría de nuestros PAS y sus equipos al ver las nuevas instalaciones de sus oficinas. Estamos trabajando junto a los mejores proveedores del mercado y asignando una gran inversión presupuestaria para llegar al objetivo que tenemos planteado y alcanzar a la mayor cantidad de oficinas PAS. Estamos orgullosos de la red de Productores/as que eligen al **Grupo San Cristóbal** para hacer que nuestros clientes estén seguros, cuidando su bienestar y patrimonio, y queremos que tengan una imagen actualizada y de calidad para atender a los asegurados», finalizó **Diego Guaita**.

Cursos gratuitos de Provincia ART para Febrero 2023



● **Provincia ART**, la aseguradora de riesgos de **Grupo Provincia**, confirmó su cronograma de capacitaciones para el segundo mes del año. En esta ocasión, el foco estará puesto en la **prevención para docentes y establecimientos educativos**, de cara al inicio del ciclo lectivo 2023. La oferta de febrero incluye formaciones especiales sobre «Prevención y tratamiento del Bullying en las aulas», que se dictará el miércoles 8, de 11 a 12.30; y «Uso y cuidado de la voz», el lunes 13; y «Reanimación Cardio Pulmonar: Especial niños y pediátricos», el martes 14; ambos a las 10 de la mañana.

Además, también en materia de **Prevención primaria**, se dictarán «Golpe de Calor y Exposición a Rayos UVs», el jueves 9; «Prevención de Incendios», el viernes 10; y «Primeros Auxilios», el lunes 27. Todas desde las 10, con una duración de una hora y media.

Completan el calendario los encuentros del **ciclo para Pymes**, con capacitaciones de 11 a 12.30 sobre «Documentación de Prevención FRE+RGL+RAR», el martes 7; «RAR + Res. 8.1119: Criterios de exposición y carga web de formularios», el miércoles 15; y «Documentación de Construcción: Aviso de Obra y Programas de Seguridad», el jueves 16.

Cabe destacar que, **durante 2022, Provincia ART capacitó a más de 97 mil personas trabajadoras, en 41 mil cursos de 76 temáticas diferentes**.

Encuentro Especial: A 2 años del Convenio 190

El jueves 23 de febrero se cumplen 2 años de la ratificación del **Convenio 190 de la Organización Internacional del Trabajo**, un instrumento que reconoce el **derecho de toda persona a un ambiente de trabajo libre de violencia y acoso, incluidos la violencia y el acoso por razón de género**. Con este motivo, **Provincia ART** realiza un encuentro especial ese día de 10:30 a 12:30.

Para saber más:

Para consultar el cronograma, pedir más información e inscribirse, los interesados pueden visitar la sección **Programa de Capacitaciones** del sitio web de **Provincia ART** o escribir a: capacitaciones@provar.com.ar. Otras vías de comunicación son el **0-800-333-1278**, de lunes a viernes, de 8 a 20 h; [Facebook/provinciart](https://www.facebook.com/provinciart) y [LinkedIn/company/provinciart](https://www.linkedin.com/company/provinciart).

Grupo San Cristóbal distinguido en su labor integral



● Finalizando el 2022, **Grupo San Cristóbal recibió reconocimientos por sus distintas labores**. Tanto en materia de seguros como en sustentabilidad, la compañía se involucró a lo largo del año en acciones que fueron reconocidas por su impacto positivo para la sociedad.

Por la campaña «**Hacedores por la comunidad**», la cual tiene como finalidad acompañar el compromiso solidario de los colaboradores de **Grupo San Cristóbal** y orientar la inversión social que realiza la organización, se obtuvo el Premio Plata en la categoría Comunicación interna, voluntariado, programas de sustentabilidad y activaciones de **Obrar Federal**; el segundo puesto en la categoría «Seguros» en los Premios Concencia; y el premio en la categoría 2.2: Sustentabilidad Social de Premios Eikon.

Otra de las campañas premiadas fue **Circulares**. El podcast de movilidad sustentable y segura de **Grupo San Cristóbal**, consiguió el primer premio en la categoría «Podcasts Brandeados» en el Festival Argentino de Podcast (FAP); el premio Plata en la categoría «Contenidos con impacto positivo - Géneros ficción, documental, educativo y/o periodístico» de **Obrar**; y fue finalista en la categoría «Contenidos con impacto positivo» de Premios **Obrar Federal**.

«Desde **Grupo San Cristóbal** celebramos y agradecemos estos reconocimientos que destacan la gestión para promover una mayor responsabilidad y conciencia aseguradora. Invitamos a los colaboradores a ser protagonistas presentando propuestas que busquen crear valor compartido y contribuir a transformar la realidad de las comunidades en las que estamos presentes», expresó **Exequiel Arangio, Jefe de Comunicaciones y Sustentabilidad de Grupo San Cristóbal**.

Otros reconocimientos que obtuvo el Grupo a fines del año 2022:

- **Todos a bordo Mendoza 2022** - Oro en la categoría «Mejor Viaje de Incentivo» de FIP Festival Awards 2022
- **San Cristóbal Retiro** - Primer galardón en la categoría «Destacados por rubro - Retiro» en los premios Prestigio.
- **San Cristóbal Seguros** - Segundo puesto en la categoría «Prestigio Público» en los premios Prestigio.
- **Asociar ART** - Segundo puesto en la categoría «Destacados por rubro - Riesgos del Trabajo» en los premios Prestigio.
- **Alianza del Seguro en la II Cumbre Iberoamericana - El Seguro en la Agenda 2030** - Reconocimiento por «Alianzas por la inclusión».

Breves de Informe

Vacaciones 2023 según La Perseverancia Seguros: ¿Qué tener en cuenta antes de salir a la ruta?



● El equipo de **La Perseverancia Seguros** comparte los **distintos aspectos a tener en cuenta para poder viajar con seguridad y tranquilidad**.

Enero y febrero son dos de los meses con más movimiento, ya que la gente aprovecha sus vacaciones para viajar. Dentro de los preparativos previos a la partida, es fundamental tener en cuenta ciertas consideraciones para el viaje en ruta, para poder tener una experiencia segura y sin riesgos. En este contexto, el **equipo de La Perseverancia Seguros comparte recomendaciones para viajar tranquilos**.

Recomendaciones generales

- Chequear el estado del tránsito antes de salir y respetar las señales de tránsito y las velocidades permitidas durante el viaje.
- Utilizar el cinturón de seguridad y asegurarse de que el resto de los viajeros también lo tengan puesto.
- Viajar con las luces bajas encendidas.
- No consumir alcohol antes ni mientras se conduce.
- No utilizar el celular durante el viaje.
- Si se viaja con niños, utilizar la butaca correspondiente a su peso y altura.
- Si el viaje es largo, hacer paradas.
- Si se viaja con mascotas, se recomienda que viajen atadas con una correa corta en el asiento trasero.
- Chequear estar al día con la Verificación Técnica Vehicular, el estado general y los papeles del auto (Licencia de conducir, DNI, Cédula de Identificación del automotor, Comprobante de Póliza de Seguro Obligatorio vigente, Comprobante de pago de la patente).
- Realizar un control técnico previo al viaje.
- Revisar el estado de las balizas portátiles, la rueda de auxilio, el matafuegos y el cricque.
- Comunicarse con los demás conductores en la ruta, anunciando las maniobras por medio de las luces de giro y las balizas intermitentes. Recordar que el guiño izquierdo encendido indica no sobrepasar porque viene un auto de frente; y el guiño derecho habilita la maniobra por el camino está despejado.

Recomendaciones antes de salir a la montaña

Si bien las consideraciones generales son importantes para todo tipo de terrenos, la planificación de salir hacia la montaña requiere de ciertas particularidades.

En primer lugar, no suele haber estaciones de servicio y son terrenos donde el vehículo gasta más combustible de lo normal, por lo cual, es importante comenzar el viaje con el tanque lleno, y estar atento al nivel de combustible.

En segundo lugar, no se deben forzar los frenos cuando se viaja cuesta abajo. Lo recomendable es intentar pisarlo con rapidez para así tener un mejor control. Si se conduce cuesta arriba en un camino sin ruta ni demarcaciones, es importante manejar siempre en línea recta.

Por último, es fundamental contar con un GPS para poder conocer la ubicación en caso de caminos muy sinuosos y con pérdida de señal.

Recomendaciones antes de salir a la playa

En verano se suele climatizar el interior del vehículo todos los días, por lo cual, uno de los aspectos importantes antes de salir hacia la playa por varios días, es revisar el estado actual del sistema de aire acondicionado.

Por otro lado, debido a las dificultades al conducir en terrenos con arena, es importante inflar los neumáticos antes de comenzar el viaje, tensar las correas y controlar el sistema de refrigeración del motor.

De esta forma, **La Perseverancia Seguros** refuerza su compromiso con la comunidad, al compartir estas recomendaciones a tener en cuenta antes de emprender un viaje por la ruta. La compañía cuenta con múltiples opciones de Pólizas de Seguro para automotores, además de algunos beneficios gratuitos.

Para conocer más, **ingresar a este enlace**.

Mejor es prevenir



● **Prevención ART**, de **Sancor Seguros**, la ART más elegida del mercado, **en 2022 capacitó a más de 100.000 trabajadores como apuesta fuerte a la prevención de riesgos** para disminuir los accidentes en el ámbito laboral.

La aseguradora colabora activamente con las empresas en la tarea de formar al personal sobre los riesgos presentes en las actividades que desarrollan a diario, poniendo a disposición de sus equipos de trabajo las herramientas y conocimientos necesarios para prevenir los accidentes laborales y enfermedades profesionales.

Así, **durante el año 2022 se capacitó a más de 110.000 trabajadores** con las distintas modalidades disponibles: *in company*, cursos virtuales, conferencias online y actividades de entrenamiento utilizando recursos de *Realidad Virtual (VR)* y *Realidad Aumentada (RA)*. Además, en el sitio de autogestión **PreveNET** se puso a disposición una amplia variedad de materiales para descargar -afiches, folletos, etc.- con información para complementar estos aprendizajes.

«Para generar un verdadero compromiso con la prevención, es clave que las personas que trabajan comprendan los fundamentos de las diferentes normas de seguridad y estén convencidos de los beneficios de su aplicación», destacó **Mauricio Cattaneo, gerente de Seguridad y Salud Ocupacional de Prevención ART**.

Las acciones propuestas incluyen temas específicos para cada industria o servicio y, también, temas generales como primeros auxilios, extinción de incendios, evacuación, seguridad vial, entre otros, que inciden directamente en la calidad de vida de los trabajadores.

- **Personas capacitadas: 110.672**
- **Cursos desarrollados: 1987**

«Renovando nuestro compromiso, ya está disponible el cronograma para el año 2023 en el sitio web institucional: www.prevencionart.com.ar cursos o en autogestión **PreveNET** para clientes: <https://www.prevencionart.com.ar/prevenet>, desde donde también se pueden realizar las inscripciones a los mismos».

Assist Blister anunció su incorporación a la Cámara Insurtech Argentina



● La empresa argentina de Servicios y Asistencias se suma como nuevo miembro de la Cámara que aglutina a Entidades, Asociaciones e Instituciones de la industria de Seguros, cuya operatoria está basada en el uso de plataformas digitales. **Assist Blister**, la empresa de Servicios y Asistencias, **anunció que se suma como nuevo miembro de la Cámara Insurtech Argentina**.

«Nuestra incorporación a la Cámara Insurtech Argentina está directamente relacionada con la evolución que hemos tenido como empresa desde 2021 a la fecha, posibilitando que el proceso de adquisición de nuestros servicios sea íntegramente digital y con una excelente experiencia de usuario», comentó **Sergio Maldonado, Gerente Comercial de Assist Blister**. «De esta manera, cualquier tipo de empresa puede ofrecer a sus clientes nuestras Garantías Extendidas y el amplio portfolio de Asistencias, focalizadas en las necesidades particulares de los usuarios según cuatro universos: Hogar, Personas, Urbano y Soluciones Tecnológicas».

En ese sentido, en junio pasado **Assist Blister selló una alianza estratégica con BRANCO**, una herramienta de gestión digital que mediante la integración de APIs le permite conectarse en forma inmediata con plataformas de **Insurtech**, empresas de diferentes verticales y comercios, de manera que puedan comercializar en forma transparente para el usuario Garantías Extendidas en electrodomésticos, tecnología, computación, imagen (entre otros rubros), así como Asistencias que se adapten a las necesidades particulares de sus clientes, ofreciéndoles valor agregado a su actual propuesta de productos y/o servicios.

Assist Blister es una compañía nacional de reconocida trayectoria y vasta experiencia en el segmento de servicios de garantías y asistencias. Está presente en las 24 provincias, en más de 600 localidades. Como flamante miembro de la Cámara, buscará fortalecer su relación con la industria digital, aportando su experiencia en el segmento **Insurtech**.

«Somos conscientes de la transformación digital de este mercado, y nos hemos propuesto promover la innovación, el desarrollo de soluciones tecnológicas, el comercio electrónico y los servicios digitales», concluyó **Sergio Maldonado**.

Mendoza: Se llama a concurso para conformar el Cuerpo de Peritos Médicos Forenses en el Fuero Laboral

La convocatoria estará abierta entre el 1 y el 7 de febrero 2023. La Corte Suprema de Mendoza abre entre el 1° y el 7 de febrero 2023 la postulación al concurso de antecedentes para la selección de 5 profesionales médicos que integrarán el Cuerpo de Peritos Médicos del Fuero Laboral. Se da así un paso fundamental y largamente esperado, previsto en la Ley 27.348/2017 Complementaria de la Ley de Riesgos del Trabajo.



La convocatoria está abierta a:

- Especialistas en Medicina del Trabajo, Traumatología y Psiquiatría, con título universitario y habilitación, como condición excluyente.
- Que acrediten como mínimo una experiencia de dos años certificada, en las ramas de la medicina antes mencionadas.
- Que residan a una distancia no mayor de 100 km. del lugar donde cumplirán funciones.
- Los aspirantes no podrán haber trabajado para la Superintendencia de Riesgos del Trabajo dentro de los dos años anteriores a la fecha de incorporación al Cuerpo de Peritos.
- Y no podrán detentar un cargo de planta permanente, ni relación alguna de empleo público a nivel municipal, provincial o nacional.

Un tribunal calificador compuesto por profesionales médicos de diversas ramas y de derecho examinarán los antecedentes de los postulantes.

La **misión del puesto a cubrir** incluye realizar y confeccionar informes técnicos de pericias médico-laborales y colaborar brindando asesoramiento sobre accidentes de trabajo y enfermedades profesionales, cuando su participación sea solicitada por los Jueces de las Cámaras del Trabajo determinando y fundamentando incapacidades en los casos derivados.

Su **dependencia jerárquica y funcional** remitirá a la Sala II del Fuero Laboral de la Suprema Corte de Justicia de Mendoza.

Con esta convocatoria, la provincia no sólo está dando curso a lo dispuesto por la ley a la cual adhirió oportunamente, sino que responde a una problemática cuya dimensión viene impactando muy negativamente en la competitividad de su mercado laboral.

Hoy Mendoza ocupa el 3° lugar en el ranking nacional de litigiosidad, luego de PBA y CABA. Cerró 2022 con un total de 9.457 de demandas laborales, un 36,2% más que en 2021. Con este guarismo, la litigiosidad de la provincia representa algo más del 10% sobre el total país.

Con la constitución del **Cuerpo de Peritos Médicos de Mendoza**, se abre una etapa crucial de jerarquización de la labor pericial en la determinación de los daños remanentes de una enfermedad profesional o de un accidente de trabajo. Definido un criterio común de aplicación, el Baremo o tabla de medición de incapacidades, se acortará la brecha existente entre la estimación del daño en sede administrativa y judicial. Asimismo, se acabará con la distorsión alimentada por el cobro de honorarios periciales en función del monto de la sentencia, que funciona como un claro estímulo a su sobre-estimación del daño.

Los interesados en conocer más detalles de la inscripción podrán remitirse a: <http://www.jus.mendoza.gov.ar/web/direccion-de-recursos-humanos/concurso-perito-medico-laboral>

Afianzadora, Tienda Libre (TLL) y un nuevo Seguro de Caución Aduanero



La Superintendencia de Seguros de la Nación (SSN) acaba de dar el visto bueno para que las aseguradoras puedan aplicar la **modalidad operativa de Tienda Libre** para proteger estos riesgos.

En principio, su **cobertura se asemeja al marco de las normas vigentes tanto para Depósito Fiscal como para Aduana Domiciliaria**. Esta necesidad será demandada por los permisionarios de «Free Shop» y «Stand», además de sus respectivos depósitos de almacenamiento de mercadería de tiendas libres.

La **suma asegurada será definida a satisfacción del servicio aduanero de turno**.

Una buena noticia para el mercado y para **Afianzadora**, que sigue ampliando su potestad sobre la operatoria tributaria argentina.

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

Breves de Informe

Vacaciones 2023: todo lo que hay que saber para viajar seguro y disfrutar más según Seguros SURA



Arrancó una nueva temporada y, según el Ministerio de Economía, el nivel de ocupación turística en los primeros días de verano es similar al récord alcanzado en enero de 2022. Para evitar todo tipo de problemas y lograr que la experiencia sea segura y placentera, **Seguros SURA elaboró un informe con recomendaciones a tener en cuenta**.

El turismo se ha convertido en una de las prioridades de los argentinos. Para disminuir riesgos, prevenir accidentes y no tener inconvenientes durante el viaje, **Seguros SURA lanza una campaña con consejos útiles para tener en cuenta al momento de planificar las vacaciones**.

El Ministerio de Economía adelantó, el mes pasado, que se espera la continuidad del récord registrado en 2022. Además, afirmó que en el último fin de semana del año se alcanzaron los siguientes niveles de ocupación hotelera: Pinamar, 91%; Mar de las Pampas, 91%; Mar Azul, 90%; Partido de la Costa, 80% y Necochea, 83%. Según la Confederación Argentina de la Mediana Empresa (CAME), **la temporada pasada viajaron 32,3 millones de turistas por el país, con una estadía media de 4,6 días**, cuyos ingresos fueron de \$ 584.619 millones de pesos.

«Viajar significa embarcarse en una experiencia única, por eso desde Seguros SURA trabajamos para que los turistas puedan identificar y prever los riesgos que conlleva cualquier paseo individual, en pareja, con amigos o con la familia», asegura **Yamila Alonso, diseñadora de Portafolio Movilidad en Seguros SURA**. Y agrega que es importante tener en cuenta ciertos aspectos que dependen del transporte que se utilice.

No obstante, más allá del medio elegido, **se deben mantener los cuidados de prevención de coronavirus**, realizando la correcta desinfección de manos y usando tapaboca. Esto es importante ya que Argentina está atravesando la sexta ola y los especialistas sostienen que hay seguir en estado de alerta para evitar contagios. En este sentido, según indica el primer reporte del 2023, emitido por el Ministerio de Salud de la Nación, entre el 26 de diciembre y el 2 de enero, se registraron 72.558 casos y 47 muertes.

Además, para los que decidan viajar en auto se sugiere, antes de empezar cualquier recorrido, hacer una revisión completa para comprobar que todo funcione bien y que los documentos estén en regla. En cuanto a la persona que conducirá, se recomienda que duerma entre siete u ocho horas, para que esté despejada y alerta antes de manejar. Asimismo, se debe evitar el tráfico e intentar pagar los peajes con **TelePASE**, una forma más rápida y fácil de acceder a las principales rutas y autopistas del país con un solo **click**.

«En Seguros SURA contamos con una aplicación muy completa, **Plataforma de Autogestión**, que es utilizada por más de 15 mil usuarios. Es muy práctica porque incluye diversas funcionalidades, como información de la póliza, documentación, información de contacto, denuncias y seguimientos, entre otras», afirma **Alonso**.

Para quienes optan por el transporte público terrestre se sugiere tener siempre a mano la tarjeta SUBE para el traslado dentro de la ciudad; también tener las ventanas abiertas para permitir la circulación del aire y tratar de no ingerir bebidas y alimentos dentro del transporte. Quienes prefieran la moto o la bicicleta deben desinfectar con frecuencia las superficies y los elementos de seguridad (casco, guantes y gafas) y mantener el distanciamiento físico con respecto a otros actores en la vía. Finalmente, para los que elijan ir en avión, se les aconseja realizar los trámites de manera virtual y coordinar con antelación el transporte que hará el traslado del aeropuerto al destino deseado.

Más allá de la movilidad, desde **Seguros SURA** advierten que, en caso de vacacionar con niños, se les coloque en el bolsillo de su ropa, una hoja doblada con la información de contacto. Además, se advierte no dejarlos solos en el mar ni en la piscina y tomar todas las medidas de prevención necesarias para evitar cualquier tipo de riesgo o accidente. Por último, no hay que olvidar los cuidados del cuerpo ante la exposición a altas temperaturas y las picaduras de insectos, lo que implica el uso de repelente, protector solar, lentes, gorros y prendas claras y livianas.

Universal Assistance y Zurich Foundation lanzan «Transforming the Future», una iniciativa para transformar destinos turísticos en LATAM



El programa promovido por **Universal Assistance**, en conjunto con **Z Zurich Foundation** pone el foco en la igualdad social, con el objetivo de **generar un impacto positivo en comunidades vulnerables cercanas a destinos turísticos latinoamericanos**, mejorando sus habilidades y emprendimientos.

El **proyecto social busca impactar positivamente en la vida de más de 12.000 personas en un periodo de 3 años**, el mismo se llevará a cabo en 5 países de América Latina: Argentina (Puerto Iguazú), Brasil (Zacarias), Chile (Puerto Montt), Colombia (Melgar) y México (Veracruz).

El plan se realizará por etapas: en diciembre del 2022 se iniciaron los trabajos en campo en Puerto Iguazú y en Zacarias, los cuales tendrán una duración de 3 años. En Chile, Colombia y México, la implementación comenzará a fines del 2023. Asimismo, los destinos serán certificados bajo el sello **Biosphere**, un reconocimiento internacional alineado con los **ODS, Objetivos de Desarrollo Sostenible**, que garantiza la sostenibilidad de proyectos locales.

«Transforming the Future es, sin dudas, el programa de RSE más importante que hemos lanzado como compañía. Para nosotros es un orgullo apoyar estas iniciativas, brindando oportunidades a comunidades que necesitan de nuestra ayuda. Permitirá a las personas mejorar sus habilidades para potenciar sus emprendimientos existentes o iniciar uno nuevo. Asimismo, este proyecto está en sintonía con el core de nuestro negocio, por eso elegimos comunidades cercanas a puntos turísticos, con el objetivo de que mejore la experiencia de los viajeros», comentó **Fernando García Ruiz, CEO Universal Assistance**.

Zurich ofrece un espacio de co-work en Mar del Plata



• Durante enero, la compañía de seguros lanzó **Zurich Point**, un espacio de trabajo y relax, para invitar a sus clientes, socios y colaboradores.

Además, estará presente en el torneo de golf **104° Abierto del Sur de la República**, con su programa **Hoyo Solidario**, en beneficio de la **ONG asdemar**.

Zurich, compañía líder de seguros en la Argentina, lleva adelante iniciativas durante la temporada de verano 2023, para acompañar a sus clientes, socios y colaboradores. En ese sentido, **abrió Zurich Point, un espacio de co-work pensado para aprovechar durante la estadía en la ciudad**.

Ubicado en la terraza de las oficinas de la compañía en Mar del Plata, en Av. Leandro N. Alem 2427, **Zurich Point** estará disponible hasta el 10 de febrero, todos los días hábiles entre las 9 y las 13 horas. La propuesta brinda un espacio que cuenta con cargadores solares para equipos electrónicos portátiles, conexión wi-fi, bicicletas, además de un lugar confortable para trabajar en la ciudad balnearia.

Por otra parte, la compañía acompañará el **104° Abierto del Sur de la República**, el punto de partida de los torneos de golf del país, que se llevará a cabo del **19 de enero al 22 de febrero** en el **Club de Golf de Mar del Plata**. Contará con su reconocido programa **Hoyo Solidario**, donde **Zurich realizará una donación de \$10.000 por cada birdie o mejor resultado realizado**, en este caso en el hoyo 9, destinado a la **ONG Asociación de Síndrome de Down de Mar del Plata (asdemar)**. Al igual que el **Zurich Point**, el tradicional balneario del Mar del Plata Golf Club, ubicado en Playa Grande, contará con bicicletas y cestos elaborados a partir de material sustentable, para promover la micro movilidad y separación de residuos.

«Mar del Plata es una ciudad clave para nosotros porque reúne a muchos de nuestros clientes y socios estratégicos, más aún en verano, que la ciudad es visitada por gente de todo el país. Por eso tendremos varias actividades para compartir con ellos. Abrimos **Zurich Point** en la terraza de nuestra sucursal para quienes tengan que trabajar, es un espacio sustentable, que ofrece conectividad y confort con una privilegiada vista al mar», destacó **Adriana Arias, Directora de Comunicaciones de Zurich**, y añadió: «También estaremos acompañando a los profesionales del golf en el **Abierto del Sur** en el **Mar del Plata Golf Club**, como sponsors del torneo y, por supuesto, con nuestra propuesta de hoyo solidario para la **ONG asdemar**».

Por último, el pasado miércoles 18 de enero, **Zurich** realizó un **after beach** en el **Zurich Point**, con música, gastronomía y distintas experiencias para disfrutar de una tarde única.



gourmend



profile profile

EQUILIBRIUM

Cocina saludable y gourmet



Concepto
Con una carta tentadora, inclusiva y saludable, **Equilibrium** -un nuevo restaurant y café ubicado en el barrio de Colegiales- aspira a convertirse en un referente del buen comer a través de sus recetas balanceadas y cargadas de sabor a base de productos orgánicos certificados de temporada.



Tentarse con una rica comida y a la vez llevar una alimentación saludable es posible. Así lo entendieron dos amigas de toda la vida, **Silvina Schmidt** y **Silvina Hansen**, quienes cambiaron sus propios hábitos y luego decidieron compartir su visión, generando un espacio de cocina tan **gourmet** como nutritivamente balanceada. Así nació **Equilibrium**, el nuevo restaurant que llegó para renovar la escena gastronómica de Colegiales.

La idea surgió en abril del 2022 en una tarde de té, picadas y juegos de mesa entre amigos. Para la ocasión, Schmidt sorprendió a sus invitados con recetas de la nutricionista **Mariana Acquafresca**. La satisfactoria respuesta de los invitados sirvió de inspiración para dar vida a este proyecto que primero se pensó como una casa de té y en diciembre del mismo año se transformó en lo que es hoy, un lugar con propuestas artesanales para diferentes momentos del día.

sintieran atendidos como en casa. Eligieron una antigua casona de Colegiales que reestructuraron manteniendo su esencia. La gama de colores en tonos claros y frescos, el mobiliario y los elementos decorativos están pensados para generar un entorno cálido y apacible, al igual que el ritmo de jazz que musicaliza el ambiente. Al llegar, el comensal es recibido por un acogedor patio semicubierto donde habita una mora de anáhuac. Puertas de gran altura dan el ingreso al salón principal, de estilo mediterráneo. Mesas de madera y sillas tejidas; paredes de ladrillo en color blanco; cuadros en gamas de rojo, violeta y azul; y una barra



al fondo con cocina a la vista completan la escena estéticamente armoniosa y de espíritu relajado. Una cómoda terraza abierta de 90m², con **livings** y vistas a la Plaza San Miguel de Garicoits, termina de darle forma a **Equilibrium** que, sin duda, rinde honor a su nombre. ➡



Ambiente

La elección de la zona no fue producto del azar, ya que buscaban que fuera un lugar barrial, donde los vecinos y visitantes se

Un menú rico y nutritivo en un ambiente relajado



fundida, vegetales asados, mezclum de verdes, nachos saludables y guacamole).

Para el momento dulce hay **Postres** con harinas sin TACC y endulzantes de origen vegetal, como el Cheesecake de maracuyá, el Crumble de arándanos y el «Lemon coco» con merengue flambeado.



De maridaje, proponen vinos de baja intervención, **cocktails** de autor con ingredientes naturales, cafetería orgánica y **blends** de té de la marca **Tealosophy**.

Equilibrium es un lugar para sentirse como en casa, con un menú rico y nutritivo, en un ambiente de espíritu relajado y de atención cuidada.

Por otra parte, **Equilibrium** es **pet friendly**, permitiendo mascotas en su patio semi-cubierto y terraza, espacios para que el comensal pueda disfrutar de una comida rica y saludable junto a su mejor amigo/a. 🐾



➔ Gastronomía

La propuesta gastronómica es el resultado de una cocina experimental. Tras meses de pruebas y testeos lograron recetas naturales que sorprenden en sabor, textura y color. La carta se renueva con cada cambio de estación y se compone de seis platos, cuatro principales y cuatro postres. También incluye una sección de **Desayunos & Meriendas**, frescas ensaladas y opciones «urbanas». Como punto diferenciador, junto a cada preparación se detalla su aporte nutricional para favorecer un consumo consciente y balanceado.



Con la **chef Mónica Granero** en los fogos, ofrecen **Snacks artesanales** de bienvenida como panes caseros, nachos, **hummus** o **babaganoush**. Entre los **Platitos**, se destaca el **Camembert en pan de nuez con salsa de frutos rojos y aceto**; el **Tibio de ricota en roulettes de zucchinis**; los **Tacos de langostinos y palta**; la **Bruschetta veggie con brie sobre focaccia de olivas negras y romero**; o la **Berenjena asada con crema de hierbas**.

y **Salmón rosado con alcaparras, lima, palta y cous cous de coliflor y zanahorias**; entre otras recetas.

Por otra parte, la **Propuesta Urbana** de **Equilibrium** contempla opciones como **Tartín de brócoli y brie**; **Burger de aduquis entre panes con lechuga, tomate y papas rústicas**; o la **Tabla Equilibrium** (Provoleta



Viajá tranquilo  te cuidamos la casa

20% EN EL SEGURO
DE HOGAR PREMIUM
DE DESCUENTO DURANTE UN AÑO



**SANCOR
SEGUROS**

Consultá hoy mismo a tu Productor Asesor de Seguros
sancorseguros.com.ar





TU TRANQUILIDAD CRECE.

www.galenoseguros.com.ar

informe

operadores de mercado



TU TRANQUILIDAD CRECE.

www.galenoseguros.com.ar

Cecilia Obiglio

Casada - 45 Años - 1 Hija - Signo Virgo (26-08-1977)

Jefe de Marketing y Customer Experience en Orbis Seguros



CARA
a
CARA

● **UN HOBBY**

Manualidades

● **LA JUSTICIA**

Solo la justicia divina es justa

● **SU MAYOR VIRTUD**

Honestidad

● **LA SEGURIDAD**

En todo aspecto, es imprescindible

● **AVIÓN O BARCO**

Barco

● **VESTIMENTA FORMAL O INFORMAL**

Hippie chic

● **UN SER QUERIDO**

Mi abuelo

● **ACTOR Y ACTRIZ**

George Clooney y Jennifer Aniston

● **UNA ASIGNATURA PENDIENTE**

Viajar sola

● **LA MENTIRA MÁS GRANDE**

No creo que sean dimensionables

● **NO PUEDO DEJAR DE TENER...**

Proyectos

● **UN RIESGO NO CUBIERTO**

Inflación

● **LA MUERTE**

Es parte de la vida

● **SU RESTAURANTE FAVORITO PARA CENAR**

«La Escondida», de Nuñez

● **LE TENGO MIEDO A...**

Nada

● **EL MATRIMONIO**

Es un acuerdo de todos los días

● **EL PASADO**

Pisado

● **EL DÓLAR**

Un lujo

● **LA INFLACIÓN**

Desestabilidad

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

Viaje a Disney

● **TENGO UN COMPROMISO CON...**

Conmigo misma

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

No

● **EL FIN DEL MUNDO**

Vino

● **UN PERSONAJE HISTÓRICO**

María Teresa de Calcuta

● **EN COMIDAS PREFIERO...**

Pescado

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

Dormirme muy tarde

● **UNA CANCIÓN**

Viva la Vida de Coldplay

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

Bolsa

● **PSICOANÁLISIS**

Sí

● **ME ARREPIENTO DE**

No trabajar en la tele

● **DIOS**

Existe

● **ESCRITOR FAVORITO**

Gabriel García Márquez

● **EN TEATRO**

Comedia musical

● **¿QUÉ COSA NO PERDONARÍA NUNCA?**

Mentira

● **LA CORRUPCIÓN**

Va de la mano del poder

● **LA INFIDELIDAD**

Ojos que no ven...

● **ESTAR ENAMORADO ES...**

Sentir que esa persona es única por sobre el resto

● **UN PROYECTO A FUTURO**

Plantar un árbol

● **EL LUGAR DESEADO PARA VIAJAR**

Playa

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

El Laberinto del Fauno, la mejor;

Y la peor, Granizo

● **UN FIN DE SEMANA EN...**

Un spa

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

Sinceridad

● **LA TRAICIÓN**

Irreparable

● **LA CULPA ES DE...**

Compartida

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

«El placebo eres tú», de Joe Dispenza

● **SU BEBIDA PREFERIDA**

Vino tinto

● **MI MODELO PREFERIDA ES**

Mi hija

● **EL AUTO DESEADO**

Jeep

● **MI MÚSICO PREFERIDO ES...**

Ismael Serrano

● **EL CLUB DE SUS AMORES**

River

● **EL PERFUME**

Floral

● **PROGRAMA PREFERIDO DE TV / CABLE**

Todos los programas de Home & Health

● **LA MUJER IDEAL**

No existe

● **RED SOCIAL PREFERIDA**

Instagram

● **EL GRAN AUSENTE**

Justicia

● **SI VOLVIERA A NACER, SERÍA**

Un ave

● **UN MAESTRO**

La vida

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

Actitud

● **UN SECRETO**

No lo puedo decir porque es un secreto

● **EN DEPORTES PREFIERO...**

Tenis

● **UNA CONFESIÓN**

Tengo rulos y me aliso el pelo

● **NO PUEDO**

No hacer la cama

● **MI PEOR DEFECTO ES**

Ser detallista

● **MARKETING**

Se empieza por uno mismo

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

Viaje

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

Meditación

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

España

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

