

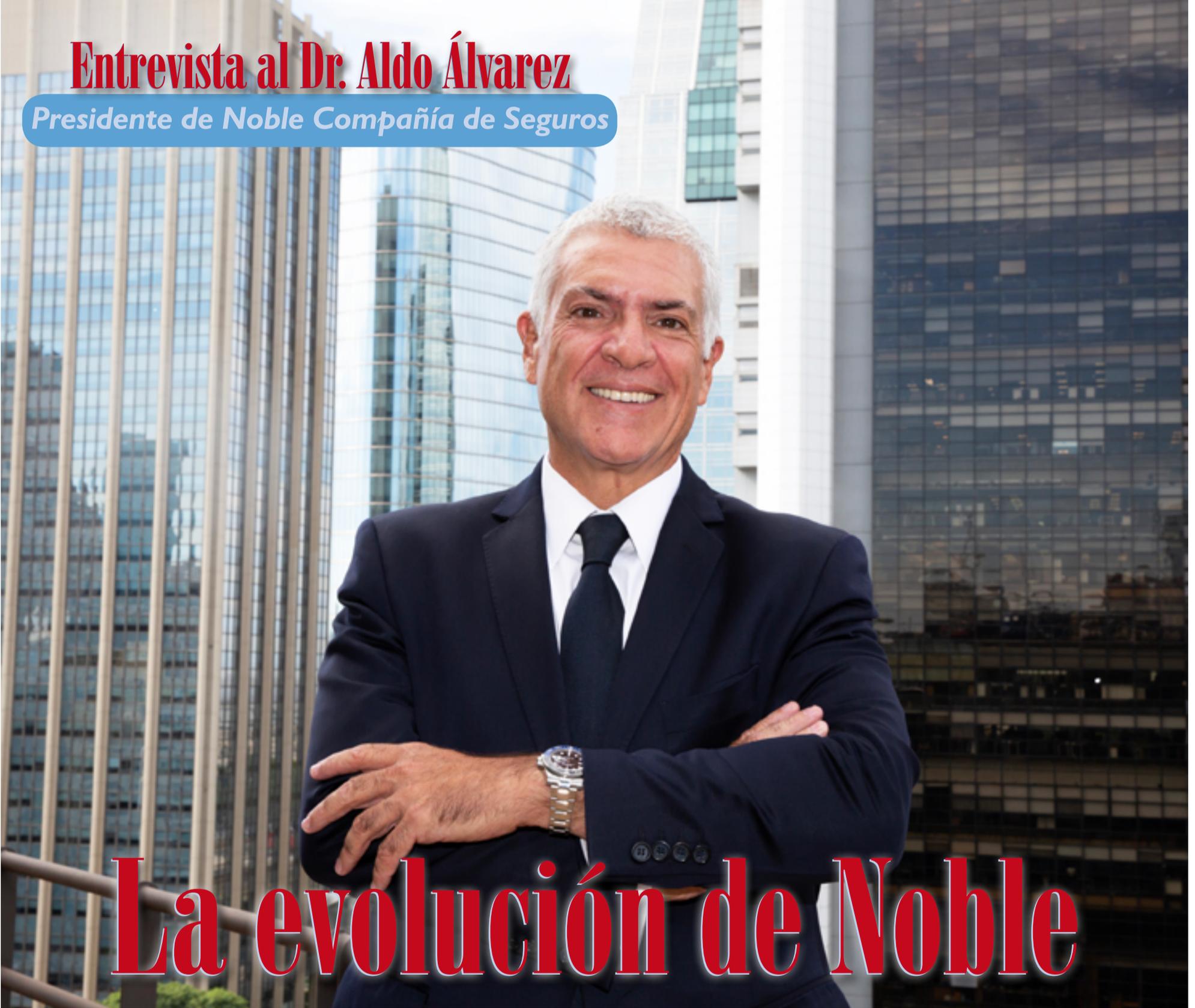
informe

operadores de mercado



Entrevista al Dr. Aldo Álvarez

Presidente de Noble Compañía de Seguros



La evolución de Noble

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

«Noble Seguros evolucionó, creció y superó nuestras expectativas originales»

NOBLE nació hace 20 años con vocación de liderar el mercado de seguros de responsabilidad médica. Fueron sus propios clientes de la industria de la salud quienes impulsaron a la compañía a desarrollar otras coberturas. Por eso en 2015, comenzó a operar en las líneas de seguros patrimoniales y de personas con la misma calidad de servicio que la distingue. En 2022 presentó «Smartrip», una innovadora cobertura inteligente por la cual el asegurado paga por los kilómetros que utiliza su vehículo. Por otra parte, a través de su Campus Virtual ofrece una capacitación única en el país y en la región para que sus clientes accedan allí de manera exclusiva a todo lo que necesitan para gestionar mejor sus riesgos médico-legales y brindar mayor seguridad a sus pacientes.



Álvarez. «Nuestra estrategia de crecimiento tiene que ver con la eficiencia en el gasto, una suscripción muy técnica, la liquidación rápida de los siniestros y el crecimiento genuino, rentable y a largo plazo».

Aldo Álvarez, Presidente de NOBLE Compañía de Seguros, reflexiona sobre el crecimiento y la transformación de la Aseguradora.

- ¿Cómo ha sido la evolución y el desarrollo de Noble Seguros que la llevaron a convertirse en una aseguradora integral en seguros patrimoniales y de personas?

- NOBLE nació hace 20 años con vocación de liderar el mercado de seguros de responsabilidad médica en base a una propuesta diferente: la de sumar valor a los profesionales y organizaciones de salud brindándoles coberturas, servicios de gestión de riesgos y seguridad del paciente de excelencia. Hoy, nuestros cursos, seminarios virtuales, biblioteca y herramientas de mejora son ampliamente reconocidos por el sector salud, que también valora nuestra agilidad y especialización médico-legal a la hora de atender siniestros. Fueron nuestros propios clientes de la industria de la salud quienes nos impulsaron a desarrollar otras coberturas para cubrir todas sus necesidades y riesgos. Por eso, en el año 2015, comenzamos a operar en las líneas de seguros patrimoniales y de personas con la misma calidad de servicio que nos distingue.

- ¿Cuáles son las grandes líneas de negocios o especialidades en las que basa Noble su oferta de servicios? ¿En qué consisten y qué coberturas abarcan?

- Convencidos de que en seguros generales también podemos marcar una diferencia, operamos hoy en casi todas las ramas del seguro con los valores de siempre: visión ➔

R.A.S.A

REASEGURADORES ARGENTINOS S.A.

Haciendo historia en el reaseguro Argentino desde 1992.

EXPERIENCIA
SOLIDEZ Y
RESPALDO
CALIFICACIÓN
AA-

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

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

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

SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN
0800-666-8400 | www.ssn.gob.ar | N° de inscripción 846

TRAYECTORIA QUE NOS UNE



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

1925
BOSTON SEGUROS

N° de inscripción en SSN
0032

Atención al asegurado
0800-666-8400

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

SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN



PROTAGONISTAS



▲ Aldo Álvarez, Presidente de NOBLE, junto a Verónica Carrizo, Gerente de Administración de la Compañía.

➔ de largo plazo, valor agregado, confiabilidad, rigor técnico y centro en el cliente. Si bien nuestro foco está puesto en los más de 70.000 profesionales y 1500 organizaciones de salud que aseguramos, el mismo no es excluyente. Hoy, nuestros productos de seguros de vida, lucro cesante, accidentes personales, combinado familiar, seguro técnico, incendio e integrales de comercio y consorcio representan un porcentaje cada vez mayor de nuestro portafolio de negocios. En 2022 presentamos al mercado un producto innovador que marca nuestro ingreso en el sector de seguros automotor: «**Smartrip**», una cobertura inteligente por la cual el asegurado paga por los kilómetros que utiliza su vehículo. Esta innovación se suma a nuestra oferta de productos tradicionales del riesgo automotor. También hemos desarrollado una nueva línea de seguros de salud tendiente a cubrir necesidades que no son adecuadamente atendidas por los financiadores actuales.

- En un contexto económico signado por alta inflación, y restricción y escasez de divisas, ¿de qué manera impacta en el día a día de la Compañía y cuál es la estrategia comercial de Noble para crecer en este 2023?
- La situación general del sector no escapa a la situación general de la Argentina. La incertidumbre macroeconómica

y financiera impacta en un mercado que durante muchos años tuvo un costado muy especial y específico en la parte financiera. Al final del día, **el negocio del seguro tiene un componente financiero muy alto**. Entonces, cuando la tasa de inflación es tan elevada y no hay instrumentos suficientes para poder proteger el capital frente al deterioro de la moneda, el negocio de asegurar se ve impactado. Esto es lo que estamos viendo y una inflación proyectada cercana al 100% no deja de ser preocupante. Frente a este panorama, **nuestra estrategia de crecimiento tiene que ver con la eficiencia en el gasto, una suscripción muy técnica, la liquidación rápida de los siniestros y el crecimiento genuino, rentable y a largo plazo.**

- Como una Compañía con foco especial -aunque no excluyente- en la industria de la salud, ¿cuál es la actualidad de las coberturas de Responsabilidad Civil para médicos, otros profesionales de la salud, establecimientos sanitarios y financiadores del sistema?
- El seguro de responsabilidad médica tiene más de 30 años en el país y es un negocio maduro. La conciencia de riesgo es alta desde hace ya muchos años. De hecho, es prácticamente impensable que un médico ejerza sin seguro. Lo mismo vale para organizaciones y centros de salud.

Esta conciencia se ha expandido, a su vez, bastante a otros profesionales de la salud no médicos (psicólogos, kinesiólogos, odontólogos, farmacéuticos), si bien a un ritmo un poco más lento. **Así como hay conciencia en relación a la necesidad de estar asegurado, no la hay tanta respecto a la suma asegurada más conveniente, sobre todo en un contexto altamente inflacionario.** A diferencia de lo que ocurre con los bienes, donde todos notamos el incremento de precios, el valor de los reclamos y juicios por responsabilidad civil son intangibles difíciles de trasladar al costo final para el asegurado. Resulta importante realizar acciones de concientización para que las sumas aseguradas acompañen los crecientes montos de demandas y sentencias.

- ¿En qué consiste la gestión de riesgos y la seguridad del paciente? ¿Cuál es «la diferencia Noble»?
- Tradicionalmente, la gestión de riesgos se define como el proceso sistemático de identificación, análisis y tratamiento de las exposiciones a pérdida actuales y potenciales a las que se enfrenta cualquier empresa. Es un concepto que los aseguradores conocemos bien, ya que es la esencia de nuestro negocio. La gestión proactiva de los riesgos es también muy conocida en todas las industrias. Curiosamente, se trata de un concepto prácticamente ausente en la currícula de formación de los profesionales y administradores de salud. Tal vez, uno de los mayores méritos de **NOBLE** a lo largo de estos 20 años sea haber difundido las herramientas de esta disciplina entre sus asegurados con el objetivo de gestionar el mayor riesgo al que se enfrentan los profesionales y organizaciones de salud: el de producir un daño que pudieron haber evitado. Los juicios por «mala praxis» son una consecuencia de esto y por eso **trabajamos muy fuerte en la seguridad de los pacientes. Es nuestra mejor forma de proteger en definitiva a nuestros asegurados individuales y corporativos.**

- ¿Cuáles son las herramientas, capacitaciones y cursos que ofrece el Campus Virtual y a quiénes está dirigido?
- El **Campus Virtual NOBLE** es la forma que hemos diseñado para llegar con servicios a nuestros asegurados ➔



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: 0285 | Atención al asegurado: 0800-666-8400 | Organismo de control: www.argentina.gob.ar/ssn

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



▲ Delia Rimada, Directora de Informe Operadores de Mercado, junto a Aldo Álvarez, Presidente de NOBLE Compañía de Seguros.

PROTAGONISTAS

→ diseminados a lo largo y ancho del país. Está inspirado en los *campus* de capacitación de prestigiosas universidades y no tiene nada que envidiarles. **Nuestros clientes acceden allí de manera exclusiva a todo lo que necesitan para gestionar mejor sus riesgos médico-legales y brindar mayor seguridad a sus pacientes:** cursos virtuales autogestionados de calidad y seguridad; archivo de *webinars* brindados por la compañía (más de 50 clases magistrales); modelos de consentimiento informado por especialidad, pautas de alarma y material educativo para los pacientes, alertas médico-legales; biblioteca NOBLE® (más de 300 artículos y revisiones originales de responsabilidad profesional, gestión de riesgos y seguridad del paciente); jurisprudencia actualizada (más de 200 resúmenes de fallos de Cámara), videoteca, entre otras herramientas. **Estamos muy orgullosos de nuestra producción académica. De hecho, NOBLE se ha transformado en un referente en este tema en el país y la región.**

- **¿Qué importancia tiene la figura del Productor Asesor de Seguros dentro de la estructura comercial de la Compañía, y cuáles son las políticas de fidelización y los diferenciales que le brinda Noble?**

- **NOBLE es una compañía de productores.** No podríamos haber alcanzado el volumen de negocios que tenemos en responsabilidad médica sin su enorme compromiso con la compañía. **Son nuestros socios y embajadores, sobre todo en el interior del país, donde llevan nuestra voz.** →



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 735 - Marzo 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

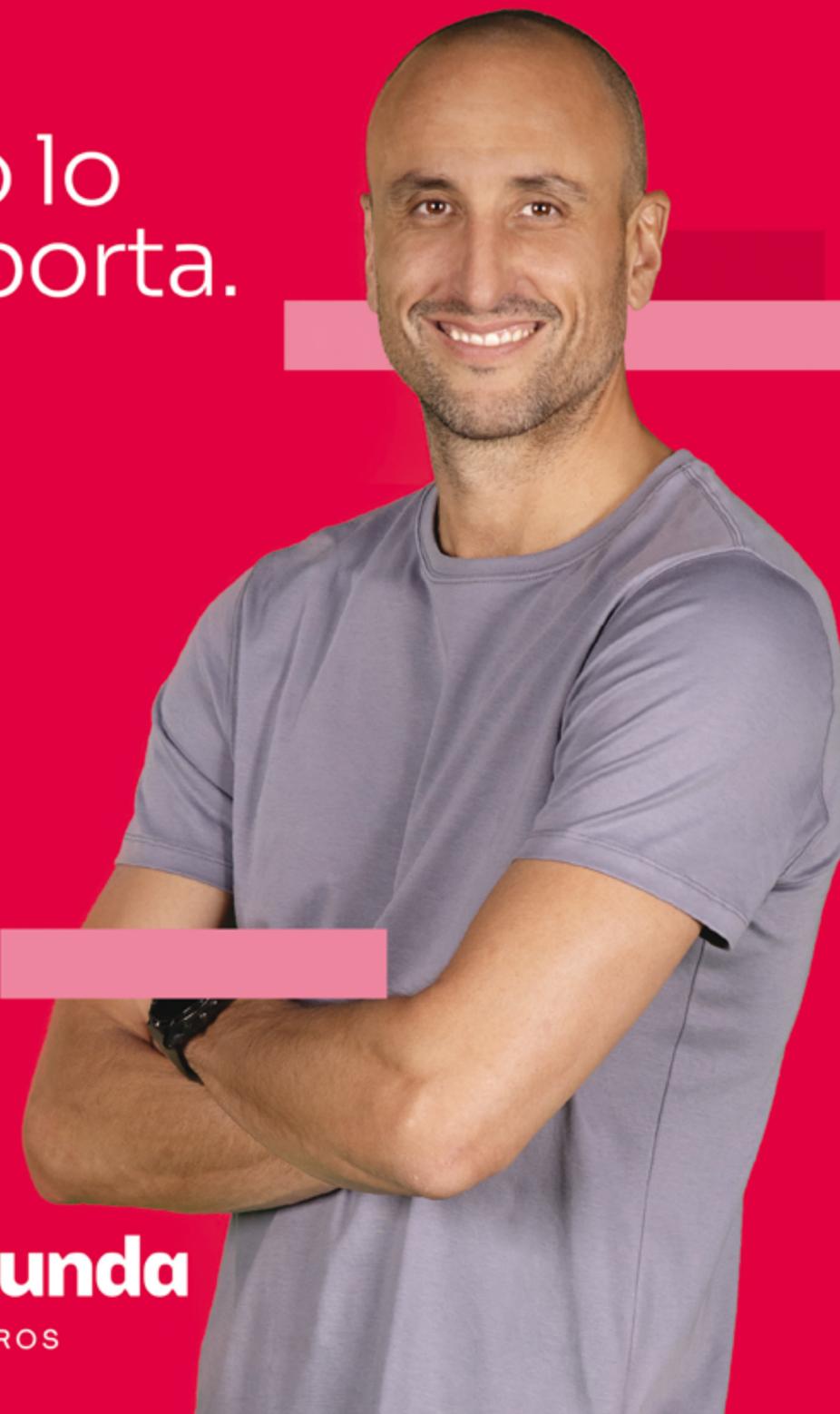
ADMINISTRACIÓN, FACTURACIÓN & CONTABILIDAD
Elizabeth Domenech / elizabeth.domenech@moez.com.ar

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

Diversidad y Género en el Sector Asegurador

En el mes de la mujer, reflexionamos sobre el respeto a la diversidad y la perspectiva de género, y a los roles que cada quien ocupa en el entramado socio-laboral. Para ello, invitamos a las Productoras Asesoras de Seguros, Marisol Elbinger, Socia y Directora de Elbinger, de Buenos Aires; Maribe Barbona, de Córdoba; Alejandra Spessot, de Corrientes; y Ana Belén Leyva y Natalia Calvi, de Buenos Aires.

Escribe Lic. Anibal Cejas

Las mujeres avanzan en el sector asegurador. La brecha existente es objeto de reflexión y varias entidades están implementando políticas que favorecen la diversidad. Cada vez más se incluye la perspectiva de género y la diversidad en el seguro, y en la intermediación.

Al respecto, **Marisol Elbinger, Socia y Directora de Elbinger S.A.**, reflexionó: «La diversidad de género tiene valor en cualquier trabajo y ámbito de la vida. Se trata de aceptar que somos personas diferentes, y en la medida que dicho entendimiento esté, siempre nos vamos a desarrollar mejor en el contexto laboral del que seamos parte.

Si hablamos puntualmente del trabajo de productoras/las de seguros, el valor de la diversidad es altísimo. Trabajamos y asesoramos gente, con diferentes características, necesidades, gustos, problemáticas. Es clave relacionarnos comprendiendo la diversidad de género. El resultado siempre va a ser más enriquecedor porque se generan ambientes positivos en el que todas las personas se sienten cómodas».

En la misma línea, **Maribe Barbona, de Córdoba**, sumó: «El respeto por la diversidad y la perspectiva de género ha logrado



mejorar la productividad, el crecimiento económico, el potencial de desarrollo profesional y la variedad de opiniones entre los clientes y prospectos, entre otras cosas.

La imagen de una mujer como Productora de Seguros permite mayor empatía tanto entre otras mujeres, a la hora de proteger su patrimonio, como también entre los hombres, quienes no se sienten en competencia».

Ana Belén Leyva, de Buenos Aires, y miembro de AAPAS, se mostró de acuerdo con sus colegas, y remarcó que

la diversidad, entendida en su sentido más amplio, es esencial en todos los ámbitos laborales: «El valor real que aporta la diversidad a las organizaciones ha sido medido y estudiado por entidades tanto a nivel público como privado. Los resultados son contundentes: aumentan los niveles de ganancias de las empresas, se desarrollan nuevos productos con impacto social, mejoran los ambientes laborales, se crean políticas de cuidados inclusivos, entre otras medidas», explicó.

Y continuó: «El seguro como ámbito particular de enfoque, es un ambiente tradicionalmente masculino. Las empresas de PAS suelen tener su origen en el seno familiar, por lo que es bastante habitual que las empresas que llevan al menos dos generaciones de PAS, continúen con los roles establecidos en el ámbito familiar. A medida que se genere el recambio generacional y las productoras asuman el liderazgo total de las empresas creadas por sus padres, creo que se van a empezar a ver cambios muy interesantes ligados a lo que mencionaba en el párrafo anterior».

Seguidamente **Alejandra Spessot, Presidente de APAS Corrientes**, remarcó que el trabajo de los PAS es indistinto al género: «Los PAS trabajamos indistintamente siendo de uno u otro género puesto que la asesoría no está limitada por esto. Hace tiempo que las actividades más vinculadas al mercado asegurador empezaron a abrir el juego a las mujeres. Pero aún falta mucho camino por recorrer».

La ronda cerró con **Natalia Calvi, de Buenos Aires, y miembro de AAPAS**, quien sostuvo: «El valor de la diversidad de género es muy importante, no sólo en nuestro trabajo como PAS sino en todos los ámbitos de la vida. Pero puntualmente en este sector, la diversidad de género hace que todas las personas que deciden tomar este camino lo puedan hacer de forma libre, aportando a la profesión su conocimiento e impronta.

En una sociedad que debe ser adaptable a las nuevas generaciones y evoluciona constantemente, los PAS no podemos quedarnos atrás, ya que nuestros nuevos clientes/asegurados necesitan una atención que concuerde con sus ideales y visión ante la vida».

La mujer PAS en Argentina

A continuación, consultamos por el lugar de la mujer en la intermediación de seguros en Argentina. ➔



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

SABEMOS QUÉ
NECESITÁS.
ENTENDEMOS
A TUS CLIENTES.

PRESENCIA
AGILIDAD
SERVICIO

Conocé nuestra propuesta en
PROVINCIAART.COM.AR/PAS





→ **Leyva** dio un panorama general, de acuerdo a los datos que se manejan: «A nivel estadístico, de acuerdo al último informe presentado por la SSN (ejercicio 2021), la intermediación de mujeres está dada por un 33% en promedio. Este dato representa sólo matrículas de productoras independientes. Sin embargo, en el último tiempo, viene aumentando la participación femenina en esta actividad. Esto puede relacionarse con diversas variables, como por ejemplo, la necesidad de un trabajo que permita disponer del tiempo para el cuidado de personas a nuestro cargo (hijas, hijos o adultos mayores), ya que lideramos las tareas domésticas en un 76%; también la posibilidad de tener ingresos por fuera de lo que sería un sueldo promedio en Argentina (sabemos que la brecha salarial es del 27%). El factor económico es muy importante».

Por su parte, **Barbona** consideró: «Un lugar primordial lo ocupan las mujeres quienes, estadísticamente, son más previsoras, cuidadas con los recursos económicos, además de estar más comprometidas en su labor diaria. Tal vez por las obligaciones familiares

que conlleva su labor como mamá y/o esposa. Hoy en día, las mujeres tienen una aspiración importante que las impulsa a tener éxito en la comercialización de ciertos nichos, como la libertad económica. Esto les permite tener un testimonio propio que, a su vez, facilita la intermediación en los seguros mediante un discurso más elaborado».

Calvi tomó la palabra y narró: «Las mujeres estamos cada vez más presentes en la intermediación. En lo personal, por el año 2014 participé del FNS 2014 y en aquel momento era mínima la cantidad de mujeres presentes como asistentes, y casi nula en disertantes. Quizás estábamos más relacionadas al seguro de vida, salud, etc.

Hoy, con mucho orgullo, puedo decir que las mujeres estamos en cantidad a la par de los hombres. Con nuestra visión y forma de trabajo brindamos un gran aporte a la profesión y estamos muy presentes en los espacios de liderazgo, aportando ideas, siendo escuchadas y trabajando codo a codo para cada vez ser más y mejores profesionales».



▲ Marisol Elbinger, Socia y Directora de Elbinger S.A.

Elbinger, por su parte, hizo hincapié en el camino por recorrer: «La mujer ocupa un lugar importante con respecto a la cantidad de productoras que hay y que año a año va creciendo», aseguró. «Pero todavía hay un trabajo enorme por hacer para que las mujeres puedan llegar a más puestos de liderazgo. Los Brokers, en su gran mayoría, siguen siendo dirigidos por hombres y creo que es fundamental trabajar en espacios más diversos que fomenten y motiven el desarrollo profesional de las mujeres».

Finalmente, **Spessot** opinó: «Hoy, las mujeres intervenimos en casi cualquier cuestión en el desarrollo de la actividad. Desde capacitaciones, asesorías y atención de clientes o empresas donde también operan mujeres. Ya no se observan las demarcaciones que sí había 10 años atrás.

Por supuesto que algunas actividades, como la que desarrolla un taller mecánico, son más habituales en hombres que en mujeres, pero todo es cuestión de tiempo. Hemos avanzado mucho demostrando que las capacidades son inherentes al ser humano, y en nuestra actividad la especialización requiere constancia, capacitación y dedicación, que pueden hacer tanto hombres como mujeres».

Avances

El siguiente aspecto puesto en discusión fue **el avance del papel de la mujer en el mercado de seguros argentino**, y las causas de los cambios.

Al respecto, **Leyva** señaló: «En primer lugar habría que definir 'avance'. Qué significado le da cada una.

La cantidad de matrículas de productoras viene en aumento; la participación en puestos de trabajo de aseguradoras es casi pareja respecto de la cantidad de varones. Pero si miramos las posiciones de liderazgo, los datos arrojan que esos puestos en muy pocas ocasiones son ocupados por mujeres. →



▲ Maribe Barbona, Productora Asesora de Seguros (Córdoba)



Protegé
lo que más
valorás.



aacms
ASOCIACION ARGENTINA DE COOPERATIVAS
Y MUTUALIDADES DE SEGUROS

stop loss
bureau de reaseguros s.a.



rasa
Reaseguradores Argentinos SA

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



GÉNERO



▲ Ana Belén Leyva, PAS (Buenos Aires), Miembro de AAPAS

➔ A nivel sectorial, en las asociaciones de productores se ve una tendencia al aumento de participación, e incluso varias presidentas de asociaciones de productores son mujeres. Aun así, resta mucho por trabajar para cerrar las brechas. El hecho de que exista ley de cupo (y que no se cumpla) es un claro ejemplo de lo mucho que nos falta avanzar como sociedad.

Elbinger intervino y añadió: «Entiendo que va a ser un trabajo que va a llevar muchos años y mucho compromiso del sector. Los cambios que hay que hacer son profundos porque tienen que ver con estructuras que funcionan así hace muchísimos años. Y estas estructuras no son solo organizacionales, sino sobre todo mentales. Sesgos, mandatos que limitan muchísimo a las mujeres en su desarrollo profesional. No alcanza con querer hacerlo (aunque el compromiso de trabajar en eso es clave), hay que trabajar y sostener ese compromiso en el tiempo para que los cambios puedan producirse. Con acciones concretas».

A su vez, **Spessot** consideró: «El avance es generalizado y nuestra profesión no tiene por qué quedar ajena a este cambio de paradigma, a esta apertura. Después de todo, el rubro asegurador se trata en buena parte de conocimiento, de estar en contacto con la gente, los clientes y poder analizar los riesgos a los que todos estamos expuestos para encontrar la manera de preservar el patrimonio en cada caso. Las empresas confían tanto en mujeres como hombres la asesoría respecto de sus contratos de seguros».

En la misma línea, **Calvi** reafirmó que el avance ha sido tanto en la intermediación como en el mercado asegurador en general, y argumentó: «Hoy tenemos una superintendente de seguros mujer, así como también la coordinadora general; en las diferentes cámaras y asociaciones también hay mujeres líderes; y hay varias Compañías de Seguros en las que sus CEOs o mandos ➔»



▲ Alejandra Spessot, Presidente de APAS Corrientes

GALENO

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



TENEMOS
**UN SEGURO
PARA CADA NECESIDAD**



#ESTÁSSEGUROESTÁSTRANQUILO

SERVICIO DE ASISTENCIA AL ASEGURADO: La compañía de seguros dispone de un Servicio de Atención al Asegurado que atenderá las consultas y reclamos que presenten los tomadores de seguros, asegurados, beneficiarios y/o derechohabientes. En caso de que el reclamo no haya sido resuelto o que haya sido denegado su admisión o denegado, total o parcialmente, podrá comunicarse con la Superintendencia de Seguros de la Nación por teléfono al 0800-666-8400, correo electrónico a denuncias@ssn.gub.ar o por formulario web. El servicio de Atención al Asegurado está integrado por: RESPONSABLE: Raúl Normando - aseso SUPLENTE: Cecilia María García Staroveregge y Sergio Muñoz Carbi.

WWW.ORBISEGUROS.COM.AR



Nº de inscripción en SSN
0293

Atención al asegurado
0800-666-8400

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



Nº de inscripción en SSN
0878

Atención al asegurado
0800-666-8400

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





→ altos son mujeres. El papel de liderazgo se comenzó a ocupar por mujeres, quizá no en la misma cantidad que por hombres, pero es notorio que muy de a poco se miden las capacidades de las personas ya no por su género, sino por sus capacidades reales.

Esto se debe a un trabajo arduo que realizamos muchas mujeres desde hace muchos años, a un cambio en el pensamiento del rol de la mujer en la sociedad, que ya no debe ser el de tareas de cuidado, hogareñas, sino que las mujeres comenzamos a capacitarnos, compartir tareas de cuidados de hijos y hogares, y salir de algunos mandatos que llevaban a las mujeres a no poder desarrollarse profesionalmente, como si sucede ahora cada vez más».

Barbona se mostró de acuerdo con esta perspectiva, y recordó las características que hacen de esta profesión una muy buena opción para las mujeres: «Nuestra actividad tiene muchos beneficios, entre ellos la posibilidad de tener libertad de tiempo, lo que permite combinar tiempo en familia, tiempo de

ocio y posibilidad de viajar y trabajar en cualquier lugar del mundo con una computadora o celular e internet. Saber que nuestra labor como Productoras de Seguros puede cambiar la estabilidad económica de una empresa, familia o incluso varias generaciones brindando un asesoramiento correcto, es una motivación que impulsa a cualquier mujer a continuar en esta actividad, ya que nos hace sentir valiosas».

Desafíos sociales

Para concluir, las profesionales comentaron **los desafíos quedan por superar en la sociedad argentina.**

Elbinger comenzó diciendo: «A mi entender, el mayor desafío a nivel general es seguir poniendo el foco en equiparar oportunidades. Dentro de los hogares, en los trabajos y en todos los ámbitos de los que seamos parte.

Generar acciones no sólo en los contextos que nos rodean, sino



▲ Natalia Calvi, PAS (Buenos Aires), Miembro de AAPAS

también propias, internas. En lo personal trabajo mucho en mis mandatos: lo que debería ser, en contraposición a lo que quiero ser. Y la forma de negociar constantemente conmigo misma esas dos cosas. Aceptar las limitaciones, traerlas a mi consciente, y crear nuevas estructuras menos limitantes para mí y para mis hijas».

En ese sentido, **Spessot** añadió: «Quizás el mayor desafío, a mi entender, sean los propios prejuicios que sin querer crean una idea de limitaciones que no existen. Hoy, una mujer que conduce su vehículo y también se encarga del service periódico o estar atenta a que funcione bien, también se anima a cambiar un neumático en medio de la ruta. Hace 50 años ni siquiera habrían estado conduciendo en una ruta. Sucede lo mismo con el profesionalismo en esta actividad. Por mencionar sólo un ejemplo, para asesorar sobre seguros en actividad agrícola hay que saber de seguros y de agro, y esta información está a disposición tanto de hombres como mujeres».

En este punto intervino **Leyva**, quien expuso: «Hay mucho para analizar. Según el último informe de la ONU, con todas las acciones que se hacen actualmente para lograr la igualdad y erradicar las violencias contra las mujeres y niñas, estamos a 300 años de lograrlo. Es un futuro muy lejano comparado con los avances que se producen a nivel tecnológico, por ejemplo, y la velocidad con la que las sociedades los incorporan. Esto tiene que ver con que el cambio debe ser tan profundo a nivel estructural de las personas, que implica replantearnos todo lo aprehendido.

Para resumir, desde mi óptica, uno de los desafíos se centra en abrir el diálogo; en principio para tomar conciencia de los lugares y roles que ocupamos en la sociedad, cuestionarnos si ese es el lugar que queremos ocupar y en qué términos y condiciones. En mi caso, el feminismo fue la puerta de entrada para poner en palabras las desigualdades que no veía en mi propia vida y me brindó las herramientas para darle un giro a la misma.

Por lo tanto, es hora de cerrar brechas y armar redes y equipos de trabajo que nos ayuden a construir una sociedad más justa».

Sumado a esto, **Calvi** trajo a colación las reformas legales y consideró: «Si bien hay un progreso, todavía falta muchísimo camino por recorrer. Los espacios de trabajo y las leyes laborales aún no están adaptados a las mujeres madres, que muchas veces no logran progresar profesionalmente debido a que se tienen que dedicar al cuidado exclusivo de sus hijos. Aún sigue existiendo en Argentina el pensamiento que pone al hombre en mayor grado de importancia que el de la mujer. En algunos ámbitos laborales aún cuesta valorar el trabajo y las capacidades de las mujeres con la misma vara que se mide el de los hombres. Creo que en el ámbito del seguro, el avance en estos temas es muchísimo y -como dije- el camino aún no está terminado, los desafíos siguen presentes, pero seguiremos desarrollándonos para continuar ocupando los lugares de toma de decisiones».

La ronda cerró con **Barbona**, quien reflexionó: «Existen tres pilares indispensables en cualquier sociedad: SERVIR + AMAR + COMPARTIR. El desafío más importante y valioso es poder lograr una mayor sororidad entre las mujeres. Individualmente somos una gota de agua, pero juntas somos un océano».



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



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

www.dcsistemas.com.ar

Seguros para bicicletas, el auge de la movilidad sustentable

Rubén D'Annunzio, Sub Gerente de Suscripción y Estadística de La Perseverancia Seguros; Roxana Reynoso, Gerente de Planificación y Desarrollo Comercial de Rivadavia Seguros; Juan Pablo Trinchieri, Gerente de Seguros Patrimoniales de Sancor Seguros; Sabrina Cabrera, Líder de Venta Digital de Río Uruguay Seguros; Carlos Gutiérrez, Responsable de Emisión y Suscripción de Riesgos Varios de ATM Seguros; y Celeste Torres, Coordinadora Comercial de Libra Seguros, desarrollan las características, alcances y costos de los seguros para bicicletas que comercializan dentro de las alternativas de movilidad sustentable.

Escribe Dra. Gabriela Álvarez

La cuestión de la movilidad ha sufrido un gran cambio en los últimos tiempos. Con la problemática que acarrea el tema de los medios de transporte abarrotados a cualquier hora, el caos que traen aparejado las movilizaciones, principalmente en el ámbito de la Ciudad de Buenos Aires, la necesidad de abaratar costos y el humor en la calle que está realmente muy complicado, **la sociedad ha comenzado a buscar en los últimos años medios alternativos de movilidad que le permitan llegar de un lugar a otro, sin que ello implique un pico de estrés.** Es por ello que, apalancado por la estructura que creció muy fuerte, especialmente en lo que hace a las bicisendas, **muchas personas han optado por la utilización de la bicicleta, el monopatin y otros medios alternativos a la hora de trasladarse.**

Esa mayor utilización de estos medios de transporte hizo crecer enormemente los indicadores de robos y accidentes, lo que a su vez, motivó **el auge de los seguros para este tipo de vehículos**, ante la imposibilidad de reponerlos en el corto plazo en caso de que ocurra un evento inesperado.

En esta nota, entrevistamos a las principales compañías de seguros que brindan cobertura para estos bienes, puntualmente en lo que hace al tema de las bicicletas, con el fin de conocer cómo funciona la misma y qué desarrollo ha ido teniendo a lo largo de los años.

- ¿Qué coberturas ofrecen para bicicletas?

• **Rubén D'Annunzio, Sub Gerente de Suscripción y Estadística de La Perseverancia Seguros**, comenzó la entrevista indicando que «para las bicicletas, junto a otras formas



de Movilidad Urbana de uso particular y recreativo, como bicicletas eléctricas, airwheels, monociclos eléctricos, monopatines, monopatines eléctricos, segways, skateboards y skateboards eléctricos, ofrecemos un multiproducto que ampara las coberturas de Robo, Accidentes Personales y Responsabilidad Civil».

• **Roxana Reynoso, Gerente de Planificación y Desarrollo Comercial de Rivadavia Seguros**, destacó que «en la compañía ofrecemos tres líneas de productos para el seguro de bicicletas, con opciones cerradas y abiertas que brindan una variedad de coberturas y capitales, permitiendo al asegurado ajustarse a sus necesidades de protección y presupuesto».

Bici Max es un producto tope de gama muy completo y flexible, orientado a todo tipo de bicicletas con numerosas coberturas, tanto para el rodado como para el ciclista.

También disponemos de otros productos, como **Bici Total**, con opciones de capitales y coberturas cerradas, y **Bici Pro**, diseñado especialmente para un público más exigente, que participa en competencias deportivas amateur, dentro y fuera del país.

Entre las coberturas ofrecidas, se ampara el robo de la bicicleta, el daño total y parcial de la misma (tanto en Argentina como en el exterior, si se desea contratar la extensión de cobertura).

Para la protección del ciclista puede contratarse un seguro de Accidentes Personales (comprende las coberturas de muerte, incapacidad total y permanente y gastos por asistencia médica). Además, se cubre la Responsabilidad Civil del ciclista ante cualquier accidente que sufra circulando y que pueda provocar daños a terceros.

Adicionalmente, si el asegurado lo desea, en los planes **Bici Max** y **Bici Pro** se puede contratar un seguro de robo de efectos personales o equipos portátiles electrónicos que lleve el ciclista, en circunstancias de uso de la bicicleta».

• **Juan Pablo Trinchieri, Gerente de Seguros Patrimoniales de Sancor Seguros**, manifestó que «en este caso ofrecemos una cobertura específica para bicicletas (nuevas o usadas, que sean propiedad del asegurado). La misma protege ante robo y/o destrucción total (a primera pérdida absoluta). Cabe mencionar que también se incluye esta cobertura dentro de nuestros productos de **Hogar Max** y **Hogar Premium**».

• **Sabrina Cabrera, Líder de Venta Digital de Río Uruguay Seguros**, señaló que la compañía ofrece el **Seguro de Movilidad Sustentable** destinado a bicicletas y monopatines (clásicos y eléctricos) en su formato original de «»

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

asegurato

BRANCO

ASSIS



▲ Rubén D'Annunzio, Sub Gerente de Suscripción y Estadística de LPS

➔ fábrica. «No cubrimos bicicletas y monopatines armados artesanalmente».

• **Carlos Gutiérrez, Responsable de Emisión y Suscripción de Riesgos Varios de ATM Seguros**, comentó que los productos ofrecen coberturas de Robo, Responsabilidad Civil y Accidentes Personales. «Tenemos dos productos: el **Plan Clásico**, que cubre por robo e incendio la bici tradicional y Robo para las bicis eléctricas, mientras que el **Plan Platino** brinda una cobertura multirriesgo que suma a la cobertura de Robo, la Responsabilidad Civil y Accidentes Personales».

• **Celeste Torres, Coordinadora Comercial de Libra Seguros**, indicó que «nuestro producto se llama **EcoMóvil**, el cual no solo cubre bicicletas, sino también rollers y monopatines. Tenemos dos tipos de coberturas, una **Base**, que comprende al robo y pérdida total del rodado por robo. Y una cobertura **Full**, que comprende al robo y pérdida total por robo, la responsabilidad civil y accidentes personales para el usuario. Además, cuenta con diversos servicios adicionales, tales como, servicio de biclettería, traslado del rodado, descuento en artículos de bicicletas, consultoría legal, etc.».

• **¿Cuál es el costo de un seguro para bicicletas?**

• En **La Perseverancia Seguros**, el costo es variable en función del valor de la bicicleta y las sumas aseguradas en las coberturas adicionales de Accidentes Personales y Responsabilidad Civil.

• En **Rivadavia Seguros**, los costos varían según la cobertura, el capital contratado y el plan elegido. Por ejemplo, amparar una bicicleta de \$120.000 por Robo Total, Responsabilidad Civil y Accidentes Personales con sumas de \$500.000, cuesta aproximadamente \$1.120 por mes. Si a la misma bici de \$120.000, además de cubrir las coberturas indicadas anteriormente, se suma la cobertura de daño total y parcial, robo

de efectos personales por \$18.000 y equipos electrónicos portátiles por \$36.000 cuando se usa la bicicleta, el costo es de aproximadamente \$2.485 por mes.

• En **Sancor Seguros**, si bien el costo depende de la suma asegurada que se elija, bajo la cobertura específica se ofrece cuatro planes, con un costo mensual de \$ 380 en el caso del Plan 1 y de \$ 1.520 para el Plan 4, pasando por dos opciones intermedias.

• En **Río Uruguay Seguros**, las sumas aseguradas tienen relación con el valor de los bienes a asegurar, es decir, que el costo varía de acuerdo al plan de cobertura que el cliente elija contratar. Cuenta con diferentes planes de cobertura que se pueden conocer ingresando a <https://www.riouruguay.com.ar/landing/cotizar-seguro-movilidad-sustentable>

• Desde **ATM Seguros**, comentaron que el seguro de bicicletas varía en función de su valor. El promedio de su cartera tiene un costo de \$ 7.100 anuales que pueden pagarse en 12 cuotas de \$592, tanto en efectivo (a través de Mercado Pago y otras entidades) como por débito automático en cuenta bancaria o tarjeta de crédito.

• Finalmente, en **Libra Seguros** depende mucho del tipo de bicicleta. En este sentido, hay una gran amplitud de valores de bicicletas en el mercado, respecto de las cuales pueden garantizar un precio muy competitivo y excelente servicio.

• **¿Qué hechos se encuentran excluidos de la cobertura?**

• **Rubén D'Annunzio** indicó que en esta cobertura, brindada por **La Perseverancia Seguros**, se excluye el hurto y extravío, así como los siniestros ocurridos durante la actividad laboral y las competencias deportivas, sean éstas en carácter amateur o profesional.



▲ Roxana Reynoso, Gerente de Planificación y Des. Comercial de Rivadavia Seguros



▲ Juan Pablo Trinchieri, Gerente de Seguros Patrimoniales de Sancor Seguros

• **Roxana Reynoso** comentó que, en el caso de **Rivadavia Seguros**, la cobertura de hurto se encuentra excluida en estos productos.

En las coberturas de robo de equipos portátiles electrónicos y de efectos personales, para estar amparado el siniestro debe configurarse en circunstancias del robo de la bicicleta.

Si se quiere tener una protección las 24 horas -dentro y fuera del domicilio- para robo de estos bienes, el cliente puede contratar el **Seguro Hogar Más**, que ampara equipos electrónicos y efectos personales, en cualquier hora del día dentro y fuera de la vivienda. No se cubren las bicicletas eléctricas o con motor en este producto, ni tampoco la actividad de *delivery*. Sólo se podrán suscribir bicicletas fabricadas a partir del año 2000.

• Tal como anticipó **Juan Pablo Trinchieri**, en **Sancor Seguros** este producto cubre ante robo y destrucción total, con lo cual los hechos de otra naturaleza quedan excluidos de la cobertura.

• En forma coincidente con los demás, **Sabrina Cabrera** de **RUS**, manifestó que este seguro cubre la pérdida total de la bicicleta/monopatín ante robo, incendio y pérdida total por accidente. Se excluye el hurto.

• **Carlos Gutiérrez**, de **ATM Seguros**, señaló que las principales exclusiones están dadas por el Hurto, cuando las bicicletas no cuentan con ningún tipo de protección en vía pública (cadena de seguridad o linga), y cuando son utilizadas por menores de 14 años.

• **Celeste Torres** destacó que, en el caso de **Libra Seguros**, principalmente los usos no cubiertos son: comerciales, reparto, *delivery*, y participación y/o uso en competencias deportivas. ➔

Sumate a nuestro equipo de PRODUCTORES ASESORES DE SEGUROS

Nationalbrokers

Contamos con las herramientas que te brindan el respaldo que necesitás para desarrollar tus negocios, incrementando tu rentabilidad a través de las mejores condiciones comerciales del mercado.

- ▶ ACOMPAÑAMIENTO EN TODA LA GESTIÓN COMERCIAL.
- ▶ APOYO TÉCNICO Y OPERATIVO DE NUESTROS EQUIPOS ESPECIALIZADOS.
- ▶ ACCESO AL MULTICOTIZADOR.
- ▶ GESTIÓN DE SINIESTROS.
- ▶ ANÁLISIS DE RIESGOS.
- ▶ PLAN DE DESARROLLO DE CARTERA.
- ▶ PLAN DE CAPACITACIONES EN RIESGOS, NUEVOS PRODUCTOS Y COBERTURAS.

nationalbrokers.com.ar productores@nationalbrokers.com.ar

CASA CENTRAL: Av. Cabildo 2230, Pisos 11 y 12, CABA, 0810-444-5550.
SUCURSALES: Buenos Aires (Pilar), Mendoza, Neuquén, Santa Fe, Córdoba y Tucumán.

SSN | SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

www.ssn.gov.ar / 0-800-666-8400 / Nº de inscripción SSN: 748

GALDAS S.A
Consultora



csalinas@galdas.com.ar

SERVICIOS

- Consultoría en aseguradoras.
- Reaseguradoras
- Asuntos de gobierno, instituciones y empresas.

COBERTURA

- Argentina
- Brasil
- Paraguay



▲ Sabrina Cabrera, Líder de Venta Digital de Río Uruguay Seguros (RUS)

➔ ¿A través de qué medios comercializan este tipo de seguros y cuál es el más utilizado?

• **La Perseverancia Seguros** lo hace exclusivamente a través de su red de productores asesores que operan en todo el país.

• **Rivadavia Seguros** comercializa estas coberturas en todo el país a través de sus 28 Centros de Atención comercial y de su red de Productores Asesores de Seguros. Estos podrán cotizarse desde su sitio web institucional. «Los potenciales clientes y asegurados podrán requerir un presupuesto, obteniendo la cotización. Para la contratación serán contactados por nuestro Contact Center. El asegurado, ingresando al portal de **Autogestión**, podrá cotizar y pedir la emisión de su seguro. Los interesados también podrán consultar por este producto u otros planes comunicándose al número 0810-999-3200; por WhatsApp, al +54 9 11 3989-8000; o enviando un e-mail a info@segurosriবাদavia.com. También, ingresando a nuestra página Web **segurosriবাদavia.com**, donde encontrarán información para contactarse con nuestros **Centros de Atención**. Y, por supuesto, contactando a su **Productor Asesor de Seguros**».

• **Sancor Seguros**, al igual que todos los productos que componen la cartera, lo comercializa a través de la amplia red de Productores Asesores de Seguros con la que cuenta a nivel nacional. «También puede solicitarse a través de la aplicación móvil de **Banco del Sol**, el banco de SANCOR SEGUROS. En estos casos, de igual modo la venta queda asignada a uno de nuestros PAS».

• **Río Uruguay Seguros** vende estos productos a través de la red de Productores Asesores de Seguros (PAS) en los canales tradicionales y también por las plataformas digitales de autogestión como lo son el **Portal Web** (<https://rus.com.ar/cotizar>), la app **RUS Móvil**, el WhatsApp (011 2040 0802), el canal telefónico de contratación (0800 555 5787) y el mail (ventadigital@riouruguay.com.ar).



• En **ATM Seguros**, el canal principal son los Productores de Seguros quienes, a través de la Web de la Compañía, cuentan con la tecnología para cotizar y emitir estos productos, y para darle todo el soporte postventa.

• En **Libra Seguros**, «**EcoMóvil** es comercializado por todos nuestros PAS y también puede ser contratado a través de **LibraOnline**. Ese cliente que contrata digitalmente, luego es derivado a un PAS de Libra para su posterior atención».

• ¿Qué documentación se le solicita al asegurado en caso de siniestro?

• **La Perseverancia Seguros** solicita al asegurado la denuncia policial, la factura de compra y un presupuesto para la reposición del bien.

• En el caso de **Rivadavia Seguros**, distingue según el hecho del que se trate:

Robo total de la bicicleta: para el plan **Bici Total**, en principio, no se solicitará documentación adicional (esto no significa que, en algún caso, el tramitador del siniestro solicite la documentación que considere necesaria). Para los planes **Bici Max** y **Bici Pro** se solicitará de manera obligatoria la denuncia policial. Cabe destacar que el robo de efectos personales y de equipos electrónicos portátiles, se cubren al amparo del robo total de la bicicleta, por lo tanto, la documentación a solicitar será la misma que la detallada en el párrafo anterior.



▲ Carlos Gutiérrez, Responsable de Emisión y Suscripción de Riesgos Varios de ATM

Para el caso de efectos personales, adicionalmente, se deberá solicitar la factura de los gastos a su nombre del trámite incurrido para su reposición.

Daño total: se solicitará al asegurado que aporte fotos de los daños y factura de compra.



▲ Celeste Torres, Coordinadora Comercial de Libra Seguros

Daño parcial: se solicitará al socio que presente fotos de los daños y presupuesto de reparación. Este último será analizado y, de ser acorde a los valores del mercado al momento del siniestro, será utilizado como referencia para realizar el ofrecimiento al asegurado. «Cabe destacar que el **daño parcial** se cubre al amparo de los daños sufridos en el cuadro. Es decir, si tenemos una denuncia donde el cliente manifiesta que, producto de un siniestro, se dañó el manubrio, un pedal y una rueda y no se vio afectado el cuadro, no será amparado por esta cobertura (se excluyen los daños de carácter estético, arañazos y raspaduras; herrumbre e incrustaciones)».

Muerte accidental: cuando se vea afectada esta cobertura, la documentación a reclamar será el certificado de defunción y la declaratoria de herederos. Esta requisitoria será necesaria para todos los planes por igual.

Invalidez parcial o total: en caso de que el asegurado sufra incapacidad producto de un siniestro, se gestionará la historia clínica con todos los comprobantes médicos que sean solicitados por el tramitador.

Gastos de Asistencia Médica: se solicitará al asegurado que presente los comprobantes de gastos incurridos a su nombre.

• Desde **Sancor Seguros**, informan que ocurrido un siniestro, se exigirá denuncia policial y factura de compra, para el caso de Robo; o bien presupuesto de no reparable/costo de reparación más factura de compra para el caso de destrucción total.

• **Río Uruguay Seguros** señala que en caso de daños por tentativa de robo, por ejemplo, el cliente tendrá que sacar fotos de los daños de la bicicleta/monopatín, presentar un presupuesto de reparación (detallando los repuestos y sus valores individuales) y la factura de reparación. En el caso de incendio o daño total, tendrá que presentar las fotos de la bicicleta/monopatín dañada/o y un presupuesto de reparación detallando los repuestos y sus valores individuales.

• En el caso de **ATM Seguros**, solicitan la denuncia administrativa del siniestro en la compañía, la denuncia policial, la factura de compra del bien y el DNI del titular de la póliza.

• Finalmente, en el caso de **Libra Seguros**, simplemente con la denuncia policial y la factura de compra, por eso es muy importante que el asegurado conserve dicha factura.

• ¿Qué cambios notan en el consumidor de seguros en los últimos tiempos?

• En opinión de **Rubén D'Annunzio (La Perseverancia Seguros)**, el consumidor de seguros busca productos personalizados que se adapten a su estilo de vida. «Y tomando en cuenta que la movilidad urbana está modificando las formas de desplazamiento en las ciudades, motivada tanto por razones económicas

como por la autonomía y los beneficios a la salud física y mental que brinda, es que hemos lanzado esta innovadora cobertura. En general, hemos detectado que los consumidores buscan seguros que promuevan prácticas sostenibles, como seguros que ofrecen descuentos a los conductores que utilizan vehículos de bajo consumo de combustible o vehículos eléctricos».

• Para **Roxana Reynoso (Rivadavia Seguros)**, uno de los cambios que trajo aparejado la pandemia fue el crecimiento tanto del uso como del parque móvil de bicicletas. Al reducirse los viajes en transporte público, muchas personas se inclinaron por formas de movilidad individual como la bicicleta. «A su vez, hay factores variados que impulsaron el uso de este medio, tales como ser los beneficios que conlleva esto para la salud y el medio ambiente; su utilización, tanto recreativa o deportiva; razones de tipo económico y de practicidad.

Se trata de una opción saludable de transporte, ya que permite hacer ejercicio físico al mismo tiempo que se realizan traslados. También la concientización y los cambios viales con la construcción de bicisendas permiten circular más fluidamente, con una movilidad más segura».

• En consideración de **Juan Pablo Trinchieri (Sancor Seguros)**, el consumidor actual -en muchas cuestiones- responde a la misma lógica del consumo general. De esta manera, busca productos a medida de sus necesidades; simpleza en la contratación (trámites ágiles, que no se prolonguen en el tiempo); claridad en la propuesta (con menos tecnicismos y letra chica, con certeza en las condiciones de contratación y el alcance de las coberturas); relación costo/beneficio evidente (que perciba que lo que está pagando es un precio justo).



• Según manifestó **Sabrina Cabrera (Río Uruguay Seguros)**, existe un cambio de paradigma notable en el consumidor no sólo en los tipos de seguros que demanda sino en la modalidad de contratación. La misma se realiza en horarios no habituales, fuera de los horarios de oficina, fundamentalmente los fines de semana y los feriados. «Para atender a estos nuevos requerimientos, en RUS contamos con un **Laboratorio Digital** donde creamos y desarrollamos plataformas para la venta digital a través de nuestros Productores Asesores de Seguros. En ese sentido, **FreeStyle** es una de estas plataformas digitales de autogestión que está destinada a un target específico del mercado. A través de ella, se pueden contratar diferentes tipos de seguros que apuntan a un estilo de vida libre, entre ellos, están incluidos los seguros del ramo de movilidad urbana como bicicletas y monopatines, el seguro para gamers, entre otros. Para que nuestros PAS puedan comercializar y llegar a este target de mercado, ampliando cada vez más su cartera y los tipos de clientes, hemos disponibilizado un hash (que es su código de productor) que envían junto al link de la página del seguro de interés para que los clientes puedan contratarlo y ellos realizar el seguimiento».

• **Carlos Gutiérrez (ATM Seguros)** manifestó que hay una mayor predisposición a la compra de estos seguros para resguardar el patrimonio frente a la inseguridad, que se percibe cada vez más cercana.

• **Celeste Torres (Libra Seguros)** destacó que el estilo de vida actual, la pandemia, los costos de transporte y los problemas de tránsito (embotellamientos, dificultades para estacionar) han cambiado la movilidad, principalmente en las grandes urbes. «Es por ello que desarrollamos **EcoMóvil** y estamos teniendo una gran aceptación de nuestro producto».



¿Sos productor de seguros?

Grupo
BAIONI



Diálogo con el **Dr. Martín Francisco Elizalde**

Foresenics, una empresa de tecnología forense

Foresenics se especializa en informática forense y prueba digital. Opera en dos niveles -legal y tecnológico- como un laboratorio forense en el que se pueden conseguir pruebas digitales para presentar en un juicio. Fundada en el año 2012, está dirigida por el abogado Martín Francisco Elizalde, y el Licenciado en Ciencias de la Computación Gabriel Paradelo. Informe conversó con el Dr. Elizalde sobre la aplicación de la tecnología forense en el mercado de seguros, entre otros temas.

Escribe **Dr. Gabriela Álvarez**

La firma **Foresenics, especializada en informática forense y prueba digital**, fue fundada en el año 2012, con la idea de focalizarse principalmente en investigaciones tiernas, trabajar para la preservación de evidencia electrónica y realizar el monitoreo de procesos de seguridad informática.

En resumen, podríamos decir que **se trata de un laboratorio forense en el que podés conseguir pruebas digitales para presentar en un juicio**. Asimismo, brindan asesoramiento en documentos de seguridad, contratos, procedimientos y, en caso de incidente, colaboran en la preservación de la documentación para presentarla en juicio, dentro de las normas legales.

Foresenics es una firma que **opera en dos niveles: legal y tecnológico**, siendo actualmente contratista de empresas como Kroll Ontrack LLC, The Berkeley Research Group LLC, JS Held LLC, Alvarez & Marsall LLC para USA y Latam.

La empresa es dirigida por un abogado, **Dr. Martín Francisco Elizalde**, y un Licenciado en Ciencias de la Computación, **Gabriel Paradelo**.

Martín Francisco Elizalde es abogado, egresado de la Universidad de Buenos Aires, Argentina, y tiene un **Master en Leyes (LLM)** con **major in Finance & Banking**, del Washington College of Law, American University, Washington DC. Fue certificado en EDiscovery por Kroll Ontrack - de Minneapolis, Minnesota. Es **Founding Partner en Foresenics Prueba Digital**, firma de investigaciones internas y preservación de evidencia electrónica en Argentina, USA y Latam. Es **Senior Consultant** y **contractor** en The Berkeley Research Group LLC, Alvarez & Marsall LLC, Kroll Ontrack LLC y JS Held LLC. Actualmente dirige procedimientos de investigaciones informáticas en soporte de litigios, cuidado de la privacidad y seguridad informática en Latam, EU y USA. Es profesor de la Universidad de las Américas en Quito, Ecuador (Facultad de Ingeniería) en su postgrado de Seguridad Informática (Protección de activos y gestión de incidentes). Escribió más de 90 artículos y **papers** publicados en Latam & USA sobre derecho informático, privacidad, seguridad informática, investigaciones digitales forenses y tecnología legal. Tiene absoluto dominio del idioma inglés.

Gabriel Paradelo es Licenciado en Ciencias de la Computación, de la Universidad de Buenos Aires (1993) y Analista Universitario de Sistemas, Universidad de Buenos Aires (1991). **Socio Fundador de Foresenics**. También CEO en **Expertizen**, compañía especializada en **cloud computing** y **partner** de Google y Microsoft. Es experto en Informática Forense, Práctica de Tecnología Legal, Perito Consultor judicial



▲ **Martín F. Elizalde**. «Nuestra firma tiene vasta experiencia en la seguridad de la información en el mercado asegurador... La vulnerabilidad del sector en términos de seguridad informática es una deuda mayor y muy preocupante»

y Miembro de la Comisión de Derecho de la Alta Tecnología del Colegio de Abogados de la Ciudad de Buenos Aires.

En esta oportunidad, conversamos con el **Dr. Martín Francisco Elizalde**, a los fines de conocer en profundidad la **utilización de la tecnología forense y su aplicación en los distintos rubros, entre ellos el mercado asegurador**.

- ¿Qué servicios brindan para el mercado asegurador?

- En Argentina hemos llevado a cabo diversos procedimientos de investigaciones internas en caso de fraude, entre ellos podemos destacar:

- Preservación de pruebas electrónicas para presentar en arbitrajes y litigios;
- Diseño e implementación de planes maestros de seguridad;
- Dictado de cursos de capacitación para protección de datos personales.

- La pandemia marcó un antes y un después en el uso de la tecnología. ¿Qué cambios notaron durante la misma en el desarrollo de su trabajo?

- La pandemia multiplicó la vulnerabilidad de la seguridad informática.

Los usuarios se fueron a sus casas y dejaron (literalmente) las arquitecturas de seguridad en la oficina.

En esa época **diseñamos planes para el trabajo remoto que aún siguen en pie**, ya que una parte importante de los recursos humanos trabajan aún desde sus casas. El trabajo remoto parece afirmado sobre todo en los recursos humanos más jóvenes de las empresas.

- ¿Cómo ven el mercado actual de seguros en lo que se refiere a la seguridad informática?

- Nuestra firma tiene vasta experiencia en la seguridad de la información en el mercado asegurador. En tal sentido, hay cada vez mayor dependencia en las herramientas y plataformas

de comunicación y trabajo tecnológicas, por ejemplo, redes sociales, CRM, Inteligencia Artificial, etc.

La vulnerabilidad del sector en términos de seguridad informática es una deuda mayor y muy preocupante.

La firma **Foresenics** se desempeña en gran medida dentro de las organizaciones, principalmente con el área IT, atento a que, por lo general, el incidente por el cual se la convoca tiene una base digital. Puntualmente en las compañías de seguros, se trabaja también con el área de legales, por ser quien brinda información y plantea el incidente ocurrido, y con el área comercial, que es de donde provienen la mayor cantidad de vulnerabilidades.

- ¿Qué podemos esperar del desarrollo tecnológico en el sector asegurador con miras al futuro?

- Es interesante ver cómo irrumpe la Inteligencia Artificial. Preocupa la falta de seguridad en esta cuestión sencillamente porque a veces no existe una cultura de la seguridad en el sector. Los CISOs (**Chief Information Security Officer**) siguen -no en todos los casos, desde luego- un tanto aislados en la organización y sin el acceso al Directorio que merecen. **No se ve, a grandes rasgos, una integración entre Negocios, RRHH, CISO y Legales**. El CISO que sepa de tecnología, normativa legal y tenga una visión comercial integral, es aún un reclamo en el sector.

- Haciendo referencia a las herramientas tecnológicas que utiliza el sector, ¿cómo puede la inteligencia artificial ser de utilidad para el mercado?

- La inteligencia artificial cuenta con grandes aplicaciones en el sector, sobre todo en lo relativo a la **suscripción de riesgos, detección de fraudes y atención de reclamos**.

Sin embargo, **habría que prestar atención a la cuestión de la privacidad y la protección de datos personales**, a la **transparencia en la recolección de datos** para llegar a



los algoritmos y **estar atentos a la intención para la que se aplican las herramientas de inteligencia artificial**. El tema del reconocimiento facial es también de gran relevancia actualmente.

- Los chatbots son una herramienta muy utilizada en el mercado en general... ¿Qué aportan actualmente al consumidor?

- Los chatbots básicamente brindan una mayor velocidad para recolectar e interpretar la información obtenida en base al pedido de información requerido por el cliente, y la posibilidad de la firma de cara a ofrecer soluciones ágiles y rápidas.

La firma se ocupa en su mayor parte en **transformar la prueba digital en una prueba válida dentro de un proceso judicial**. Para que ello suceda y pueda ser tenida en cuenta, debe reunir una serie de requisitos, entre los cuales podemos destacar:

- Que se haya conservado la cadena de custodia.
- Relatarle al juez todos los procedimientos llevados a cabo para copiar de forma forense la evidencia, accediendo al disco rígido de forma indirecta y colocando en una plataforma que lo copia byte por byte, registrando todo lo que se va realizando, como una especie de libro de bitácora: hora de inicio, herramientas utilizadas, documentos encontrados. De esta forma, se logra acumular un cuerpo de evidencias, para finalmente sacar un **hash value**, que es un algoritmo alfanumérico que indica la identidad entre el original y la copia forense obtenida. ☺



18° FORO NACIONAL DE SEGUROS DE AAPAS

«Al adquirir un Cero Kilómetro, el comprador debe poder elegir el Seguro que desee»

Quiero destacar el incansable trabajo que se viene realizando, junto con la Superintendencia de Seguros de la Nación, para **lograr que al momento de adquirir un auto cero kilómetro, los compradores tengan la potestad de elegir al productor asesor de seguros de su confianza para que lo asesore y no queden cautivos de las opciones que les ofrecen los concesionarios**, aseguró **Sebastián Del Brutto, Presidente de la Asociación Argentina de Productores Asesores de Seguros (AAPAS)**, durante su discurso de apertura del **18° Foro Nacional de Seguros**.

En este sentido, **Del Brutto** sostuvo que: «es fundamental el trabajo que realiza la Asociación en la difusión de los temas de interés para los asegurados, con el fin de generar cultura aseguradora. **Denunciar malas prácticas es parte de esta cultura y beneficio, no solo al cliente, sino a toda la industria al brindarle mayor transparencia y seguridad**».

Del Brutto puso especial énfasis en que **los Productores Asesores de Seguros (PAS) deben ser protagonistas del futuro de la industria**: «los equipos de trabajo multidisciplinario permiten tener diferentes puntos de vista, lo que para los PAS es valioso al momento de analizar acciones y tomar decisiones desde todas las perspectivas; con miradas más amplias, creatividad e innovación. Porque una industria se hace más fuerte cuando se trabaja en equipo, entre los PAS, con las Compañías y con la SSN».

Por su parte, **Ana Durañona y Vedia, Gerente de Coordinación General en la Superintendencia de Seguros de la Nación**, explicó que «**el asegurado es el fusible de las malas prácticas, como demoras en los pagos de los siniestros, por ejemplo. Es necesario que denuncien los problemas que tengan con algunas compañías**. El contexto general no colabora: los índices de inflación, la cantidad de sentencias judiciales, la poca liquidez, llevan a muchas compañías a reprogramar



pagos, pero si la gente no denuncia ciertas cuestiones, no podemos actuar».

Durante el panel «**La mirada de los CEOs**», los referentes estuvieron de acuerdo en la gran incertidumbre que conlleva el faltante de dólares en las reservas del Banco



Central y la autorización sesgada que realiza el Gobierno a la hora de tener que girar divisas al exterior para los reaseguros. Del panel participaron **Diego Sobrini, Presidente de Galeno ART y Galeno Seguros; Horacio Santcovsky, CEO de Experta Seguros; Daniel Arias, Director y Gerente General de Swiss Medical Seguros y Swiss Medical ART; Alejandro Simón, CEO del Grupo Sancor Seguros; Fernando Zack, Presidente de Provincia ART y Andrés Quantín, CEO de La Mercantil Andina**; quienes se mostraron cautos sobre el tema y aseveraron que las malas cosechas traerán menos disponibilidad de dólares para trabajar en consecuencia y que se ha llegado a una situación peor a la pre pandemia, además, por falta de repuestos, costos siniestrales elevados, posible aumento de pólizas para no perder, entre otros problemas vigentes.

Finalmente, durante el panel «**Fraude, el seguro no se mancha**», que contó con la participación de **Tomás Fourcade, Presidente de LEA - Leza, Escriña y Asociados-; Leonardo Andekian, Gerente de Negocios y Clientes CESVI y Daniel López Bogado, Director del Estudio DLB & Asociados**; si bien comentaron su preocupación por este tipo de delitos y explicaron que a nivel mundial **se destinan al pago de siniestros entre el 2% y 3% de las primas de seguros (patrimoniales)**, que no deberían ser indemnizados; también **se mostraron optimistas en cuanto al trabajo colaborativo que se está llevando a cabo y los beneficios del uso de la tecnología y el cruce de datos para identificar casos de fraude**.

Del Foro también participaron **Emmanuel Agis, Director general Ejecutivo PXQ Consultora y Ex vice-ministro de Economía de la Nación y Natalio Grinman, Presidente de la Cámara Argentina de Comercio**, quienes comentaron su visión sobre la situación económica actual de la Argentina y la preocupación que eso conlleva en general. ☺

SANCOR SEGUROS DO BRASIL estrena Director General y potencia su plan de desarrollo

En 2013, con un consolidado liderazgo en Argentina y luego de exitosas experiencias tanto en Uruguay como en Paraguay, el Grupo SANCOR SEGUROS asumió el desafío de insertarse en la principal economía de Sudamérica, ofreciendo productos y servicios pensados especialmente para un país en constante crecimiento. Con operaciones en Seguros Patrimoniales, Agropecuarios y de Personas, SANCOR SEGUROS DO BRASIL tiene su sede en la ciudad de Maringá, en el Estado de Paraná, con puntos de atención en las ciudades de Londrina, Curitiba, Blumenau, Cascavel, Porto Alegre y Uberlândia, y con una amplia red de Corredores (Productores Asesores) distribuidos en todo el país.



Con el fin de potenciar su desarrollo, la aseguradora recientemente designó como Director General a Edward Lange, experimentado ejecutivo con vasta trayectoria en el mercado asegurador de Brasil y la región. Experto en liderar proyectos de transformación y expansión a gran escala, Lange llega a SANCOR SEGUROS DO BRASIL para potenciar el posicionamiento de la marca en el vecino país, tejer asociaciones estratégicas en diversos sectores y liderar el crecimiento comercial, con énfasis en los resultados técnicos de las distintas carteras de productos.

«Partimos de una reestructuración que se llevó a cabo en los últimos 18 meses con la finalidad de alinear productos, tecnologías y estrategias de distribución en un mercado de gran potencial y fuerte competencia, con marcas bien posicionadas y con carteras importantes. En lo sucesivo, buscaremos diseñar una estrategia que nos permita pensar la SANCOR SEGUROS del futuro, con enfoque en el desarrollo del canal de Corredores», amplió el funcionario.

Entre las fortalezas de SANCOR SEGUROS DO BRASIL, Lange destacó su sólido posicionamiento en Seguros Agropecuarios y su alianza estratégica con SICOOB, institución financiera de amplia trayectoria e inserción en el país. Por otra parte, resaltó la oportunidad que representa, en un mercado en búsqueda de modernización, la inversión en nuevas herramientas destinadas a acelerar la innovación del sector y garantizar una mejor experiencia de los usuarios.

Mini bio Edward Lange

Edward Lange (52) nació en el sur de California, Estados Unidos, hijo de madre argentina y de padre alemán. Transcurrió su infancia en Argentina. Estudió Administración de Empresas Internacionales en París (Francia).

Su carrera profesional en el mundo de los seguros comenzó en el grupo Allianz, donde ocupó los puestos de Group Planning & Controlling Manager (Alemania), Chief Financial Officer (Chile), Operational Controller (Estados Unidos), Presidente y CEO (primero de las operaciones en Argentina y luego de Brasil) y LATAM Regional Coordinator. Desde hace 11 años reside en Brasil, donde además de su trayectoria en Allianz Brasil, fue Presidente y CEO de Brasil Insurance y CEO de BRODDA.

También lideró, como emprendedor, proyectos tecnológicos y de marketing digital en India, Japón y otros países de Asia y Europa. Entre otros desarrollos, impulsó una plataforma de videoconferencia. Desde hace cinco meses se desempeña como Director General de SANCOR SEGUROS DO BRASIL, en dependencia directa de la Dirección de Negocios Internacionales del Grupo SANCOR SEGUROS.

Swiss Medical Seguros estuvo presente en la 18ª Edición del Foro Nacional de Seguros



Swiss Medical Seguros estuvo presente como sponsor en la 18ª Edición del Foro Nacional de Seguros, el pasado 16 de marzo en el Yacht Club de Puerto Madero, que tuvo como eje central el trabajo en equipos multidisciplinarios bajo el lema: «Protagonistas del futuro de la industria». El evento contó con un stand de la aseguradora dirigido a los PAS, protagonistas de este encuentro. Además, tuvo la presencia de Daniel Arias, Gerente General de Swiss Medical Seguros división Seguros Generales y ART, quien participó del panel «Desde adentro, la mirada de los CEOs», para dialogar con directores ejecutivos de distintas compañías aseguradoras, sobre el sistema de riesgos de trabajo, solvencia, entre otros temas sensibles para el mercado.

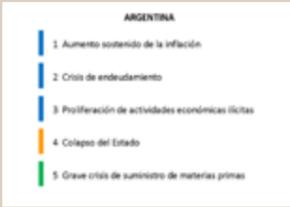
En su 18ª edición, la propuesta de la Asociación Argentina de Productores Asesores de Seguros se centró en los equipos de trabajo multidisciplinarios, los cuales aportan diferentes miradas. Este enfoque es valioso para AAPAS porque permite analizar y tomar decisiones desde todos los ángulos, a partir de los cuales se puede obtener una visión más amplia, creatividad e innovación que contribuyan al fortalecimiento de la industria.

Breves de Informe

Global Risks Report 2023: Endeudamiento, inflación y proliferación de actividades ilícitas acechan a Argentina como principales riesgos a corto plazo

Cuestiones geopolíticas y ambientales y crisis de suministro de materias primas completan el ranking. Durante los últimos 17 años, el Informe de Riesgos Globales del Foro Económico Mundial ha advertido sobre la existencia de riesgos mundiales estrechamente relacionados. De acuerdo con la edición 2023 de la investigación, los conflictos y las tensiones geoeconómicas han desencadenado una serie de riesgos a nivel mundial estrechamente interconectados, entre ellos la escasez en el suministro energético y de alimentos, que probablemente persista durante los próximos dos años, así como los elevados aumentos del costo de la vida y del servicio de la deuda. Al mismo tiempo, estas crisis podrían socavar los esfuerzos para hacer frente a los riesgos a más largo plazo, especialmente aquellos relacionados con el cambio climático, la biodiversidad y la inversión en capital humano.

Para Argentina el panorama es complejo, dentro de los principales riesgos hallados para el país encontramos los 3 principales por cuestiones económicas: aumento sostenido de la inflación, crisis de endeudamiento y proliferación de actividades ilícitas; luego cuestiones geopolíticas: colapso del Estado; y finalmente cuestiones ambientales: grave crisis de suministro de materias primas.



También, a nivel nacional, se registró que las principales preocupaciones de los líderes empresariales para los próximos dos años en el país también se encuentran lideradas por cuestiones económicas. Con la presión inflacionaria en muchos países y una posible recesión mundial en camino, los riesgos económicos son la principal preocupación de los ejecutivos empresariales.

La incertidumbre económica amenaza con tener efectos colaterales sociales sobre el costo de vida, el empleo y los medios de subsistencia.



«Observando los primeros riesgos globales para hacer negocios en los próximos años nos ayuda a prepararnos para pensar en gestionar los riesgos de manera integral buscando una mirada transversal dentro de las organizaciones. Sabiendo que los niveles de inflación, deuda y la crisis del costo de vida son un combo que, a priori, no sólo afecta a un sector sino a todo el conjunto de la población», dijo Sebastián Tobio, líder de consultoría para Marsh Argentina y Uruguay.

Para complementar, podemos encontrar en la edición 2023 del estudio «Tendencias Globales de Talento» realizado por Mercer en base a la participación de más de 2400 responsables de Recursos Humanos en todo el mundo, que en esta región el contexto inflacionario acentúa más que nunca la importancia de la compensación.

Allí, entre las principales medidas adoptadas se destaca que un 35% dice hacer un ajuste por costo de vida u otro tipo de incremento salarial en la mayoría de los mercados afectados, un 25% realiza un ajuste a través de bono/salario para todos los empleados, un 18% realiza un ajuste salarial o ajustes por costo de vida solo a quienes perciben un salario inferior a la media del mercado, el 14% realiza un incremento de la compensación total a través de bonos en lugar de incremento del salario base para no generar un compromiso a largo plazo.

A su vez, el 96% evalúa cómo los beneficios que ofrecen pueden mejorar la atracción, retención y compromiso de los empleados este año. Dentro de ese porcentaje se destaca que el 43% ofrece acceso a proveedores de salud mental de forma virtual, según las necesidades y otro 43% tiene previsto ampliar este año los beneficios para favorecer a todos los segmentos de la fuerza laboral.

Linus Lilledahl es el nuevo ganador del Zurich Argentina Swing



El golfista sueco fue quien más puntos sumó durante los cuatro torneos que forman parte del PGA Tour Latinoamérica en Argentina. El último encuentro se realizó en el Ranelagh Golf Club donde se homenajeó al maestro Roberto De Vicenzo. A través de la iniciativa «Hoy solidario», Zurich donó \$8.925.000 a Fundación Integrar. Finalizó la séptima edición del Zurich Argentina Swing, organizado por PGA Latinoamérica. La copa fue para el sueco Linus Lilledahl, quien se quedó con el premio de diez mil dólares que entrega Zurich Argentina. Chandler Blanchet, de Estados Unidos, fue el ganador del Roberto de Vicenzo Memorial 100 años, que finalizó este fin de semana en el Ranelagh Golf Club, dando por cerrado el PGA Tour Latinoamérica.

«Este definitivamente es un gran premio. Con esas buenas presentaciones que tuve me siento feliz en la forma en la que terminó todo. Este bono me encanta porque es una ayuda gigante para los costos que tenemos los jugadores entre viajes, entrenamientos y torneos. Gracias a Zurich por el apoyo», sostuvo Lilledahl.

Además, en el marco de la iniciativa «Hoy solidario», Zurich Argentina donó \$8.925.000 a la Fundación Integrar, una ONG que otorga becas a jóvenes de alto potencial intelectual y bajos recursos económicos que quieren realizar estudios superiores, por los birdie y águilas realizados a lo largo de todo el torneo.

«Desde su primera edición en el año 2015, el Zurich Argentina Swing se consolidó como una competencia de gran relevancia internacional para los profesionales que participan del circuito. Nos enorgullece, además, poder incluir una propuesta solidaria que nos permite reforzar el vínculo con la comunidad y llevar a la vida nuestro propósito de proteger el futuro de las personas», comentó Fabio Rossi, CEO de Zurich Argentina. Durante el último encuentro se rindió tributo a Roberto De Vicenzo, quien logró más de 231 títulos alrededor del planeta, entre ellos el del Open Championship de 1967. El Maestro, quien también obtuvo otros cuatro títulos en el PGA TOUR, falleció el 1 de junio de 2017 a la edad de 94 años.

El top 10 del Zurich Argentina Swing

Así finalizó el Zurich Argentina Swing, la competencia reúne a los cuatro eventos que PGA TOUR Latinoamérica disputa en Argentina:

Pos.	Nombre	Puntos
1	Linus Lilledahl (Suecia)	647
2	Chandler Blanchet (EE.UU.)	632
3	Jose McCrory (EE.UU.)	545
4	Cristobal Del Solar (Chile)	521
5	Zack Fischer (EE.UU.)	500
6	Leonardo Morales (Argentina)	466
7	Myles Crowther (Canadá)	462
8	Janis Montenegro (Argentina)	413
9	Rodrigo Penabaz (México)	403
10	Alejandro Romero (Argentina)	241

Esta última edición del ZAS estuvo disputada por los puntajes que fueron haciendo los jugadores en cada uno de torneos y recién en una de las últimas jugadas del Roberto de Vicenzo Memorial 100 años, se definió que quien se quedaría con la copa era Linus Lilledahl. En su comienzo, el ganador del 116 VISA Open de Argentina presentado por Macro, Zack Fischer, comenzó liderando el ZAS, con Lilledahl en segundo puesto, pero en los torneos Neuquén Argentina Classic y Termas de Río Hondo Invitational, el sueco fue quien escaló a primera posición y logró mantenerse hasta finalizar la competencia, consagrándose como el ganador de este año.

CAMPUS SMG: La Inteligencia Artificial llegó a Swiss Medical Seguros



Swiss Medical Seguros lanza una herramienta que permite que sus Productores Asesores de Seguros puedan capacitarse en todo momento y en cualquier lugar.

A partir de ahora, los Productores Asesores de Seguros que trabajan con Swiss Medical Seguros, podrán realizar sus capacitaciones cuando ellos deseen gracias al nuevo CAMPUS SMG, creado en base a Inteligencia Artificial. La plataforma, pensada para fomentar el autodesarrollo y un mayor conocimiento de todos los ramos, permite el acceso a capacitaciones, cursos, guías interactivas, tests y mucho más, las 24 horas del día. Hoy, en un contexto donde la tecnología avanza a pasos agigantados, las aseguradoras deben estar a la altura. Por tal motivo, la compañía continúa trabajando arduamente en el desarrollo de nuevas tecnologías que beneficien a sus clientes más importantes, los Productores Asesores de Seguros.

Hawk Group participó de la 18ª Edición del Foro Nacional de Seguros



Stephanie Lincow, COO de Hawk Group, formó parte de uno de los paneles del encuentro como Miembro de la Comisión de Sociedades de AAPAS (Asociación Argentina de Productores Asesores de Seguros), donde analizó la actualidad del mercado y de los Productores Asesores del interior del país, y destacó el valor agregado que ofrecen los Brokers y Organizaciones.

HAWK GROUP, el broker de seguros con amplia trayectoria en el mercado asegurador, participó activamente de la 18ª Edición del Foro Nacional de Seguros, donde formó parte del panel de PAS y Sociedades, además de ser sponsor del evento.

La 18ª Edición del Foro Nacional de Seguros «Protagonistas del futuro de la industria», organizado por la Asociación Argentina de Productores Asesores de Seguros (AAPAS), se llevó a cabo el pasado 16 de marzo en el Yacht Club de Puerto Madero. El objetivo del encuentro fue convocar a representantes de la industria de todo el país para analizar decisiones y tomar acciones desde todas las perspectivas junto a equipos de trabajo interdisciplinarios.

Stephanie Lincow, COO de Hawk Group, participó del panel de PAS y Sociedades «En equipo es mejor» -junto a los PAS Gabriela Bruzzese y Julián Niccolo, moderados por Ana Belén Leyva-, donde analizó la actualidad del mercado y de los Productores Asesores del interior del país. Asimismo, expuso sobre el valor agregado de un Broker/Organización para un PAS, y resaltó la importancia de estar cerca de los clientes, de dar servicio, profesionalizarse y capacitarse.

«La importancia de este evento radica en que, en un solo día, se concentran charlas con los principales protagonistas del mercado y actores clave, que analizan en profundidad el estado actual y hacia dónde vamos como industria», señaló Stephanie Lincow. En ese mismo sentido, expresó: «Más allá de la situación de la Argentina en estos momentos, considero que es importante ser optimistas, ya que la actividad de seguros es sensible a lo que pasa a nivel país. La clave es trabajar en equipo, colaborar, invertir, profesionalizarse y, por supuesto, estar cerca de los clientes».

«Desde Hawk Group siempre participamos del Foro Nacional de Seguros, y este año, en particular, con mi participación en un panel como miembro de la comisión de sociedades de AAPAS, además de ser sponsors del evento. Una vez más, ha sido una interesante experiencia, asistir a los diferentes paneles y escuchar debates y opiniones sobre novedades y panorama del mercado por parte de los distintos actores del sector, como PAS, compañías de seguros, CEOs, economistas, etc., por lo cual fue importante para nosotros poder invitar a nuestros PAS a que también estén presentes y tener allí un espacio más para hacer networking», concluyó Stephanie Lincow.

Grupo Sancer Seguros premió el desempeño de sus Productores Asesores con una experiencia patagónica

El 14 y 15 de marzo, el Grupo Sancer Seguros llevó a cabo la Premiación Trimestral de Ganá Más, la campaña del programa de incentivos destinado a su cuerpo de ventas. Bajo la consigna de disfrutar de una experiencia única, los Productores Asesores de Seguros que tuvieron el mejor desempeño en el período dentro de sus respectivas zonas, compartieron dos días en San Carlos de Bariloche y Villa La Angostura. La estadía incluyó un recorrido-aventura a un refugio de montaña, una excursión de navegación y degustación de verdaderas delicias culinarias de la Patagonia argentina, algunas de ellas de la mano de Christian Petersen (uno de los chefs más reconocidos del país), quien preparó un almuerzo al aire libre con vista al lago Nahuel Huapi.

Las Aseguradoras de Grupo Provincia estuvieron presentes en el Foro Nacional de Seguros 2023

Provincia ART, Provincia Seguros y Provincia Vida, enmarcadas bajo Grupo Provincia con la presidencia de Gustavo Menéndez, participaron de la 18ª edición del evento que organiza la Asociación Argentina de Productores Asesores de Seguros. Bajo el título «Protagonistas del futuro de la industria» se llevó a cabo la reunión anual que reúne a representantes de organismos públicos, sindicatos y empresas, con profesionales de la comercialización de seguros.

De la ceremonia de premiación participaron el Director de RRPP y Servicios al Productor Asesor de Seguros, Osiris Trossero; el Director de Negocios y Marketing, Eduardo Estrada y el Director de Operaciones, Gustavo Giubergia, junto a funcionarios del Grupo y miembros de su cuerpo de ventas.

«En GANÁ MÁS medimos a las organizaciones por el crecimiento integral de cartera, reconociendo a los ganadores de cada Unidad de Negocios, quienes tienen la oportunidad de acceder a las mejores experiencias que propone nuestro Grupo. Por su parte GANÁ VOS, la nueva competencia del programa, incentiva una serie de ramos con estímulos monetarios concretos, con la posibilidad que cada uno pueda proyectar y planificar su crecimiento hasta donde se lo proponga. Además, quien más haya crecido dentro de su Unidad de Negocios en los productos definidos, podrá obtener su lugar para participar de las experiencias exclusivas que ofrecemos», explicó Osiris Trossero.

A través de este evento, el Grupo Sancer Seguros reconoció el esfuerzo de quienes constituyen sus aliados estratégicos en el negocio.

Breves de Informe

5 mil personas participaron de la Carrera UNICEF por la Educación

La Segunda Seguros acompañó nuevamente al evento solidario que recaudó cerca de 40 millones de pesos que serán destinados a proyectos educativos. Unos cinco mil corredores solidarios disfrutaron de la #CarreraUNICEF por la Educación en los Bosques de Palermo. Bajo el lema «Sumate para que más chicas y chicos aprendan en todo el país», el evento deportivo volvió en su 14ª edición y logró una recaudación total de \$38.725.200 que serán íntegramente destinados a los proyectos educativos en los que UNICEF trabaja en todo el país. Con la conducción de Julián Weich, Embajador de Buena Voluntad de UNICEF, y la periodista Sofía Martínez, la jornada comenzó con una entrada en calor para las corredoras y corredores y a las 8 de la mañana, la marea púrpura largó desde Av. Figueroa Alcorta y Dorrego en sus clásicos dos recorridos: uno competitivo de 10 kilómetros y uno participativo de 2 kilómetros.



Los asistentes al evento compartieron una jornada deportiva y solidaria y disfrutaron de las actividades ofrecidas por los sponsors en los más de 18 stands montados. La Segunda Seguros, que acompaña a UNICEF en todos sus proyectos, se sumó al encuentro como Sponsor Platino y armó un espacio con juegos y premios, a la vez que varios de sus colaboradores participaron de la carrera.

Pablo Cristian Tabisi, Líder Comercial AMBA de La Segunda Seguros, expresó: «Estamos honrados de ser parte de un evento de esta magnitud junto a UNICEF, que realiza tantas acciones por los niños, niñas y adolescentes en todo el país y en el mundo. Estamos muy contentos de volver a juntarnos por un tema tan importante como es la educación».

Dos iniciativas para la educación de calidad «Es una alegría volvernos a encontrar en este clásico de UNICEF que año tras año nos convoca en favor de las chicas y los chicos», afirmó Luisa Brumana, Representante de UNICEF Argentina. «Más que nunca corrimos motivados para que la escuela y sus aprendizajes lleguen a todas las niñas, niños y adolescentes de Argentina, sin importar dónde vivan. Para que todas y todos accedan a una educación de calidad que les permita desarrollar todo su potencial: hoy y en el futuro», subrayó.

«En Argentina existen grandes desigualdades en los aprendizajes alcanzados por los estudiantes», explicó la Especialista en Educación de UNICEF, Cora Steinberg. «Por eso, lo recaudado por la #CarreraUNICEF será destinado a dos iniciativas educativas que desarrolla UNICEF en el país: las Secundarias rurales mediadas por Tecnologías (SRTIC), que buscan garantizar el derecho a la educación de miles de adolescentes que viven en parajes rurales dispersos a través del uso de tecnologías; y PLANEA, Nueva Escuela para Adolescentes, que busca transformar la educación secundaria a través del desarrollo de innovadoras formas de enseñar y aprender que garanticen condiciones de bienestar para estudiantes y docentes», agregó.

1 de cada 2 jóvenes de 19 años de sectores más vulnerables no finalizan el secundario y cerca de 93.000 adolescentes del ámbito rural no tienen acceso a la educación secundaria, de los cuales 65.000 pertenecen a contextos rurales dispersos.

«En Argentina existen grandes desigualdades en los aprendizajes alcanzados por los estudiantes», explicó la Especialista en Educación de UNICEF, Cora Steinberg. «Por eso, lo recaudado por la #CarreraUNICEF será destinado a dos iniciativas educativas que desarrolla UNICEF en el país: las Secundarias rurales mediadas por Tecnologías (SRTIC), que buscan garantizar el derecho a la educación de miles de adolescentes que viven en parajes rurales dispersos a través del uso de tecnologías; y PLANEA, Nueva Escuela para Adolescentes, que busca transformar la educación secundaria a través del desarrollo de innovadoras formas de enseñar y aprender que garanticen condiciones de bienestar para estudiantes y docentes», agregó.

Las Aseguradoras de Grupo Provincia estuvieron presentes en el Foro Nacional de Seguros 2023

Provincia ART, Provincia Seguros y Provincia Vida, enmarcadas bajo Grupo Provincia con la presidencia de Gustavo Menéndez, participaron de la 18ª edición del evento que organiza la Asociación Argentina de Productores Asesores de Seguros. Bajo el título «Protagonistas del futuro de la industria» se llevó a cabo la reunión anual que reúne a representantes de organismos públicos, sindicatos y empresas, con profesionales de la comercialización de seguros.

De la ceremonia de premiación participaron el Director de RRPP y Servicios al Productor Asesor de Seguros, Osiris Trossero; el Director de Negocios y Marketing, Eduardo Estrada y el Director de Operaciones, Gustavo Giubergia, junto a funcionarios del Grupo y miembros de su cuerpo de ventas.

«En GANÁ MÁS medimos a las organizaciones por el crecimiento integral de cartera, reconociendo a los ganadores de cada Unidad de Negocios, quienes tienen la oportunidad de acceder a las mejores experiencias que propone nuestro Grupo. Por su parte GANÁ VOS, la nueva competencia del programa, incentiva una serie de ramos con estímulos monetarios concretos, con la posibilidad que cada uno pueda proyectar y planificar su crecimiento hasta donde se lo proponga. Además, quien más haya crecido dentro de su Unidad de Negocios en los productos definidos, podrá obtener su lugar para participar de las experiencias exclusivas que ofrecemos», explicó Osiris Trossero.

A través de este evento, el Grupo Sancer Seguros reconoció el esfuerzo de quienes constituyen sus aliados estratégicos en el negocio.

SanCor Salud identificada como la empresa más influyente en su rubro por el ranking Influence 100

En un estudio realizado por la consultora HORSE, basado en Big Data y análisis estadístico, se dio a conocer el listado de las 100 compañías más relevantes de 2022 y el lugar que cada una ocupa en su sector correspondiente. Para cualquier empresa en el mundo, la gestión de la influencia se volvió un activo determinante para el éxito. Las áreas que la gestionan asumen un rol protagónico y se enfrentan al desafío de medir el impacto de su trabajo y definir la estrategia más efectiva.

HORSE reveló los resultados de la cuarta edición de Influence 100, el ranking de empresas influyentes basado en Big Data que brinda información accionable y precisa, y que ofrece un análisis complementario al que arrojan los estudios de opinión al procesar miles de datos de múltiples fuentes.

En el sector de salud, SanCor Salud se posicionó como la empresa más relevante del 2022, en base a un análisis que pondera hasta siete dimensiones de la influencia durante todo 2022. A su vez, la compañía se abrió lugar entre las 100 más influyentes en el ranking general, junto a firmas como Globant, Mercado Libre, Toyota o Bagó.

En un período de doce meses, la consultora recolectó y analizó más de 5.000.000 de datos para evaluar el desempeño de los principales actores del mundo de los negocios, a través de un sistema de scoring elaborado por economistas.

Según los propios desarrolladores del ranking, esta edición revela la transformación más profunda que el mundo empresarial ha experimentado en las últimas cinco décadas. La pandemia obligó a los líderes a enfrentar el gran desafío de generar un impacto positivo más allá de sus negocios y a reconfigurar la forma de trabajo, de resolución de conflictos y de planificación a futuro.

El mundo de los datos sigue abriéndose camino a través de percepciones y encuestas y se consolida como el nuevo estándar para la toma de decisiones de los líderes empresariales a nivel mundial.

Integrity Seguros con nuevas incorporaciones



Integrity Seguros anuncia la incorporación de Gabriela Camacho como Gerente de Autos y Paula Carolina Neira como Jefa de de Accidentes Personales y Vida Colectiva.

En su rol de Gerenta de Autos, Gabriela Camacho tiene la responsabilidad de liderar y gerenciar el equipo de suscripción de los ramos automotores y motovehículos, con el objetivo principal de generar productos y políticas de suscripción acordes a las necesidades del mercado con rentabilidad técnica. Asimismo, trabajará en mejorar la siniestralidad de ambos ramos, en la creación de productos que le ofrezcan al mercado una alternativa que distinga a la compañía por sobre las colegas, así como generar tarifas competitivas y suficientes que acompañen la inflación, priorizando zonas/productos estratégicos.

Anteriormente a su ingreso a la compañía, Gabriela se desempeñó desde 2018 a esta parte como Gerente Técnico en TPC Cia. de Seguros S.A., reportando a la Gerencia General y liderando un equipo de 6 personas. Previamente se desarrolló en Hanseatica, Orbis y Provincia Seguros bajo el mismo rol y responsabilidades.

Gabriela se graduó en la Universidad de Buenos Aires, Ciencias Económicas como Actuaría, y cuenta con más de 25 años de experiencia en compañías de seguros.

Por su parte, Paula Neira asume su rol de Jefa de AP, Vida Colectiva y Sepelio. Como parte de sus objetivos, tendrá la responsabilidad del desarrollo y crecimiento de ambas líneas de negocios, en forma rentable, generando opciones de productos de acuerdo a la necesidad de los clientes de la compañía. Actualmente está trabajando en un proyecto para la implementación en AP de la modalidad prestatcional, así como posicionar a la compañía a nivel nacional en los seguros de personas, especialmente en el segmento Pymes, acompañando su crecimiento integral.

Previamente, se desarrolló desde 2017 en Sancer Seguros como responsable de suscripción de Seguro de Personas ART y Caución. Anteriormente tuvo diferentes responsabilidades en Castro Consultores en Seguros, Swiss Medical Seguros y RSA.

Neira es Técnica Superior en Seguros y cuenta con una serie de licencias y certificaciones como el Programa Ejecutivo de Seguros de Personas de Avira.

Ya llega la tercera edición de **DALE Experto**, el programa de profesionalización para PAS del Grupo Sancor Seguros



El mundo se transforma a una velocidad vertiginosa. Para liderar esos cambios en lugar de simplemente reaccionar ante los mismos, es indispensable estar preparados, y la mejor manera de hacerlo es a través de la capacitación.

Bajo esta premisa, el **Grupo Sancor Seguros** lanzó la **tercera edición de DALE Experto**, el programa de profesionalización destinado a sus Productores Asesores de Seguros, que busca acompañarlos en el camino de la transformación.

La iniciativa consiste en el dictado de **clases magistrales en modalidad virtual a cargo de prestigiosos profesores**, y también la posibilidad de seguir todo el curso en la modalidad asincrónica, en la plataforma **Dale Campus**, el sitio educativo exclusivo para los PAS. En esta oportunidad, se brindarán capacitaciones enfocadas en diversos productos, comenzando con el programa: «**Entrenamiento en Comercialización de Seguros de Vida y Retiro**», a cargo de los docentes **Nicolás, Iván y Tomás de Olazábal**, (Directores de SellingPoint.LA). En esta oportunidad, dada la temática y la modalidad de trabajo, los cupos serán limitados.

La finalidad es que los intermediarios puedan incorporar conocimientos, técnicas y habilidades necesarias para desarrollar la venta de los productos de Vida y Retiro tanto en sus carteras de clientes actuales como potenciales, de una manera simple y práctica.

«Venimos de dos ediciones muy exitosas, lo cual se vio reflejado tanto en el fuerte acompañamiento de los Productores en las clases en vivo como en la calidad de los trabajos prácticos presentados. En la primera trabajamos sobre el futuro de la profesión, mientras que en la segunda hicimos foco en la labor diaria de los agentes. Así, vamos avanzando hacia cursos cada vez más específicos como el que ahora presentamos, siempre con el objetivo de dotar a los PAS de más y mejores herramientas para desenvolverse en los mercados actuales», comentó **Osiris Trossero**, Director de RRPP y Servicios al Productor Asesor de Seguros del Grupo Sancor Seguros.

SANCOR SEGUROS Paraguay comparte la 5ª edición de su **Reporte de Sustentabilidad**



SANCOR SEGUROS Paraguay publicó su 5º **Reporte de Sustentabilidad** correspondiente al **ejercicio económico 2021/2022**. Como herramienta de gestión y comunicación de su **Proceso de Gestión de la Sustentabilidad**, transversal al negocio, el **Reporte refleja los criterios ASG (ambientales, sociales y de gobernanza), con los cuales se compromete**.

Una vez más, la empresa se basó en la **Iniciativa de Reporte Global (GRI)** para la elaboración de este documento, reflejando la evolución y comparabilidad en el tiempo de su **triple desempeño: económico, social y ambiental**. Asimismo, utilizó la **Norma ISO 26000** como guía para integrar la responsabilidad social en sus valores y prácticas.

«Quedó en evidencia la revalorización que la sociedad en su conjunto hizo de la prevención y la gestión de riesgos, así como una mayor conciencia sobre el cuidado de la salud y la importancia de planificar el futuro, como balance de la pandemia. Todo ello representa una oportunidad, para el mercado asegurador, de brindar una oferta integral que dé respuesta a esas inquietudes. En **SANCOR SEGUROS Paraguay** contamos con productos a la altura de cada necesidad y llevamos adelante una gestión sustentable del negocio, en consonancia con lo que demanda el mundo en que vivimos», comentó **Carlos Jaitzman**, Gerente General de **Sancor Seguros Paraguay**.

Nuevamente la empresa pone de manifiesto su compromiso con los **10 Principios del Pacto Global de Naciones Unidas**, con la **Agenda Global 2030** y los **Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS)**, con los **Principios para el Empoderamiento de las Mujeres** y también con la rendición de cuentas y la transparencia (tomando como referencia los estándares GRI).

La empresa invita a todas las personas a conocer esta publicación ingresando a **www.sancorseguros.com.py** (sección Institucional > Sustentabilidad) y a dar su opinión escribiendo a **sustentabilidad@sancorseguros.com.py**, a fin de continuar el proceso de mejora continua.

Breves de Informe

Nuevo Prestador Fast Track de Orbis Seguros



Orbis Seguros informó que **ha incorporado a un nuevo prestador al servicio de Fast Track**. Le da la bienvenida a **Claims Services Fast Track**, herramienta líder del mercado para la reposición de Cerraduras, Ruedas y Cristales a los asegurados que han sufrido un siniestro, ofreciendo seguimiento y comunicación digital desde el primer momento hasta el cierre del evento. A través de una red de más de 4500 prestadores en todo el país, las reposiciones son geolocalizadas según la zona donde el asegurador desea reponer, licitadas y adjudicadas automáticamente.

De esta manera y con esta nueva alternativa, existirán en **Orbis Net**, tres opciones diferentes que permitirán agilizar el tratamiento del servicio **Fast Track en todo el país**, sumándose como una nueva alternativa para todos los PAS.

«Desde **Orbis Seguros**, deseamos que la experiencia sea muy satisfactoria y agradecemos el acompañamiento».

Provincia Leasing tiene una cartera activa de financiamiento por más de \$ 7.000 millones



La compañía de **Provincia Servicios Financieros** es la **cuarta 'leasinera' en el mercado local**, luego de haber escalado desde el décimo puesto que ocupaba años atrás.

Provincia Leasing superó los \$ 7.000 millones en cartera activa, lo que la ubica, a diciembre de 2022 -último dato disponible-, como la **cuarta leasinera en el sistema local según los datos publicados por la Asociación de Leasing Argentina**, que realiza un relevamiento de las 35 leasineras del mercado. Esto se debe a que, en los últimos años, la compañía se expandió de manera constante de la mano del objetivo de ofrecer asistencia financiera tanto a empresas como a municipios de la Provincia. En diciembre de 2016 se ubicaba en el décimo puesto en cartera activa, no obstante, también se percibe la misma dinámica en el monto de los contratos firmados durante 2022: **también se encuentra en el cuarto lugar en el mercado, con más de \$ 5.000 millones en convenios firmados**, cuando en 2016 estaba en el noveno. El leasing es una **herramienta con gran potencial**, ya que cuenta con algunas ventajas por sobre los créditos tradicionales y es por eso que mantuvo el ritmo de crecimiento en el mercado argentino en los últimos años.

Es el enfoque articulado el que potencia su nuevo posicionamiento. El trabajo mancomunado entre la empresa, **Banco Provincia** y su **holding**, permitieron poner a disposición una beneficiosa herramienta de financiamiento que robustece el entramado productivo provincial. Además, **Provincia Leasing** se relaciona con distintos organismos para impulsar el alcance de las líneas: en los últimos años se realizaron acuerdos con Cámaras Empresariales para brindar descuentos de tasas y también con la Secretaría de Industria y Desarrollo Productivo, a través de FONDEP.

«Nuestro principal objetivo es impulsar la actividad productiva y creemos que su fortalecimiento es clave para mejorar el nivel de actividad y empleo de la Provincia, ya sea brindando financiamiento para que las empresas puedan acceder a una renovación tecnológica y de esa manera mejorar sus líneas de producción y servicios, o para incentivar la adquisición de maquinaria de producción nacional», sostuvo la **presidenta de Provincia Leasing, Valeria Dallera**.

Actualmente **Provincia Leasing es la empresa líder en el otorgamiento de leasing al sector público**, lo que facilita la adquisición de maquinaria, equipamiento para la salud, tecnología, seguridad, entre otros; para que los municipios bonaerenses puedan hacer frente a las necesidades de los y las bonaerenses.

Seguindo esta línea, **en los últimos tres años se asistió a más de 85 municipios de la provincia de Buenos Aires por más de \$ 6.000 millones y se entregaron más de 12.600 bienes**, entre ellos rodados, computadoras y accesorios, equipamiento médico, equipamiento para rodados, maquinaria vial y luminaria, entre otros. En cuanto al sector privado, **se asistieron a casi 200 empresas en los últimos tres años por casi \$ 4.000 millones y se entregaron más de 400 bienes**, en su gran mayoría de producción nacional, tales como rodados, maquinaria, herramientas, tecnología.

Grupo SanCor Salud junto a UNICEF por una educación de calidad



Una vez más, el **Grupo SanCor Salud acompañó a UNICEF Argentina en la 14ª edición de #CarreraUNICEF**, un evento solidario que reunió en la ciudad de Buenos Aires a miles de corredores y donantes con el objetivo de garantizar el acceso a la educación de chicas y chicos de todo el país. El evento solidario que se llevó a cabo en los bosques de Palermo bajo la **conducción de Julián Weich**, y de la **periodista Sofía Martínez**, contó con **dos modalidades de recorrido: uno competitivo de 10K y uno participativo de 2K**. A fin de acompañar a los y las asistentes, **SanCor Salud sumó a la emblemática jornada diversas propuestas recreativas para disfrutar en familia**.

El monto recaudado en la **#CarreraUNICEF** será destinado a dos iniciativas educativas que desarrolla **UNICEF** en Argentina. Una de ellas, las **Secundarias Rurales mediadas por Tecnologías (SRITC)**, que buscan garantizar el derecho a la educación de adolescentes que viven en parajes rurales dispersos a través del uso de diversas tecnologías; y **PlaNEA, Nueva Escuela para Adolescentes**, que busca transformar la educación secundaria a través del desarrollo de innovadoras formas de enseñar y aprender que garanticen condiciones de bienestar para estudiantes y docentes.

SanCor Salud y su compromiso con la educación

Desde hace varios años, la prepa -a través de su Fundación- trabaja en proyectos de inversión social que **priorizan el bienestar integral, la equidad y el acceso a la educación de calidad de niños, niñas y jóvenes del país**.

En este sentido, el Grupo empresario lleva adelante diversas acciones para estar cerca de las infancias y juventudes abordando sus necesidades. Una de ellas, el **padrinazgo de siete escuelas rurales ubicadas en distintas provincias del país, acompañando a 644 alumnos y alumnas en su trayecto escolar**. Además, la compañía otorga becas a jóvenes estudiantes en pos de garantizar la inclusión e igualdad de oportunidades educativas.

Para fortalecer aún más su propósito, **SanCor Salud trabaja desde 2016 junto a UNICEF Argentina en diversas iniciativas que garantizan los derechos de las niñas, niños y adolescentes**. Un ejemplo de ello es la **campana #ayuDAR** implementada desde 2019, que **permitió que más de 1.500 chicos y chicas que viven en parajes rurales puedan continuar sus estudios**.

En el marco de los 25 años de la Planta de GM se realizó la plantación de un Lapacho junto a La Segunda Seguros



En el marco del **25º aniversario del Complejo Automotor de General Motors** ubicado en Alvear, se **realizó una ceremonia de plantación de un árbol de la especie Lapacho obsequiado por La Segunda Seguros**.

«La siembra de un árbol es una apuesta al futuro y agradecemos a **La Segunda** por acompañarnos simbólicamente con esta visión de futuro en la que buscamos construir un mundo más sustentable, no sólo con vehículos de cero emisiones sino con la producción sustentable que desde hace 25 años iniciamos en Santa Fe», comentó **Claudio Vulcano**, Director de **Manufactura de General Motors Argentina**.

Por su parte, el **Director Comercial de La Segunda Seguros, Mario Teruya**, comentó: «Es una alegría para **La Segunda** celebrar junto a **GM** los primeros 25 años de su planta de Alvear, 25 años en los que hemos desarrollado un fuerte vínculo, siempre trabajando colaborativamente. Hoy nos encontramos para plantar un árbol que representa la vida, el crecimiento y el futuro, porque confiamos en que continuaremos generando acciones que contribuyan al desarrollo sostenible de nuestra comunidad y la región».

El Complejo Automotor de **General Motors** cuenta con una **reserva natural de flora y fauna autóctona de 3.5 hectáreas** y en los últimos 2 años se han plantado **400 árboles autóctonos** (ceibo, espinillo, lapacho y aguariyay, entre otros) favoreciendo la recuperación de flora local con el consiguiente impacto positivo en la fauna nativa (aves, insectos, etc.).

En la foto acompañan a **Claudio Vulcano** y **Mario Teruya**, **José Novo**, Gerente de **Comunicaciones y Marketing de La Segunda** y **Bernardo S. García**, Gerente de **Comunicaciones Corporativas de GM Argentina, Paraguay y Uruguay**.



gourmend



profile profile

SANTO BAR DE PIZZAS

«Amor a Primera Pizza»



se acompaña de carteles de neón con frases como «**pizza forever**». En tanto, para sus comensales, hay dos alternativas: pueden optar por estar en la vereda, con mesitas para dos, o en el interior, con mesas de madera y sillones de cuero marrón.

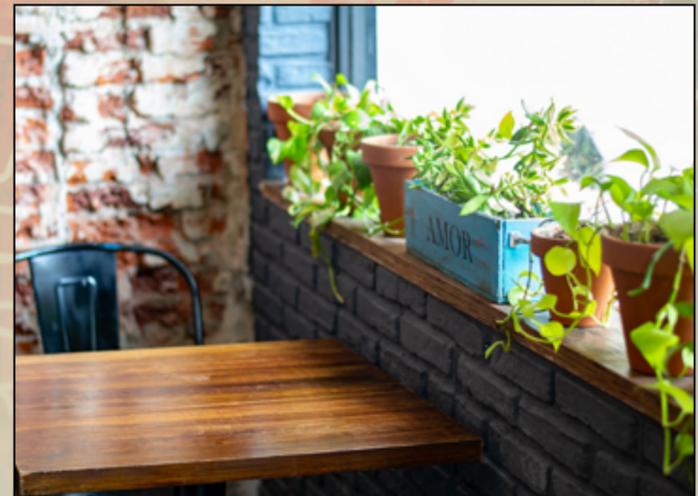
Ambientación

Ubicado en la esquina de Charcas y Godoy Cruz, el espacio da una sensación muy cálida y acogedora por sus paredes coloniales con ladrillos a la vista, plantas que se lucen en la entrada y dentro del salón, espejos redondos que reflejan la luz natural, cuadros del artista **Marcos Montiel** y stencils con motivos rockeros o alusivos al producto estrella de la casa. Al fondo, se vislumbra una amplia barra de bebidas, adornada con algunos objetos clásicos como los típicos pingüinos de vino. Por la noche, sus lámparas en forma de campana emiten una luz tenue que

La pizza es protagonista y se ofrece en formato individual, mediana o grande de hasta dos gustos. En la extensa variedad del menú, destaca la **Fugazzeta Rellena** de 2 kg (rellena de mozzarella y jamón cocido, cubierta con cebollas en pluma, provolone, aceitunas y orégano), la **Red Onion** (con salsa de tomates, mozzarella, cebolla morada, queso azul y nueces), la **de Mortadela con Pistachos** (con salsa de tomate, mozzarella, mortadela con pistachos, rúcula salvaje y olivas negras) y la



Gran Santo (con salsa de tomates, mozzarella, jamón cocido, provolone en dados, huevo a la plancha, aceitunas y orégano). Quienes combinan la pizza con **faíná**, pueden elegir entre la tradicional, una opción con mozzarella, otra con verdeo o con provolone gratinado. ➡



ficha técnica	
NOMBRE	SANTO BAR DE PIZZAS
DOMICILIO	Charcas 4799, Palermo Soho Ciudad Autónoma de Bs. As., Argentina
RESERVAS	0800-777-1609 (Pedidos)
ESPECIALIDAD	Pizzas Gourmet
VARIOS	Desayuno, almuerzo, merienda, cena. Pizzas al molde. Menú Ejecutivo al mediodía. Pedidos y Reservas. WhatsApp 1134249890
HORARIOS	Lunes a sábados de 8.30 a 0.30 hs. Domingos de 14.30 a 0 hs. IG @santobardepizzas

Herencia porteña, masa madre e impronta gourmet



«*tienen un sabor incomparable*», definen desde **Santo Bar de Pizzas**.

También se ofrecen tres tipos de tortillas de papa, tartas con exquisitos rellenos, hamburguesas *gourmet* y ensaladas exóticas.

Para coronar, no faltan postres tradicionales como flan, panqueques y empanadas de dulce de leche con banana, nueces y salsa de arándanos.



«Pizza Forever»

Santo Bar de Pizzas es ideal para ir en familia, con amigos o solo, ya sea por la mañana, el mediodía o la noche. Un lugar para ir de paso o sentarse a disfrutar de un gran banquete, sintiéndose como en casa en cada ocasión.

Desde la mañana hasta la medianoche, este local de Palermo ofrece propuestas frescas y de calidad artesanal. **Las estrellas son sus pizzas de masa madre al molde** que se complementan con variedad de faíná, contundentes empanadas, minutas caseras, postres clásicos y desayunos. ☺



Bebidas

La oferta gastronómica se combina con una selecta carta de **vinos blancos y tintos, aperitivos y cócteles de la casa**, como el **Santo Rose** (gin, triple sec, Campari, romero y pepino), el **Lunfardo** (vermouth rosso, vermouth blanco, Campari, Amaretto y rodaja de pomelo) y el **Santo Spritz** (Cynar, Aperol, sidra, golpe de soda, rodaja de pomelo y hojas de menta).

Además, disponen de variadas **cervezas tiradas**, en porrón y lata, aguas, gaseosas y **diferentes tipos de café** para el final, como **caramel macchiato, ice coffee, frappe mocha y capuchino**.

«*Nuestras pizzas son el homenaje a la mejor escuela de pizzas del planeta, la de Buenos Aires. Por eso, las hacemos al molde y las llenamos de mozzarella, pero las combinamos con la magia de las masas livianas y saludables que fermentamos con masa madre y maduramos en frío por 24 horas. Además, utilizamos dos tipos de harinas distintas y le ponemos los mejores ingredientes: amor, pasión y paciencia*», destacan desde **Santo**.

Sus empanadas de 120 gramos, que se pueden pedir fritas o al horno, no se quedan atrás y las más recomendadas son la de bondiola de cerdo, con bondiola braseada al horno durante 4 horas con salsa de mostaza y miel, e integrada con cebolla caramelizada; la de osobuco braseado, con osobuco braseado 6 horas, con ajo, cebolla, morrón y romero e integrado con zanahoria caramelizada; y la de espinaca y queso azul, con espinaca, queso azul, queso crema y queso mozzarella con cebollas salteadas.

«*La calidad de nuestra materia prima habla por sí sola pero el ingrediente más importante es el tiempo, ya que cada empanada es elaborada como si fuera un plato único. Las carnes, la bondiola, el osobuco y el roastbeef los cocinamos al horno entre 4 y 6 horas, por eso*



estamos

para darte el seguro más completo para tu hogar.
Junto a vos, en todo momento, acompañándote.



sancorseguros.com.ar

0800 444 2850





TU TRANQUILIDAD CRECE.

www.galenoseguros.com.ar

informe

operadores de mercado



TU TRANQUILIDAD CRECE.

www.galenoseguros.com.ar

María Lucía Belizán

Soltera - 32 Años - Signo Cáncer (04-07-1990)

Broker en Special Division Corredores de Reaseguros S.A.



CARA a CARA

● **UN HOBBY**

Emprender

● **LA JUSTICIA**

Injusta

● **SU MAYOR VIRTUD**

Escuchar a los demás

● **LA SEGURIDAD**

Preocupante

● **AVIÓN O BARCO**

Avión

● **VESTIMENTA FORMAL O INFORMAL**

Formal

● **UN SER QUERIDO**

Mi hermana

● **ACTOR Y ACTRIZ**

Adam Sandler y Jennifer Aniston

● **UNA ASIGNATURA PENDIENTE**

Conocer Egipto

● **LA MENTIRA MÁS GRANDE**

La década ganada

● **NO PUEDO DEJAR DE TENER...**

Hambre

● **UN RIESGO NO CUBIERTO**

Infidelidad

● **LA MUERTE**

Inevitable

● **SU RESTAURANTE FAVORITO PARA CENAR**

Sipán

● **LE TENGO MIEDO A...**

Las arañas

● **EL MATRIMONIO**

Una incógnita

● **EL PASADO**

Pisado

● **EL DÓLAR**

Te dan ganas de llorar

● **LA INFLACIÓN**

Rogando que baje

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

Almuerzos con abuelos

● **TENGO UN COMPROMISO CON...**

Mi trabajo

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

No, somos iguales

● **EL FIN DEL MUNDO**

Otra pandemia

● **UN PERSONAJE HISTÓRICO**

Juan Pablo II

● **EN COMIDAS PREFIERO...**

Salado

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

Comerme las uñas

● **UNA CANCIÓN**

«Wonderwall», de Oasis

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

Explotación animal

● **PSICOANÁLISIS**

Necesario

● **LA INFIDELIDAD**

No se salva nadie

● **ESTAR ENAMORADO ES...**

Mágico

● **ME ARREPIENTO DE**

No haber estudiado una segunda carrera

● **ESCRITOR FAVORITO**

Gabriel Rolón

● **EN TEATRO**

Comedia

● **¿QUÉ COSA NO PERDONARÍA NUNCA?**

Que me mientan con algo importante

● **LA CORRUPCIÓN**

Mata

● **UN PROYECTO A FUTURO**

Vivir en España

● **EL LUGAR DESEADO PARA VIAJAR**

Caribe

● **UN FIN DE SEMANA EN...**

New York

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

Las risas

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

Mejor película: «Argentina, 1985»

Peor película: «Desearás (La de Pampita, no la vean)»

● **LA TRAICIÓN**

No la perdono

● **LA CULPA ES DE...**

Los políticos

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

Historias de diván (Gabriel Rolón)

● **SU BEBIDA PREFERIDA**

Vino

● **MI MODELO PREFERIDA ES**

Mi mamá

● **EL AUTO DESEADO**

Smart

● **DIOS**

Existe

● **MI MÚSICO PREFERIDO ES...**

Liam Gallagher

● **EL CLUB DE SUS AMORES**

Racing

● **EL PERFUME**

212 VIP Rose

● **EL GRAN AUSENTE**

Maradona

● **PROGRAMA PREFERIDO DE TV / CABLE**

Friends

● **LA MUJER IDEAL**

No tengo

● **RED SOCIAL PREFERIDA**

Instagram

● **SI VOLVIERA A NACER, SERÍA**

Un animal acuático

● **UN MAESTRO**

Mis abuelos, no podría elegir a uno

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

La cara

● **UN SECRETO**

No lo puedo revelar

● **EN DEPORTES PREFIERO...**

Mirarlo antes que practicarlo

● **UNA CONFESIÓN**

A veces digo que tengo menos años

● **NO PUEDO**

Llegar tarde

● **MI PEOR DEFECTO ES**

Mi ansiedad

● **MARKETING**

Útil

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

Un 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

