Año 30 - Nº 740

informe
operadores de mercado

Buenos Aires, 1º Quincena Junio 2023

Entrevista a Eduardo Iglesias – Santiago Escriña

Fundador y Director - CEO de Colón Seguros

Colón marca el rumbo en Seguros

Entrevista a *Eduardo Iglesias - Santiago Escriña*

Nacida para ser diferente, Colón se consolida como una Compañía ágil e innovadora

Con más de 500.000 asegurados y más de 500 intermediarios, además de diversas alianzas con Bancos y Fintechs, Colón cumple 10 años en el mercado de seguros donde se ha consolidado como una compañía ágil e innovadora. Fundada por Eduardo Iglesias, su actual Director, Colón puso especial foco en la atención al cliente y en la innovación tecnológica, llegando a ser la primera empresa de Argentina hosteada en Amazon Web Services -caso de éxito en Amazon- y en desarrollos tecnológicos como APIs, Bots, sumado a la experiencia de eColón. Nacida para ser una compañía diferente, «estos 10 años de transformación son sólo el inicio de un gran camino por recorrer».

Iglesias. *«Colón es una compañía nativa digital y eso es una gran ventaja que se transmite al negocio en eficiencia y mejor operación. Y esa eficiencia lo siente el cliente y nuestros intermediarios».*

Eduardo **Iglesias**, ***Fundador y Director***, y **Santiago Escriña**, ***CEO***, de ***Colón Compañía de Seguros***, detallan los logros obtenidos y proyectan el futuro, a 10 años del nacimiento de la Aseguradora.

- Hoy que Colón está celebrando sus primeros 10 años en el mercado de seguros, ¿cuáles han sido en perspectiva los grandes hitos que marcaron el desarrollo de la Compañía?

Santiago Escriña: ***El primer hito es el lanzamiento de una nueva compañía de seguros desde cero.*** No es algo habitual. Y no es habitual para un negocio complejo, llegar a los 10 años como una compañía madura y con el nivel de solvencia que tiene Colón. Otro tema clave ha sido el desarrollo de los canales de distribución. ***Hoy contamos con una sólida red de PAS y Brokers, una red de Entidades Financieras que utilizan productos de Colón y nuestro equipo*** que nos permite tener una conexión directa con el mercado y con las necesidades de las personas y las empresas. ➵

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 | Nº 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
Nº 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

➔ **Eduardo Iglesias:** Sumado a lo que comentó Santiago, ***habernos consolidado como una compañía ágil e innovadora ha sido clave.*** Las compañías jóvenes pueden aprovechar que no tienen pasado para construir el modelo que desean. Pero hay que construirlo. Para eso ***pusimos mucho foco en la tecnología***. Fuimos la primera empresa en Argentina -no solo compañía de seguros- de estar *hosteadas* en *Amazon Web Services* y por eso somos caso de éxito de Amazon. Pero además de eso, el foco puesto en los desarrollos tecnológicos, *APIs*, *Bots*, el concepto de *Web Services* desde el inicio, ***la experiencia de eColón*** y mucho más.

- ¿Sienten que los objetivos y las metas trazadas hace una década atrás han sido alcanzados y/o superados? ¿Por qué? ¿Cuáles son los números de Colón en términos de asegurados y crecimiento?

Eduardo: Claramente sí. El objetivo de posicionar una compañía de seguros en el mercado argentino con una visión inclusiva, tecnológica, con solidez financiera capaz de adaptarse a los cada vez más rápidos cambios del entorno, manteniendo siempre un servicio de excelencia fue logrado y con creces. Por supuesto que seguimos siendo exigentes porque los negocios lo demandan, pero estamos muy satisfechos de haber logrado el objetivo inicial.

Santiago: Eduardo comenzó este camino, con mucho éxito y consolidando una compañía ya madura y muy solvente. Actualmente ***contamos con más de 500.000 asegurados, más de 500 intermediarios, además de diversas alianzas con Bancos y Fintechs.***

- «Innovación» y «Transformación» son dos palabras presentes en el ADN de la Compañía. ¿qué procesos de «innovación y transformación» han llevado a cabo en estos 10 años, y cuáles son los proyectos que los involucran de cara al futuro?

Eduardo: Podemos decir que ***Colón es una compañía nativa digital y eso es una gran ventaja que se transmite al negocio en eficiencia y mejor operación.*** Y esa eficiencia lo siente el cliente y nuestros intermediarios. Cuando muchos se preocupaban sobre el efecto de la pandemia en las operaciones, Colón tenía resuelto el tema por estar en la nube desde hacía 6 años antes, ya teníamos *data centers* virtuales, con recursos prácticamente ilimitados y flexibles y con total autonomía para nuestra administración. Esto redujo radicalmente el *time to market* en todos los desarrollos e implementaciones de sistemas que hicimos.

Santiago: Hoy estamos trabajando en el lanzamiento de nuevos productos a la red y seguiremos ampliando la oferta sostenidamente. ***Estamos desarrollando nuevas APIs que nos permiten dar accesibilidad a nuevos clientes.*** Al mismo tiempo, continuaremos explorando nuevas vías de comunicación con los clientes. Y en forma adicional, ***estamos generando indicadores de gestión personalizados para nuestra red de intermediarios*** que les permitirá identificar desvíos, establecer con mayor precisión los perfiles de sus clientes e impulsar sus ventas,

- Siendo Eduardo Iglesias un pionero de la tecnología y el desarrollo digital aplicados al seguro, ¿cuál es tu visión sobre la actualidad de las *insurtechs* en Argentina y Latinoamérica?

Eduardo: El modelo de las *insurtechs* fue cambiando significativamente desde que nosotros lanzamos una de las primeras a finales de 2016. ***Hoy las insurtechs están enfocadas en dar servicio a las aseguradoras generando una mejor experiencia al cliente, al canal de distribución y bajando los costos de todo el ecosistema***. El mercado se ha depurado mucho en los últimos dos años y se puede decir que las *startups* que continúan hoy tienen un propuesta de valor y un modelo de negocio probado y sólido.

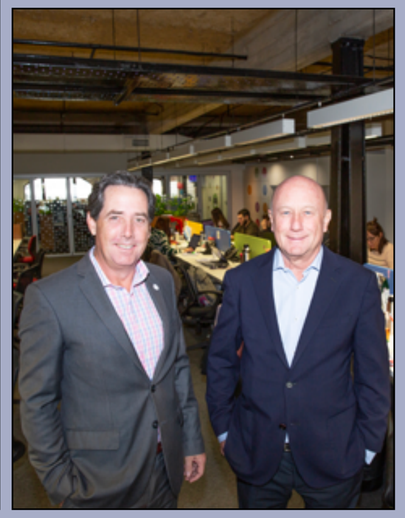
- eColón nació en 2017 como la primera aseguradora 100% digital de Argentina. ¿qué seguros ofrece y cómo es la sinergia con Colón Seguros?

Santiago: eColón ofrece actualmente seguros de motovehículos para las coberturas Robo y Responsabilidad Civil. Asimismo, en la plataforma se pueden adquirir paquetes de seguros de salud y de accidentes personales. Continuamente estamos explorando nuevas necesidades que las transformaremos en productos enfocados al segmento de clientes que buscan una experiencia de compra digital. ***Uno de ellos será un nuevo producto de hogar diseñado específicamente para el perfil de clientes de eColón.***

- El slogan de la Aseguradora es *«10 años transformando la idea de seguros»*, ¿cuál es el aporte de Colón a la industria aseguradora y por qué es una Compañía diferente?

Santiago: ***Nacimos para ser una compañía diferente***. Desde el principio apuntamos a ofrecer productos de seguros a una mayor cantidad de clientes a través de una estrategia multicanal, crear distintos niveles de cobertura en función de los distintos segmentos de clientes.

Eduardo: Y eso hacerlo con ***procesos ágiles, innovación en tecnología y foco en atención al cliente.*** 10 años persiguiendo la idea de distribuir protección financiera como una herramienta de desarrollo de la sociedad. Se puede contar con ***una compañía eficiente, rápida, que pague*** ➔



▲ Delia Rimada, *Directora de Informe Operadores de Mercado, junto a* Santiago Escriña *-CEO- y* Eduardo Iglesias *-Fundador y Director- de Colón Compañía de Seguros.*

➔ en forma ágil -una compañía prácticamente con 0 juicios-, y no sólo a los asegurados sino también a sus proveedores. Que la diferenciación realmente agregue con quien hace negocios con Colón.

- ¿Cuáles son los diferenciales y beneficios que brinda Colón a los Productores Asesores y Brokers para desarrollar negocios junto a la Compañía? ¿Qué es Portal PAS?

Santiago: Nuestra propuesta de valor al canal PAS y Brokers se centra en dos planos: ***el servicio y la generación de negocios con un soporte profesional y tecnológico.***

En el servicio, la eficiencia manda: Propuestas de cotización en tiempo y forma, tiempos muy reducidos en la entrega de pólizas a los asegurados y, muy especialmente, la ***velocidad en la liquidación de siniestros con el soporte de procesos consolidados y tecnología.***

A eso sumamos una relación cercana como pocos pueden brindar, un asesoramiento continuo y la elaboración de indicadores de gestión al servicio de una mayor eficiencia en ventas, servicio y cobranza.

En el plano de la generación de negocios, contamos con un sólido soporte comercial y de marketing a los PAS con la capacidad de elaborar productos a medida de sus clientes.

- ¿Qué soluciones de seguros y servicios ofrece Colón a la industria financiera? ¿En qué consisten las alianzas estratégicas y las coberturas a medida?

Santiago: Ofrecemos un amplia gama de productos de seguro de personas para sus clientes: Vida, AP, Salud, Sepelio y productos de hogar a medida para los distintos segmentos. También ofrecemos productos de Vida, AP y Responsabilidad Civil para los clientes empresa, con foco en el segmento Pymes. Además de productos apropiados, contamos con experiencia brindando este tipo de servicios a diversas instituciones financieras en todo el país, con una sólida gestión operativa y la tecnología necesaria que permite una implementación rápida y eficiente. Es decir, sumamos eficiencia operativa a la calidad de producto.

- ¿Cómo analizan hoy el contexto macro de alta inflación y escasez de divisas en el que se desenvuelve la actividad aseguradora y cómo impacta en el día a día de la Compañía?

Santiago: El contexto de alta inflación tiene impacto en todas las actividades económicas y el seguro no es ajeno ➔

informe operadores de mercado

Publicación especializada de aparición quincenal
AÑO 30 / Nº 740 - Junio 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
Analía Aita / *analia.aita@moez.com.ar*

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

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

COLABORADORES
Lic. Aníbal Cejas
Dra. Gabriela Álvarez

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

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

➔ a eso. ***Puede ralentizar el crecimiento del sector y genera un ambiente de fuerte competencia***, que a veces es malinterpretado por algunos actores que no hacen los ajustes necesarios para ganar cuota de mercado pero a costa de rentabilidad. Eso se paga y genera distorsiones. Por supuesto, que ***la inflación afecta a los clientes, les genera un desajuste en las sumas aseguradas*** y, si la compañía no paga en tiempos apropiados, afecta las indemnizaciones por las demoras en el pago de siniestros. ***La escasez de divisas disminuye la oferta de seguros con alta cesión de reaseguro*** con el consecuente aumento de precios ante el aumento de la demanda.

En **Colón Seguros** buscamos disminuir el impacto de la inflación en los clientes brindándoles herramientas para actualizar los límites. Al mismo tiempo, acortamos los plazos de pago de siniestros.

Eduardo: ***Buscamos diferenciarnos en un entorno sumamente competitivo a través de la excelencia en los niveles de servicio.*** La misma política aplicamos con nuestros proveedores teniendo la mayor agilidad en los pagos. En las situaciones de crisis o contextos complejos, es donde se pone en práctica tus valores como compañía. Y es allí donde ***debemos responder con foco en el cliente.***

- ¿Cuáles son los Reaseguradores de Colón? ¿La operatoria se ha visto afectada por las restricciones para el giro de divisas destinado al pago del reaseguro?

Eduardo: Colón ha operado con reaseguradores de primer nivel desde el primer día, buscando y logrando relaciones estables y de largo plazo. ***Nuestro principal socio de reaseguro hoy es Swiss Re, que apoya a Colón Seguros desde el inicio.***

Santiago: Estas relaciones de largo plazo hacen que contemos con todo el apoyo del panel de reaseguradores en contextos complejos como el actual, y ***no hemos visto afectado nuestro negocio ni las capacidades de la Compañía, que incluso se han incrementado.***

- ¿Cómo se imaginan los próximos 10 años de Colón Compañía de Seguros?

Santiago: ***Los próximos 10 años será una emocionante etapa de crecimiento y consolidación de*** **Colón Seguros**. Compitiendo en posiciones de liderazgo en los segmentos en los que operamos.

Nos centraremos en continuar ampliando nuestra cartera de productos y servicios para seguir dando soluciones a las necesidades de nuestros clientes. Nos enfocaremos en seguir mejorando y transformando los procesos al ritmo de los cambios del entorno, invirtiendo en tecnología e innovación, para continuar brindando un servicio de calidad, manteniendo los niveles de servicio de excelencia y, especialmente, continuar con el desarrollo de nuestro equipo de trabajo,

Eduardo: ***Inicié esta compañía hace 10 años y estoy muy orgulloso de eso no sólo por lo que hicimos sino por lo logrado.*** Desde hace un tiempo, por el desarrollo de otros negocios tanto en Argentina como en México y Estados Unidos, dejé la dirección general en manos de Santiago, muy buenas manos. ***Pasaron 10 años, 10 años de transformación que son sólo el inicio de un gran camino por recorrer.***

un año que comienza
365
nuevas oportunidades

GRACIAS por continuar creciendo juntos

cas compañía aseguradora del sur
Fianzas y Crédito S.A. Compañía de Seguros

compartimos la misma pasión

N° de inscripción en SSN 0850 / 0253
Atención al asegurado 0800 666 6400
Organismo de control www.argentina.gob.ar / ssn
SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

SISTEMAS DE CONTROL - NUEVAS TECNOLOGÍAS - FRAUDE - «ÚLTIMA MILLA»

Opinan *Luciano Ciarrocchi / Ariel Tajman / Alejandro Vega Cigoj*

La evolución del Seguro de Transporte

En esta edición, presentamos un informe sobre los principales temas de actualidad en el rubro de seguros de transporte, casco y mercadería. Nos acompañaron Alejandro Vega Cigoj, Head of Commercial Insurance en Zurich Argentina; Luciano Ciarrocchi, Jefe Técnico de La Holando Sudamericana; y Ariel Tajman, Gerente Comercial de Hanseatica.

Escribe **Lic. Aníbal Cejas**

Desde la pandemia, la logística ha experimentado algunos cambios, sobre todo en lo que respecta a los avances tecnológicos y las demandas cambiantes del mercado. Esto incluye el uso de nueva tecnología para embalajes, planificación de rutas, y gestión de inventarios.

Además, los dispositivos y sensores, que existen desde hace al menos 25 años, se han perfeccionado, con su conexión a Internet. Y sobre todo, el cambio en lo que se denomina 'última milla'.

De todos estos temas, hablaremos en esta nota.

Para comenzar, **Alejandro Vega Cigoj, *Head of Commercial Insurance de Zurich Argentina***, abrió el diálogo diciendo: *«La actividad logística se vio muy afectada durante la pandemia, con mayor ocupación de los espacios destinados a almacenamiento y distribución. Luego de este evento excepcional, fue recobrando su nivel de actividad habitual previo al 2020, pero con la modificación cultural de la metodología de compra y consumo de la sociedad.*

La logística cumple un papel fundamental en el desarrollo económico del país y es por esto que busca innovar constantemente para ser más eficiente y flexible, invirtiendo en tecnología y apostando al cuidado del medio ambiente.

En este sentido, el crecimiento post pandemia tiene un desafío doble. Por un lado, están los desarrolladores, que deben encontrar ubicaciones estratégicas para que los operadores puedan llegar lo más rápido posible al consumidor; y por otro, las empresas, que también buscan una ubicación que les garantice una mayor eficiencia operacional».

Por su parte, **Luciano Ciarrocchi, Jefe Técnico de La Holando Sudamericana**, observó un estancamiento de la logística en Argentina, y explicó: *«Por la crisis que atraviesa el país, se ha dejado de lado la inversión pública y privada en construcción y modernización. Esto ha ocurrido tanto en materia de infraestructura, por ejemplo terminales portuarias, rutas, o la idea de poner en funcionamiento una red nacional ferroviaria para el transporte de carga, como en el aspecto estructural»*, especificó.

Y prosiguió: *«La crisis hace que el volumen de mercaderías transportadas haya caído considerablemente, por lo cual las flotas de los transportistas se han reducido y las renovaciones de unidades se están realizando con menor frecuencia».*

Por el contrario, **Ariel Tajman, *Gerente Comercial de Hanseatica***, consideró: *«La logística en Argentina ha experimentado una evolución constante, demostrada a lo largo de los años. A pesar de los desafíos históricos, derivados por los altibajos de nuestra economía, siempre ha encontrado formas de adaptarse y avanzar. Esta actividad, que es clave dentro del circuito económico del país, se mantiene en constante movimiento y adopta nuevas tecnologías para lograr avances significativos».*

Sistemas de control

En la misma línea, consultamos por ***el rol de los sistemas de control y rastreo en la gestión de riesgos en logística.***

Sobre el tema, **Cigoj** recordó: *«Los requerimientos de medidas de seguridad en los seguros de transportes existen desde hace más de 25 años como exigencia en las condiciones particulares de pólizas. Las medidas de seguridad pueden ser de diferentes tipos: armada por seguimiento, rastreos satelitales de los camiones que transportan las mercaderías, diferentes sensores dispuestos en el camión y mercaderías, custodia satelital para el resguardo de las mercaderías transportadas, entre otras.*

La aplicación de custodia satelital cumple un papel importante en las pólizas que cubren el transporte de mercaderías susceptibles de robo, ya que permiten minimizar las posibilidades de algún siniestro relacionado con la cobertura mencionada».

A continuación, **Ciarrocchi** expresó: *«Los sistemas informáticos de control y las aplicaciones de rastreo son fundamentales para minimizar los riesgos de robo y hurto. Su efectividad es mayor para viajes de mediana y larga distancia, sobre todo cuando dichos viajes son monitoreados activamente por un gerenciador de* ➤

Grupo
San
Cristóbal

35 años
construyendo un
futuro financiero seguro
para nuestros clientes.

San Cristóbal Retiro 35 años

Nº de inscripción en SSN
0442

Atención al asegurado
0800-666-8400

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

SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

riesgo tales como pueden ser ARM Services y Assist Cargo. Ellos prestan el servicio de monitoreo activo durante todo el recorrido del viaje, y además cuentan con un protocolo de acción cuando hay una alta sospecha de que el vehículo transportador ha sido robado o hay amenazas de que ello suceda. Realizan denuncias a las autoridades policiales y, en ciertos casos, envían vehículos propios al lugar del hecho.

En cambio, para los viajes de reparto/distribución, la eficiencia de estos sistemas se reduce notoriamente debido a la naturaleza de tales viajes respecto a las reiteradas detenciones, lo cual dificulta la detección oportuna de un evento de robo».

De acuerdo con su colega, **Tajman** aseguró que estas medidas de seguridad son fundamentales para la suscripción, y comentó: *«Si tenemos en cuenta que con el crecimiento de la tecnología, crece la inseguridad, es esencial estar alerta y contar con sistemas de rastreo y gestión de riesgos efectivos.*

*Para **Hanseática**, que se caracteriza por brindar coberturas que se adaptan a la necesidad del cliente, es crucial contar con ese conocimiento y capacitar a los asegurados y productores con el objetivo de presentar productos con las mejores opciones de seguros».*

Nuevas tecnologías

En otro orden de temas, dialogamos sobre ***la aplicación de nuevas tecnologías como el análisis de datos y la IA.***

Al respecto, **Tajman** afirmó que estas tecnologías son utilizadas en la medida que el negocio lo requiera, pero advirtió: *«Antes de tomar decisiones certeras, es fundamental contar con datos sólidos.*

Nuestro equipo de suscripción se esfuerza constantemente por obtener datos efectivos que nos permitan ofrecer a nuestros clientes una amplia gama de propuestas. Si bien no todas las situaciones requieren el mismo nivel de análisis, es innegable que la IA desempeña un papel importante en diversos sectores y su uso se implementa cuando es una decisión respaldada por una buena lógica».

Desde **La Holando**, **Ciarrocchi** sostuvo: *«Creemos que las coberturas que existen en el mercado cubren a la perfección las demandas de los clientes. Actualmente estamos utilizando el análisis de datos y la IA para realizar una suscripción más precisa, tanto a la hora de tarifar, como así también para implementar el esquema de seguridad más adecuado respecto a la operatoria real con la que cuenta cada asegurado, y de esta forma reducir los riesgos a su mínima expresión».*

En el caso de **Zurich**, **Cigoj** contó que la IA todavía no ha llegado al análisis de suscripción. La compañía continúa apostando por el trabajo con información y conocimiento de los equipos técnicos a la hora de otorgar coberturas. En ese sentido, explicó: *«Para el análisis, nos apoyamos en información referida a las operaciones logísticas de los clientes y, adicionalmente, contamos con la colaboración de socios estratégicos conocidos en el mercado como gerenciadores de riesgos. Ellos nos brindan matrices de riesgos, mediante la recopilación de gran cantidad de información detallada de riesgos, actividades, recorridos, eventos de siniestros, entre otros datos.*

De esta forma, podemos tomar mejores decisiones a la hora de definir las condiciones específicas de coberturas, precio y esquemas de seguridad, a medida de cada uno de nuestros clientes».

Acompañamos
cada momento
de tu vida

0810.222.2444

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

Grupo Provincia

Provincia Seguros

Nº de inscripción SSN
499

Departamento de Orientación
y Asistencia al Asegurado

0800-666-8400

www.argentina.gob.ar/ssn

SSN | SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

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

Fraude

A continuación, indagamos en ***los niveles de fraude en los seguros de transporte, casco y mercadería.***

Tajman fue el primero en tomar la palabra, y al respecto dijo: *«Desafortunadamente, sí existe fraude en estos seguros. Aunque la compañía no ha vivenciado situaciones fraudulentas, es importante reconocer que el fraude puede ocurrir en cualquier sector, incluido este.*

Se conocen varias formas de fraude, como reclamaciones falsas, exageración de pérdidas o daños, manipulación de documentos y simulación de accidentes o robos.

***Hanseatica** cumple con la política de prevención de fraude y lavado de dinero porque, aunque pueda parecer un proceso tedioso, contar con la documentación solicitada y llevar a cabo un adecuado análisis de la situación, brinda a todos los actores involucrados en el circuito la tranquilidad que se merecen»*, afirmó.

Cigoj indicó que existe un bajo nivel de fraude, y lo atribuyó a las características del procedimiento estándar frente a un siniestro: *«En el seguro de transportes participa una cadena extensa de involucrados, por lo que se dificulta bastante el fraude en los siniestros. Ante la denuncia de un siniestro, la posibilidad de realizar fraude en siniestros de este producto se ve limitada por la cantidad de información y documentación requerida por los liquidadores que median en el análisis para cumplir con las políticas antifraude».*

«Sin embargo, la connivencia de los choferes de los camiones en un evento de siniestro es habitual en el seguro de transportes de mercaderías. Los 'piratas del asfalto' necesitan indefectiblemente de información (mercadería que se transporta, valor, origen y destino del viaje, medidas de seguridad del viaje, trayecto a realizar, etc.) para llevar adelante un robo, y esta es muchas veces provista por el propio conductor del vehículo. Y es muy difícil para las aseguradoras probar el grado de involucramiento y participación del chofer dentro del ilícito».

Ciarrocchi coincidió: *«Si bien siempre existen casos aislados de siniestros 'dudosos' o donde se comprueba efectivamente que hubo fraude en los seguros de transportes de mercaderías y cascos, nuestra experiencia indica que tienen una frecuencia muy baja y no son relevantes en la siniestralidad total de estos ramos.*

En el caso de transportes de mercaderías, el hecho más frecuente es cuando los choferes de los vehículos (empleados de los transportistas) tienen algún tipo de participación en un hecho relacionado a la piratería del asfalto. En el caso de cascos, específicamente 'embarcaciones de placer', los fraudes más frecuentes suelen ser a través de denuncias de siniestros de daños parciales, donde se informan hechos distintos a los reales, y se intenta lograr que tales daños se encuentren amparados dentro de la cobertura otorgada mediante la póliza», agregó.

Transporte de última milla

Para cerrar, consultamos por las ***oportunidades de crecimiento que se vislumbran en el sector de transporte de última milla.***

Al respecto, **Ciarrocchi** aseveró: *«La pandemia ha acelerado el cambio de hábito en el consumo, lo cual hizo que aumenten significativamente las ventas por comercio electrónico. Esto produjo un incremento en los viajes de última milla efectuados por furgones de pequeño porte que realizan las entregas en los domicilios de los compradores.*

▲**Luciano Ciarrocchi**, *Jefe Técnico de La Holando Sudamericana*

Si bien son operatorias incipientes que abren nuevas oportunidades, requieren de una suscripción muy precisa (tarifas, coberturas y deducibles), debido a que en tales operatorias se observa una siniestralidad muy superior respecto al nivel promedio de nuestro sector».

«El auge y crecimiento de las operaciones de e-commerce *fue exponencial, y esto trajo aparejado un incremento en los transportes de última milla»*, corroboró **Cigoj**.

▲**Ariel Tajman**, *Gerente Comercial de Hanseatica*

Y continuó: *«Este crecimiento, además de oportunidades, conlleva también sus riesgos, ya que la demanda de logística de última milla, sumada a la falta de vehículos para realizar este tipo de entregas, hace que muchas veces se deba recurrir a fleteros informales, con el riesgo que esto implica. Al mismo tiempo, la mercadería pasa por más intermediarios, por lo que se incrementan los riesgos de hurto, falta de entrega y desaparición.*

Por otro lado, las entregas de última milla han ido incorporando el uso de motos para llegar al punto final de entrega, lo cual implica un desafío para las aseguradoras porque no se trata de medios de transporte formalmente aceptados para el transporte de cargas, y tampoco desarrollan su actividad bajo un marco legal», advirtió.

> «El auge y crecimiento de las operaciones de *e-commerce* fue exponencial, y esto trajo aparejado un incremento en los transportes de última milla»

La ronda cerró con **Tajman**, quien observó: *«El sector de transporte de última milla ha experimentado un importante crecimiento tanto a nivel local como internacional, impulsado en los últimos años por el auge del comercio electrónico. El aumento de las compras en línea ha generado una demanda creciente de entregas rápidas y eficientes, lo que ha llevado al surgimiento de nuevas empresas de logística y servicios de entrega especializados en esta etapa final. Además, se han implementado tecnologías de* software*, como el seguimiento en tiempo real, que agregan valor al servicio.*

Este movimiento en el sector de transporte de última milla brinda al sector asegurador otras oportunidades de negocio, ya que requiere una protección adecuada.

Debemos tener en cuenta que esta etapa es posiblemente la más vulnerable en cuestión de riesgos. Por lo tanto, es fundamental tenerlo presente en el análisis global del negocio, para desarrollar opciones de protección y cobertura que se adapten a las necesidades específicas de esta etapa del transporte», aconsejó.

GALENO

TODO PARA VOS.

GALENO SALUD
GALENO ART
GALENO SEGUROS

SUPERINTENDENCIA DE SERVICIOS DE SALUD - ÓRGANO DE CONTROL - 0800-222-SALUD (72583) WWW.SSSALUD.GOB.AR LEY 26.682. SOLICITUD DE INSCRIPCIÓN N°1285. DERECHOS RESERVADOS EXPEDIENTE 200.717/12.

Escribe *Dra. Gabriela Álvarez*

El impacto de los fenómenos climáticos en los Seguros para el Agro

Entre las numerosas fuentes de variabilidad de la producción o de la cosecha, el clima es universalmente reconocido como la causa dominante. Esta nota profundiza en los efectos que la llegada de los fenómenos de «La Niña» y «El Niño» están ocasionando en el suelo argentino, donde además de las consecuencias climáticas, produjeron modificaciones en los momentos de contratación de los seguros agrícolas.

Escribe **Dra. Gabriela Álvarez**

La variación climática y sus efectos sobre el cultivo

Hacer referencia al sector agropecuario actual no resulta posible sin mencionar la palabra que ha estado dando vueltas por todos los medios de comunicación que se ocupan de comentar el estado del campo: la ***sequía***.

El efecto de la llegada de «La Niña» al suelo argentino por tercer año consecutivo es un hecho excepcional que hasta el momento solo ocurrió en dos ocasiones desde 1950. La campaña 2022-2023 tuvo su inicio con el tercer año consecutivo de la Niña, lo que implica falta de humedad en el suelo en sus comienzos y escasas precipitaciones muy por debajo de los promedios históricos que se registran en el otoño, invierno y verano. Sumado a ello, en los meses de octubre y noviembre se registraron condiciones extremas de heladas, sobre todo en Córdoba, centro sur de Santa Fe y norte de Buenos Aires, y ya a fines de octubre y principios de noviembre para la zona que abarca el sudeste y sudoeste de la Provincia de Buenos Aires. Asimismo, las lluvias continuaron durante toda la campaña por debajo del promedio. ***El invierno de 2022 fue el séptimo más seco en 61 años y el quinto consecutivo en registrar déficit de lluvias***, según el **Servicio Meteorológico Nacional**.

Ya en el mes de Febrero, ***en la zona núcleo se registraron las temperaturas más altas y también las más bajas de los últimos 60 años*** según la *Guía Estratégica del Agro*, publicada por la **Bolsa de Comercio de Rosario (BCR)**. En virtud de ello, en el período de siete días, los cultivos se vieron afectados por eventos extremos y totalmente opuestos: soportaron más de 50 horas de temperaturas superiores a 30°C y a los tres días siguientes la temperatura bajó drásticamente, con mínimas que no superaban los 5/6°C llegando hasta 1°/2°C en Córdoba.

Si a lo mencionado, le sumamos las ***precipitaciones por debajo del promedio histórico***, el efecto del cambio climático provocó que el impacto fuera aún mayor.

Este escenario culminó con las altas temperaturas que se registraron durante el mes de Marzo y, sin ir más lejos, hasta hace tan sólo unos pocos días.

«La Niña» *versus* «El Niño»

Mucho se habla de la llegada de La Niña, pero ¿de qué se trata realmente este fenómeno? Podemos definir a ***La Niña*** como un fenómeno que produce un enfriamiento a gran escala de las aguas superficiales de las partes central y oriental del Pacífico ecuatorial, además de otros cambios en la circulación atmosférica tropical en los vientos, la presión y las precipitaciones. A grandes rasgos, ***La Niña*** tiene efectos en el tiempo y el clima opuestos a los provocados por ***El Niño***, atento a que éste constituye la fase cálida del fenómeno.

Este evento tiene una periodicidad irregular, usualmente ocurre cada 2 a 7 años, y se declara la fase El Niño/La Niña cuando las temperaturas del mar en el Pacífico oriental tropical aumentan/disminuyen 0,5°C por encima/por debajo del promedio durante varios meses consecutivos (5 trimestres).

Los efectos que estos eventos tienen sobre nuestro país son diversos y varían dependiendo de la fase, la región y la época del año en la que estemos. Así, durante la primavera y el verano, el noreste argentino tiende a registrar lluvias superiores a las normales durante la fase El Niño. En cambio, durante la fase La Niña la misma zona tiende a registrar precipitaciones por debajo de lo normal, según indica el **Servicio Meteorológico Nacional (SMN)**.

Lo que ocurre con estos fenómenos está inmerso dentro de lo que comúnmente llamamos el ***cambio climático***, donde se produce un aumento de las temperaturas mundiales, exacerbación de los fenómenos meteorológicos y climáticos extremos, y alteración de la configuración de las temperaturas y las precipitaciones estacionales.

A modo de resumen, podemos mencionar que el fenómeno de ***La Niña*** durante el año 2022/2023 presentó las siguientes características:

- Disminución de la pluviosidad desde el mes de octubre.
- Irregularidad del comportamiento de las temperaturas.
- Variaciones bruscas en el clima, sobre todo en las temperaturas. ➸

AAPAS
Asociate
#YoTeDefiendo

Allianz
Worldwide Insurance Partner

Tu hogar protegido
con Allianz

N° de inscripción SSN 0036 | Departamento de Orientación y Asistencia al Asegurado | 0800-666-8400 | www.argentina.gob.ar/ssn | SSN | SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

aacms
ASOCIACION ARGENTINA DE COOPERATIVAS
Y MUTUALIDADES DE SEGUROS

stop loss
bureau de reaseguros s.a.

rasa
Reaseguradores Argentinos SA

FINALOSS S.A.
de Mandatos y Servicios

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

➸ La consecuencia de la ocurrencia de estos fenómenos se traduce en una ***intensificación de la sequía que afecta la disponibilidad de agua en el perfil del suelo para los cultivos***, hecho que tendrá una particular incidencia en el norte del país.

A contrario sensu, tras este gran período de sequía que afectó a nuestro país, la **Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO)** anunció que a partir del mes de junio podrían arribar precipitaciones excesivas a la Argentina, a causa del advenimiento del fenómeno de ***El Niño*** que, según la entidad, impacta en el régimen de lluvias.

El informe considera que aunque la lluvia supondrá un gran alivio para los agricultores de la Argentina, ***El Niño*** trae consigo la posibilidad de ***desencadenar inundaciones graves que podrían llegar a perjudicar la agricultura y elevar el riesgo de enfermedades.***

Cómo afecta el clima a los seguros

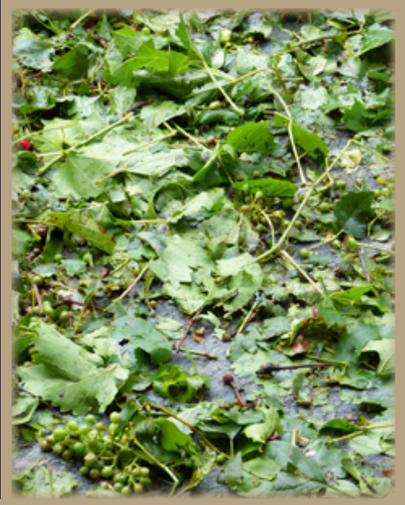
Podemos decir que el ***seguro agrícola*** se ocupa de cubrir ciertos riesgos climáticos y/o biológicos, es decir, aquellos fenómenos que afectan el rendimiento, la calidad y/o la supervivencia del cultivo en forma verificable. Los riesgos climáticos son ineludibles dentro del negocio de la producción agropecuaria, ya que se trata de una actividad que depende de factores de la naturaleza que el hombre no puede controlar e incluso, muchas veces, tampoco puede predecir con facilidad.

Debido a ello y a la necesidad de disminuir el impacto de las adversidades comerciales y productivas, los gobiernos y el sector privado aplican estrategias de intervención. ***Un ejemplo de ellas es la contratación de un seguro agrícola.***

Con motivo de disminuir las pérdidas enormes que un fenómeno climático puede provocar en los cultivos, los productores agropecuarios se han basado en una variedad de estrategias y de mecanismos con el fin de enfrentar estos riesgos que se pueden clasificar en tres categorías:

- Mitigación de riesgos.
- Transferencia de riesgos.
- Retención de riesgos.

El objetivo es encontrar la manera de transferir el riesgo con eficacia. Los productores frecuentemente reportan que los riesgos de producción y de precios constituyen las dos preocupaciones principales. Cada año, la falta de manejo de los riesgos de producción contribuye considerablemente a pérdidas económicas elevadas. ***Entre las numerosas fuentes de variabilidad de la producción o de la cosecha, el clima es universalmente reconocido como la causa dominante.*** ➸



10 años
Transformando
la idea de Seguros.

Ser una compañía flexible, innovadora y con un especial foco en la atención personalizada de clientes y productores, nos convirtió en uno de los exponentes de una nueva generación en compañías de seguros. Celebramos estos 10 años con nuestra comunidad.

COLÓN 10
COMPAÑÍA DE SEGUROS AÑOS

Sumate a
nuestro equipo

Alicia Moreau de Justo 170 C1107AAD - CABA - Argentina comercialpas@colonseguros.com.ar www.colonseguros.com.ar / colonseguros

Nº de inscripción en SSN 0861 | Atención al asegurado 0800-666-6400 | Organismo de control | www.argentina.gob.ar/ssn | SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

La venta de seguros se volvió en un primer momento muy dificultosa, principalmente porque la falta de humedad en el suelo que tuvo lugar en el inicio de la campaña condicionó la siembra, por ende cayó el número de hectáreas sembradas de fina. Si lo comparamos con la campaña anterior, la reducción en el número de hectáreas afectadas, podría llegar casi al 20%.

La siniestralidad aumentó considerablemente, sobre todo en Santa Fe, norte de la Provincia de Buenos Aires y sur de Buenos Aires, debido a las heladas que provocaron daños en los cultivos de fina. La particularidad de los daños producidos por la helada tiene que ver con que el impacto en los cultivos de fina, que incluye también daños en la parte reproductiva, se manifiestan algunos días después. Si bien en lo que es seguros agrícolas existe la alternativa de dejar muestras y comenzar con la cosecha, para que después el inspector evalúe los daños, en el caso de la helada no resulta tan sencillo, ya que las muestras deben ser representativas de los daños, por ende, deben ser dejadas por ambiente, dado que la helada no afecta de la misma manera a la loma que al bajo del lote, sobre todo en zonas con lotes heterogéneos.

Definitivamente, ***la llegada de estos fenómenos climáticos produjo modificaciones en los momentos de contratación de los seguros agrícolas***, provocando que muchas compañías tuvieran que prolongar la posibilidad de contratación de los adicionales, tales como helada. Asimismo, como contrapartida de ello, ***se estima que será un año muy complejo a la hora del cobro de las pólizas***, ya que el descenso del rendimiento y la baja de ingresos que sufrieron los productores se irá trasladando a toda la cadena de pagos.

En cuanto a la contratación de coberturas, podemos decir que ***aproximadamente el 78% de las primas se originan en coberturas contra Granizo***, ***un 20% corresponden a Granizo + Adicionales, el 1,3% para Seguros Paramétricos, y menos de 1% para Multirriesgo.***

La tecnología como aliada a la hora de determinar e inspeccionar el riesgo

La llegada de la tecnología a nuestra sociedad ha revolucionado todas las áreas de negocio. ***El uso de internet y dispositivos móviles, como así también todo tipo de herramientas tecnológicas,*** tanto para la tasación de un campo como para poder visualizar las consecuencias provocadas en el mismo luego de sufrido un siniestro, ***han sido un antes y un después en el rubro del seguro agropecuario.***

Entre los principales avances del sector, podemos destacar los siguientes:

• Importantes mejoras en los satélites, cada vez más sofisticados.

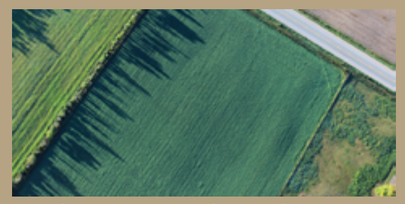
• Empresas proveedoras dedicadas a analizar el clima brindando información actualizada de las condiciones del mismo.

• Avances tecnológicos ya en el área de campo que permiten mejorar el rendimiento y disminuir los costos de producción.

• Surgimiento de aplicaciones tendientes al seguimiento de los lotes, lo que permite a los productores tomar mejores decisiones en cada etapa del cultivo.

• Suscripción electrónica de los riesgos.

• Análisis y evaluación del alcance de los siniestros a través de medios tecnológicos, sin necesidad de trasladarse hasta el lugar del hecho.



• Imágenes satelitales o imágenes de índice verde, que permiten realizar el seguimiento de los cultivos de manera *online*, en cualquier momento del día y desde cualquier lugar. Asimismo, permite conocer la historia de varios meses hacia atrás por la sucesión de imágenes.

• Utilización del llamado *blockchain*, caracterizado por la información que suben los productores agropecuarios y los usuarios a las redes.

• El uso de drones, que si bien en un principio -al ser una novedad- se trataba de una herramienta muy costosa, hoy en día ya no lo es. Permite realizar la evaluación de los daños, sobrevolar un determinado lote y analizar el estado en el que se encuentra, y luego realizar la estimación de los daños sin moverse del lugar. Asimismo, se utiliza también para la tasación de los lotes.

Todos estos cambios tecnológicos y el hecho de poder de a poco y con la utilización de los mismos, acercarse cada vez más a lograr un margen mayor de precisión, tanto en las condiciones climáticas que podemos esperar en los tiempos venideros, como en la extensión de los lotes y su tasación a la hora de contratar el seguro, la evaluación de las posibles consecuencias que la ocurrencia de un siniestro deja en un campo, hacen que el ramo resulte cada vez más atractivo para las aseguradoras como un nuevo nicho de mercado. Por el lado de los productores agropecuarios, ***el cambio climático y la ocurrencia inesperada de muchos fenómenos que afecta al cultivo, tornan imprescindible la contratación de un seguro que les permita morigerar las pérdidas económicas que éstos generan en sus lotes.***

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.gob.ar / 0-800-666-8400 / N° de inscripción SSN: 748

Definiciones de *Juan Carlos Lucio Godoy / Hugues Bertin / Óscar Paz*

Aceleradora RUS

4ta Convocatoria para *Startups* e *Insurtechs*

Aceleradora RUS es una propuesta impulsada por Río Uruguay Seguros (RUS), Digital Insurance LatAm e Insurtech Community Hub, con el fin de contribuir al desarrollo de startups e insurtechs de Latinoamérica y Europa que ofrezcan soluciones innovadoras para el mercado asegurador. En su 4° convocatoria, que tendrá el apoyo de la Cámara Insurtech Argentina, se estarán seleccionando cinco proyectos para acelerar. Las empresas interesadas en participar podrán presentar sus propuestas hasta el 22 de junio. Este año, además de convocar a insurtechs y startups, están invitadas a participar las iniciativas que propongan soluciones tecnológicas para el agro y la movilidad sostenible.

(Juan Carlos Lucio Godoy)

Presidente Ejecutivo de Río Uruguay Seguros (RUS)

«Las *insurtechs* y *startups* son hacedoras del futuro y ayudan al cambio constante del sector asegurador»

La ***Aceleradora RUS*** es una propuesta impulsada por **Río Uruguay Seguros (RUS)**, **Digital Insurance LatAm** e **Insurtech Community Hub**, con el fin de contribuir al desarrollo de ***startups* e *insurtechs*** de Latinoamérica y Europa que ofrezcan soluciones innovadoras para el mercado asegurador. Este año se estarán seleccionando 5 proyectos que contribuyan a agilizar la operatoria general de la industria aseguradora y propongan soluciones tecnológicas para el agro y la movilidad sostenible. Las empresas interesadas en participar podrán ***presentar sus propuestas hasta el 22 de junio.***

Con motivo de la apertura de la cuarta convocatoria de la ***Aceleradora RUS***, **Juan Carlos Lucio Godoy, *presidente ejecutivo de Río Uruguay Seguros***, se refirió a la importancia que tiene la participación de las insurtechs y startups en esta iniciativa y lo que pueden aportar al mundo del seguro.

- Desde su dilatada experiencia, ¿cómo valora el momento actual que está viviendo el sector asegurador a nivel global con la llegada de *startups/ insurtechs* ofreciendo una amplia variedad de propuestas de valor?

- Las startups e insurtechs son una herramienta imprescindible para que las aseguradoras puedan llevar adelante la innovación en el mercado actual de seguros. En nuestro caso particular, a través de la ***Aceleradora RUS***, convocar y trabajar con *startups* e *insurtechs* de América Latina y Europa nos ha permitido pegar saltos cuantitativos y cualitativos, y todo eso dentro de lo que es el cambio cultural que, en RUS, empezó hace algunos años y lo anunciamos al adoptar la holocracia como modelo empresarial. Es importante que la innovación tecnológica se acople al cambio cultural para aprovechar las oportunidades que esa tecnología ofrece para generar trabajo, inversiones y diferentes productos de acuerdo a la oferta y la demanda del mercado.

- ¿Cuál es el objetivo principal de la cuarta edición de la Aceleradora RUS? ¿Hay alguna característica especial que las diferencie de las 3 ediciones anteriores?

- Para esta 4° edición, además de convocar a *insurtechs* y *startups* que ofrecen soluciones ágiles e innovadoras para mejorar la industria aseguradora, invitamos a participar a aquellas empresas cuyo aporte permita ***transformar la forma en la que nos movemos*** (transporte eléctrico, híbrido, vehículos de baja emisión de carbono, entre otros), ***reduciendo el impacto ambiental***, y aquellas que apliquen ***tecnologías que permitan resolver los desafíos en la agricultura*** (gestión de cultivos, reducción de residuos agrícolas, entre otros) ***mejorando así la sostenibilidad del sector.***

¿Qué aprendizajes clave han obtenido en las tres ediciones anteriores?

- Para mí es un orgullo representar a una empresa que en la Argentina está mostrando que se pueden y se deben encontrar estos mecanismos para lograr sinergias de trabajo que sirven para crecer entre todos. El haber logrado que en las tres ediciones anteriores se hayan incorporado muchas y variadas propuestas, demostró que ***RUS es una empresa en innovación permanente.*** El año pasado se presentaron a la convocatoria de la Aceleradora 21 empresas provenientes de diferentes partes del mundo de las cuales 11 cumplieron los requisitos para pasar al ***Pitch Day*** y ***6 resultaron seleccionadas para acelerar sus proyectos.***

El hecho de estar trabajando con estas empresas para seguir incrementando el ***ecosistema RUS*** es una satisfacción enorme porque acá hay intelectualidad, trabajo, perspectiva y diversidad. ***Las aseguradoras hoy sin las insurtechs/ startups no están en condiciones de avanzar como corresponde y eso es algo que venimos comprobando permanentemente.***

- ¿Qué apoyo brindará su compañía a las startups seleccionadas durante el proceso de desarrollo y ejecución de proyectos conjuntos?

- Los proyectos que ingresen al proceso de aceleración van a tener el acompañamiento tanto de **Río Uruguay Seguros** como el de **Digital Insurance LatAm** e **Insurtech Community Hub** para definir su modelo de negocio, recibir mentoring por especialistas de larga trayectoria en seguros, conexión con inversores a nivel nacional e internacional, comunicación y visibilidad de las iniciativas, entre otros beneficios.

- ¿Qué consejos le daría a las *startups* interesadas en participar en esta cuarta edición?

- Las insurtechs y startups nos ayudan a resolver cuestiones específicas con soluciones específicas. Sin ellas, la industria aseguradora no tendría un buen destino, no sería eficiente y no resolvería con rapidez los problemas de nuestros clientes. Contar con su colaboración y aporte no sólo potencia el desarrollo del conjunto sino que además, permite a las empresas llevar al mercado y a los clientes las soluciones más prácticas de acuerdo al mundo tecnológico que estamos viviendo. ***Las insurtechs y startups son hacedoras del futuro y ayudan al cambio constante del sector asegurador.*** Por eso, las invitamos a participar de esta 4° convocatoria de la ***Aceleradora RUS*** para acompañarlas en todo el proceso necesario para su desarrollo.

(Hugues Bertin)

CEO de Digital Insurance LatAm

«Estamos buscando fomentar y acompañar el desarrollo de nuevos emprendimientos, dándoles todas las herramientas y la libertad para que *startups* y *scaleups* tengan éxito»

Con motivo de la apertura de la 4° convocatoria de la ***Aceleradora RUS***, **Hugues Bertin, *CEO de Digital Insurance LatAm***, consultora especializada en innovación y transformación digital, habla sobre los objetivos y los beneficios de participar de esta iniciativa impulsada por **Río Uruguay Seguros** junto a **Insurtech Community Hub** y **Digital Insurance LatAm.**

- ¿Qué tipo de soluciones, tendencias y tecnologías esperás ver en las propuestas de las startups participantes en esta cuarta edición de la Aceleradora RUS?

- Este año, además de focalizarnos en las *insurtech, startup y scaleup* de tecnología que innovan en la cadena de valor y/o de su periferia, ***nos vamos a enfocar en dos nuevas verticales: movilidad sostenible y agrotech.***

Respecto a la ***movilidad sostenible***, sabemos que el futuro de la movilidad está en la innovación y queremos apoyar a emprendedores que estén listos para hacer cambios significativos en la forma en la que nos movemos y cuidamos el ambiente. ***Estamos buscando empresas innovadoras que estén transformando la movilidad y reduciendo el impacto ambiental.***

En cuanto a la ***agrotech***, buscamos ***emprendedores con ideas innovadoras que estén utilizando la tecnología para resolver los desafíos en la agricultura y mejorar*** ➤➤

InSur
Partner of Atradius
Seguros de Crédito y Caución

Protegemos tus cuentas por cobrar y afianzamos tus proyectos

Mirada local con respaldo global

www.segurosinsur.com.ar

Nº de inscripción en SSN 0780 | Atención al asegurado 0800-666-8400 | Organismo de control | www.argentina.gob.ar/ssn | SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

la sostenibilidad del sector. Queremos apoyar a *startups* que estén comprometidas con la creación de soluciones tecnológicas sostenibles en la agricultura, utilizando tecnologías avanzadas, como la inteligencia artificial, la robótica, la automatización, los sensores, la teledetección y la IoT para mejorar la eficiencia en la agricultura y reducir el impacto ambiental.

- En comparación con otros programas de innovación en la industria de seguros, ¿qué aspectos destacarías de la propuesta de la Aceleradora RUS?

- **RUS** ***tiene como propósito contribuir positivamente en la sociedad.*** Con la ***Aceleradora RUS*** estamos buscando fomentar y acompañar el desarrollo de nuevos emprendimientos, dándoles todas las herramientas y la libertad para que startups y scaleups tengan éxito. Después, **RUS** evalúa cuáles son las más propicias para trabajar en conjunto a modo de crear valor para sus socios o mejorar sus procesos internos.

Por otro lado, la ***Aceleradora RUS*** cuenta con ***cuatro elementos diferenciadores: capacitación y training con mentores expertos del sector asegurador, creación de MVP con RUS antes de escalar con un negocio más sostenible, acercamiento a fondos de inversiones internacionales y valorar la sostenibilidad en la propuesta del emprendimiento.***

- ¿Qué aspectos creés que son esenciales para el éxito de un programa de innovación abierta en el sector de *insurtech*, especialmente en el contexto argentino?

- Lo que me sorprende es que los corporativos siempre me describen un programa de innovación abierta como algo simple y, desde mi punto de vista, ***armar un programa de estas características es muy complejo*** y para que sea exitoso requiere de un ***cambio cultural profundo*** y un ***apoyo a largo plazo***, dos dimensiones difíciles para una corporación. Sin embargo, ***con una buena presencia de marca, conseguir startups e insurtechs no es tan difícil.***

En lo que se refiere a los ***aspectos esenciales para el éxito del programa de innovación***, considero los siguientes:

- El apoyo incondicional de la dirección, un coordinador *(«Chief Insurtech Officer»)* apasionado y la capacidad de tener líderes de negocios innovadores interesados en la colaboración con la *startup*.
- La capacidad de la corporación y la *startup* de hacer MVP rápidos con métricas predefinidas que sean los *triggers* para escalar.
- La voluntad de la aseguradora y de la *startup* para solucionar un problema. O sea, ***determinar un problema real -bien descripto- y enamorarse del mismo.*** El error es cuando la corporación desea 'algo' sin saber bien qué y que la *startup*, por su lado, quiera colocar su solución.

Como ven, ***parece simple pero no lo es en la vida real.***

- Desde tu experiencia como consultor, ¿cuál es la mejor forma de que una aseguradora adopte e integre en sus procesos y sistemas las soluciones propuestas por las *startups* en los programas de innovación abierta?

Apoyándome en lo anterior, invito a las aseguradoras a:

- Definir un *leader* que sea innovador, que le guste los emprendimientos y que haga el nexo entre la *startup* y la corporación.
- Involucrar rápidamente un *leader* de negocio que apoye el desarrollo de un MVP con métricas simples y que solucione un problema importante de la empresa.
- Antes de probar un MVP que definan el KPI. Éste les va a permitir decir: *«es exitoso y escalamos»* o *«no es exitoso»*. Antes de lanzar el MVP deben asegurarse de disponer de los datos.
- Aprender a reiterar los procesos 'N' veces hasta que la solución tenga impacto.

- ¿Qué consejos les darías a las startups interesadas en participar en esta cuarta edición?

Les daría tres simples consejos:

- ***«Enamorarse» de un problema***, conocerlo muy bien, disfrutarlo, enfocarse en él lo más posible y, desde ahí, construir una solución potente.
- Asegurarse de que su solución es el mejor costo de adquisición, el costo de administración, el *«lifetime value»* o el riesgo y, sobre todo, cuantificarlo.
- ***Preguntarse el «¿para qué?».*** En qué su *startup* tiene un impacto en la sostenibilidad del mundo, qué aporta al mundo. Si logran dar una dimensión de sostenibilidad, su propósito será evidente.

(Óscar Paz)

Director General de Insurtech Community Hub

«Estamos en un momento muy interesante de crecimiento y expansión de la innovación aseguradora»

Para profundizar sobre los beneficios de este programa, **Óscar Paz, *director general de Insurtech Community Hub***, habla sobre la importancia de la cooperación internacional en el ámbito de las insurtechs y brinda algunos consejos para las startups interesadas en participar de esta edición, para la cual tendrán tiempo de presentar sus propuestas hasta el 22 de junio.

- ¿Cómo se involucra tu hub en esta 4ª edición de la Aceleradora RUS?

- Desde **Insurtech Community Hub** nos involucramos principalmente en tres aspectos: En un primer momento, nos centramos en todo lo relacionado con la ***comunicación y difusión del programa para la captación de startups*** que estén lo más alineadas posible a los retos planteados por **RUS** y hacerlo, además, desde un prisma lo más diverso posible a nivel geográfico. Una vez seleccionadas las *startups* participantes, pasamos a la parte de formación, en la que durante 9 semanas, ***trabajamos el desarrollo de los 9 roles fundamentales para el éxito de una startup*** como son: *Visionario, Growth Hacker, Ejecutor, Negociador, Financiero, Comercial, Marketing, Tecnólogo, Dato.* Por último y no menos importante, llega el momento de las ***mentorías, a través de 6 sesiones repartidas en 3 meses***, reciben mentorización por parte de profesionales y ejecutivos con larga trayectoria en el sector asegurador.

- ¿Cuál es la importancia de la cooperación internacional en el ámbito de insurtech y cómo puede contribuir a la evolución y crecimiento del sector asegurador?

- Bajo mi punto de vista, ***estamos en un momento muy interesante de crecimiento y expansión de la innovación aseguradora.*** Si hacemos un repaso rápido y simplificado de los últimos 20 años vemos que, a principios de los 2000, se innovaba desde las aseguradoras, con la ayuda de consultoras, principalmente. ***Hace unos 10-12 años empiezan a aparecer las primeras insurtechs*** pero todavía no había mucha colaboración con las aseguradoras, más bien se adoptaba un discurso «disruptor», algo que empieza a cambiar ***hace unos 7-8 años cuando algunas aseguradoras empiezan a lanzar programas de innovación abierta. En los últimos 2-3 años estamos viviendo el nacimiento de ecosistemas o hubs especializados en insurtech por todo el mundo***, donde conviven una cada vez mayor diversidad de *players*: reaseguradoras, aseguradoras, *startups,* mediadores/productores, consultoras, inversores, universidades, incluso *hubs* similares de sectores adyacentes como salud, movilidad, *fintech*, entre otros. Y, de forma paralela, estamos viendo alianzas que se establecen entre ellos, que podríamos llamar ***«ecosistemas de ecosistemas»***, que está produciendo un ***«efecto red»*** donde el contenido y las oportunidades de negocio crecen de forma exponencial a la par que las interacciones entre los miembros de diferentes países. Esto hace que, por ejemplo, a una *startup* o plataforma tecnológica que quiera expandirse, se le facilite hacer un *«soft landing»* en otro país o conseguir una inversión a nivel internacional.

- Desde tu visión a nivel de *hub*, ¿cuáles son los principales retos a los que se enfrenta el sector asegurador en un momento en el que las tecnologías exponenciales son adoptadas de forma cada vez más rápida y masiva?

- Fruto de esta adopción masiva ***estamos viendo una creciente capacidad de monitorizar casi cualquier actividad en tiempo real,*** algo que no pasa desapercibido para emprendedores de sectores adyacentes que se acercan al sector asegurador para ofrecer sus servicios de finanzas conectadas, salud conectada o movilidad conectada para facilitar un mejor conocimiento de la exposición al riesgo que tienen asegurados y que este conocimiento, además de poder ser utilizado en la personalización de la prima, pueda dar lugar a servicios proactivos que protejan de forma permanente al asegurado, pudiendo incluso evitar el siniestro. ***Esta «servitización proactiva» es uno de los principales retos del sector asegurador***, tras entender que la transformación digital va más allá de la digitalización de los modelos actuales de aseguramiento y debe dedicar recursos a que esto suceda.

La mejor forma de ejemplificar este reto es precisamente compartiendo una anécdota que nos contaba uno de los panelistas que invitamos a un reciente evento llamado *ICH Meetups*. Nos relataba que hacía poco había sufrido un accidente de coche y que en ese contexto tenía 3 empresas en su mente: el fabricante del coche, la empresa de *leasing* a través de la cual había contratado el coche y la aseguradora de la póliza del coche. Y nos preguntaba: *«¿Quién creéis que se puso en contacto conmigo primero?».* La respuesta fue *«el fabricante del coche».* La moraleja era que ***en un mundo cada vez más conectado, con coches conectados, el seguro todavía sigue desconectado en momentos clave como es el siniestro de un coche (conectado) que tiene asegurado.***

- Desde tu experiencia en la innovación abierta, ¿cuáles son los principales desafíos para lograr una exitosa colaboración entre corporaciones y *startups*?

- Como comentaba antes, ***la innovación abierta lleva en el sector asegurador desde hace unos 7 u 8 años coincidiendo más o menos con la explosión de inversión en insurtech que hubo en el 2015*** y que marcó el punto de arranque para que muchas corporaciones empezaran a entender que la colaboración con talento emprendedor externo debía formar parte de su ecuación para abordar la transformación digital de sus modelos e incluso para avanzar en su visión estratégica. Sin embargo, muchas de estas unidades de innovación abierta siguen dimensionadas de forma similar al principio, por lo que ***uno de los desafíos pasa por hacer que las corporaciones doten de más recursos y perímetro de acción e influencia a esas unidades de innovación abierta para que puedan estar a la altura del crecimiento*** que se está produciendo en el ecosistema emprendedor donde las propuestas e iniciativas se han multiplicado respecto a hace unos años tanto en cantidad como en calidad.

- ¿Qué consejos les darías a las *startups* interesadas en participar en esta cuarta edición?

- Me gustaría darles tres consejos para participar en esta 4ª edición de la ***Aceleradora RUS***: Por un lado, ***que tengan una propuesta de valor clara y bien definida.*** Debe quedar claro cómo la solución o tecnología de la *startup* puede aportar valor a **RUS**, ya sea mejorando la eficiencia, reduciendo costes, mejorando la experiencia del cliente, abriendo nuevos mercados, entre otros. Por otro, ***asegurarse de que su modelo es tanto viable como escalable,*** es decir que partiendo de la capacidad de generar ingresos, tengan un camino claro hacia la rentabilidad y la capacidad de escalar la solución a medida que crece la empresa. Y por último, ***que sean capaces de adaptarse y ser flexibles.***

Los programas de innovación abierta a menudo implican trabajar de cerca con la aseguradora y puede que se requiera que la *startup* ***adapte su solución o modelo de negocio*** para satisfacer las necesidades específicas de la aseguradora, en este caso de RUS.

¡Mucha suerte a todas las startups candidatas!

SEGUROS MEDICOS
Su compañía, su seguridad
LA COMPAÑÍA CON MAYOR PRESENCIA Y EXPERIENCIA EN EL PAÍS EN DEFENSA DEL EQUIPO DE SALUD.
Con la experiencia y el respaldo de la ASOCIACIÓN DE MÉDICOS MUNICIPALES DE LA CIUDAD DE BUENOS AIRES.
SEGUROS MEDICOS Viamonte 1674 – CABA.
Tel (5411) 5811-3228 / 5811-3510 / 5811-3519 / 5811-3918
info@segurosmedicos.com.ar - www.segurosmedicos.com.ar
Nº de inscripción en SSN 0749
Atención al asegurado 0800-666-8400
Organismo de control www.argentina.gob.ar/ssn
SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

[BrevesdeInforme]

La Segunda Seguros estrena nuevas oficinas en Buenos Aires

Se refaccionaron los espacios teniendo en cuenta la sustentabilidad y las nuevas modalidades de trabajo flexibles. ***Como parte del proceso integral de rebranding*, La Segunda Seguros *renovó la identidad visual de sus oficinas en Buenos Aires***, ubicadas en Puerto Madero. Priorizando la experiencia del usuario, se diseñaron nuevos espacios basados en la tecnología, el bienestar, la colaboración, ***con el foco en la innovación y la sustentabilidad.***

Las personas en el centro

Desde el área de Logística de **La Segunda** detallaron que ***se adaptó la arquitectura a la nueva modalidad de trabajo híbrido***: escritorios despersonalizados que favorecen la flexibilidad y las metodologías ágiles, división de zonas calma y recreativa y una nueva distribución de puestos. Además, se sumaron ***boxes para reuniones informales***, un sector de café y *living* para encuentros espontáneos, así como ***mesas colaborativas para facilitar el trabajo en equipo.***

Desde la empresa resaltaron que el proyecto fue desarrollado 100% internamente y ***se planificó poniendo a las personas en el centro***, enfocados en lo que las colaboradoras y colaboradores necesitan y valoran.

Rebranding

Hace unos meses **La Segunda Seguros** lanzó su nueva imagen, adaptada a los cambios culturales, donde la innovación, la sostenibilidad y los desafíos tecnológicos son claves. El proceso de *rebranding* se realizó en conjunto con la consultora *Shakespear Works*, la agencia de publicidad *Young & Rubicam (VMLY&R)* y la agencia de medios *Coco*. Recientemente estrenaron su ***nuevo spot publicitario*** con ***Manu Ginobili***, que desde hace 11 años acompaña a la marca, y ***Paula «la Peque» Pareto***, que se sumó por primera vez. Ambos representan el mensaje principal de la campaña ***«Seguro podés»***, ya que demuestran que con ***compromiso, dedicación y esfuerzo***, es posible alcanzar los sueños y llegar lejos.

Grupo Sancor Seguros puso en marcha una nueva edición de su programa *«DALE Embajadores»*

En el marco del programa ***DALE (Desarrollando Alas en la Empresa)***, que nuclea todas las iniciativas direccionadas a su cuerpo de ventas, el **Grupo Sancor Seguros *reactivó su convocatoria denominada «DALE Embajadores»*,** con el objetivo de seleccionar entre sus continuadores de cartera a quienes asumirán un rol destacado como ***representantes en viajes de intercambio a los países en donde el Grupo tiene presencia: Brasil, Uruguay y Paraguay.***

A través de un trabajo final, los continuadores se postularon para desempeñar este rol, bajo la consigna: *«Apliquemos el concepto de 'cadena de valor' a tu organización»*, pensándolo como una herramienta de pensamiento estratégico que pone el foco en los clientes, para identificar oportunidades en las que podrán mejorar la entrega de «valor» hacia ellos. Como paso siguiente, un jurado compuesto por funcionarios del **Grupo Sancor Seguros** seleccionó a los representantes que viajarán a cada destino.

Esta nueva edición del programa dio comienzo con el viaje a Asunción, capital de Paraguay, donde los jóvenes Productores Asesores pudieron conocer las oficinas de **SANCOR SEGUROS**, tomar contacto con la realidad del mercado local, relacionarse con pares y recorrer la ciudad. El cronograma continuará durante junio y julio con los viajes correspondientes a Uruguay -primero- y Brasil -después-.

«Queremos felicitar a los Embajadores seleccionados y a todos los participantes. La convocatoria y el nivel de compromiso fueron excelentes, lo que demuestra la aceptación y éxito de este programa y nos obliga a seguir potenciándolo», destacó **Osiris Trossero, *Director de RRPP y Servicios al Productor Asesor de Seguros del Grupo Sancor Seguros*.**

Orbis Seguros anuncia un aporte de liquidez de 3 millones de dólares

El objetivo de este nuevo aporte persigue el ***seguir apostando al crecimiento de la Aseguradora***, a pesar de la difícil coyuntura por la que atraviesa el mercado asegurador, ***brindando a sus asegurados compromiso y un servicio de calidad.***

Este aporte se suma a los ya efectuados el año pasado, lo que demuestra el crecimiento y el interés por ***mantener a Orbis entre una de las principales Aseguradoras del mercado.***

*«De esta manera el **Grupo Orbis** demuestra una vez más, y como lo ha venido efectuando hace ya más de 50 Años, que es un Grupo Económico sólido, y a la altura de las circunstancias»*, destaca **Ary Gerson, *CEO de Orbis Seguros*.**

Alemania: Destino Internacional de *Intēgrity Champions 2022*

Como todos los años, se llevó a cabo el concurso de **Intēgrity Seguros** para ***premiar a los mejores PAS por su producción. El destino del viaje internacional fue Alemania***, donde se visitaron las ciudades de Berlín y Múnich.

En el marco de su programa de incentivos, **Intēgrity Seguros *premió a los productores ganadores del Concurso 2022 con un viaje a Alemania***, específicamente a las ***ciudades de Berlín y Múnich***, del 15 al 22 de mayo. Durante esta experiencia enriquecedora, ***25 PAS de la compañía tuvieron la oportunidad de participar de diversas actividades.***

Por parte de la compañía viajaron **David Rey Goitia, *Presidente de Intēgrity Seguros*; Claudio Bragagnolo, *Director Comercial*** y **Marcelo Perona, *Gerente Técnico*.** Juntos lideraron y guiaron a los PAS con el objetivo de estrechar vínculos y fomentar una cultura de trabajo en equipo y *networking*.

El itinerario incluyó una serie de actividades que combinaron la exploración cultural y la integración. Los participantes tuvieron la oportunidad de disfrutar de un crucero por el río Spree, donde pudieron admirar los impresionantes paisajes de Berlín mientras intercambiaban ideas y experiencias. Además, se organizaron almuerzos y cenas en lugares emblemáticos.

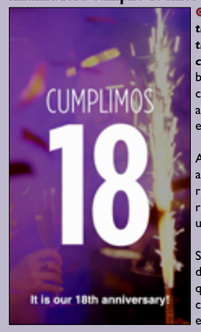
Una de las experiencias destacadas fue la visita a *BMW*, donde los PAS pudieron sumergirse en la innovación y la excelencia alemana en el ámbito automotriz experimentando de cerca la calidad y el diseño de sus vehículos de vanguardia. A su vez, la visita al Seehaus, un lugar idílico ubicado junto a un lago permitió a los participantes la oportunidad de relajarse, conectarse con la naturaleza y disfrutar de una experiencia gastronómica única.

El viaje culminó con una visita al estadio del *FC Bayern Múnich*. Allí, los PAS tuvieron la oportunidad de conocer las instalaciones y experimentar la pasión por el fútbol que caracteriza a Alemania.

*«En **Intēgrity** valoramos enormemente la importancia de fomentar la integración de equipos a través de experiencias enriquecedoras y la construcción de relaciones sólidas. Este viaje internacional ha sido un paso clave en ese sentido, brindando a los PAS junto al equipo directivo la oportunidad de crecer tanto a nivel profesional como personal»*, destacó **Rey Goitia** luego del viaje.

Intēgrity Champions es el beneficio más importante del programa de incentivos que **Intēgrity Seguros** ofrece a sus Productores. En este concurso ***viajan alrededor de 50 PAS todos los años, a dos tipos de viajes: uno local y otro internacional***. Los mismos buscan ***premiar a los Asesores de Seguros por el logro de sus objetivos comerciales*** a lo largo de todo un año de trabajo.

Afianzadora cumplió 18 Años y festejó la «Mayoría»



El 1° de junio celebramos nuestros 18 años compartiendo una trayectoria que nos identifica como argentinos, pero que también nos enfrenta al desafío de seguir creando maneras innovadoras de abordar un futuro incierto, volátil, en permanente transformación.

Aún nos quedan muchas metas por alcanzar, convencidos que la experiencia acumulada nos dará las herramientas para acercarnos a cada una de ellas.

Seguimos invirtiendo en la consolidación de un proyecto económico, que hoy comparte protagonismo con políticas de impacto positivo en la sociedad y el ambiente.

Queremos agradecer profundamente a todos los que hicieron posible este sueño llamado Afianzadora. Que apuesta a seguir apoyando la cadena de valor de la PYME argentina, en busca de un país con menores desigualdades y mayor crecimiento sostenible. Como el que hoy celebramos con todos ustedes.

Y lo vamos a lograr. Porque elegimos creer.
¡Muchas gracias!
El equipo de Afianzadora.

#CulturaAfianzadora
Afianzadora - Seguros de Caución
https://www.afianzadora.com.ar/

Mendoza: pionera en la conformación del Cuerpo Médico Forense

• La Suprema Corte de Justicia de Mendoza ha dispuesto por acordada 31.082 la integración del «Cuerpo Interdisciplinario Oficial de Peritos del Fuero Laboral», según lo establecido por la Ley 27.348 de 2017, ***disponiendo la incorporación de 5 profesionales médicos.***

• Frente a la elevada litigiosidad existente, resulta inexplicable que las demás provincias adheridas a la Ley 27.348 no cuenten con este instituto de expertos convocados por concurso, previsto por la ley hace ya 6 años.

Mendoza se ha convertido en la ***primera provincia en contar con un cuerpo de peritos médicos***, convocado por concurso de antecedentes, para mensurar las incapacidades producto de un accidente de trabajo o enfermedad profesional. La medida implica ***un importante paso adelante en la calidad de la tarea pericial***, lo que significa también una mejor administración de la justicia. Las ventajas que ofrece contar con un cuerpo médico forense son evidentes:

• La ***jerarquización de la labor pericial*** mediante el ***profesionalismo*** de sus ***integrantes elegidos por concurso de antecedentes*** y no por simple anotación en un listado, recibiendo luego causas por sorteo.
• La ***equidad en el tratamiento de los trabajadores***, a misma dolencia, misma evaluación a la hora de peritar las incapacidades derivadas de un accidente laboral ***tomando como vara objetiva el Baremo de ley*** (Tabla de Valoración de Incapacidades), asegurando a todos igual trato y,
• La ***remuneración desacoplada de la sentencia y establecida en función del acto médico.***

Estos criterios cumplen lo exigido por la Ley y contribuyen a preservar el Sistema de Riesgos de Trabajo que, en sus 27 años de existencia, ha apostado a la ***mejora continua***, al punto de ***convertirse en un aspiracional para los trabajadores*** que no disponen de una cobertura que garantice una ***reparación inmediata, integral, automática y de calidad frente a un siniestro laboral.***

Litigiosidad imparable. Sin embargo, este sistema se sigue encontrando amenazado por una litigiosidad creciente anclada en un hecho paradojal. Es que conforme decrece la accidentabilidad y el índice de fallecimientos (-78% y 16.500 vidas salvadas) en el entorno laboral, fruto del compromiso con las actividades de prevención de todos sus actores, la litigiosidad ha venido aumentando, alentada por honorarios periciales acoplados al monto de la sentencia. Tal y como sucede en demás jurisdicciones que, a pesar de haber adherido a la Ley 27.348, no han conformado aún, inexplicablemente, sus cuerpos médicos forenses.

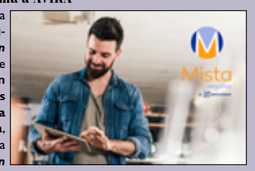
Mendoza detentaba en 2022 el 3° lugar en el ranking nacional de demandas por accidentes laborales y enfermedades profesionales. En los 5 primeros meses de 2023, acumuló más de 3.200 nuevas demandas.

A partir de ahora, deberían disminuir los incentivos a litigar, al unificar los criterios de evaluación (en las distintas instancias de evaluación se utiliza el mismo criterio) ***y al desacoplar los honorarios de los peritos del resultado del juicio.***

La provincia cuyana brinda un ejemplo de seriedad en el cumplimiento de la ley y sienta las bases para un sistema laboral más justo y competitivo. De funcionar conforme lo previsto, su contribución también debiera traer alivio a una justicia saturada y con enormes sobrecostos por la judicialización exacerbada.

Link a la Acordada: ***https://jusmendoza.gob.ar/spa-inicio/ Acordada 31.082.***

Mista Seguros se suma a AVIRA



Con el ingreso de esta nueva compañía del Grupo Sancor Salud ***ya son 43 las asociadas.*** Desde **AVIRA, Asociación Civil de Aseguradores de Vida y Retiro de la República Argentina**, nos complace anunciar la reciente ***incorporación*** **de Mista Seguros**, ***empresa del*** **grupo Sancor Salud.**

«Con esta reciente y valiosa incorporación se consolida y enriquece el conjunto de 43 compañías líderes que integran la cámara de Seguros de Personas y, sin duda, también se incrementa su representatividad sectorial -sostiene **Irene Capusselli, *Presidenta de AVIRA*-**. *En nombre de todos le damos una muy cordial bienvenida y la invitamos a participar de nuestras 16 diferentes comisiones temáticas de trabajo. Compartir visiones y filosofías impulsa el crecimiento del mercado y colabora con la creación de mayor conciencia aseguradora en nuestra sociedad».*

Miguel Omar Altuna, *Presidente de Mista Seguros*, afirma que desde sus inicios, el **Grupo Sancor Salud** asumió el compromiso de brindar a la sociedad un servicio completo de cuidado para las familias argentinas en los momentos más importantes de sus vidas. *«Para completarlo creamos **Mista Seguros**, que ofrece un amplio abanico de opciones en coberturas de seguros de personas para sus dos líneas: vida y accidentes personales. A ambas propuestas pueden acceder tanto individuos como empresas, ya que el objetivo* -explica- *está puesto en que quien contrate pueda sentir la confianza de proyectar su futuro con tranquilidad. Sumarnos a **AVIRA** constituye un paso fundamental en la trayectoria de esta nueva empresa».*

CONSULTORÍA ACTUARIAL / SOFTWARE TÉCNICO

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

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

Para obtener más información, contacte a:

Fernando Mesquida
fernando.mesquida@milliman.com

Hector Gueler
hector.gueler@milliman.com

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

Milliman

Zurich Innovation Championship anunció las 13 *startups* ganadoras

• *El programa global de startups de Zurich atrajo un récord de 3.500 presentaciones.*
• *Las startups elegidas ahora entran en una fase de aceleración de cuatro meses para desarrollar sus soluciones* y prepararse para su lanzamiento al mercado a finales de este año.

Zurich Insurance Group (Zurich) ***seleccionó a trece startups para transformar el mundo de los seguros*** y encontrar nuevas formas de atender a los clientes y lo hizo en el marco de su programa global ***Zurich Innovation Championship, el mayor concurso de innovación abierta para startups en la industria de seguros.*** Este año, en su cuarta edición, se buscó descubrir ideas innovadoras y disruptivas orientadas en cinco categorías diferentes: *Customer Experience, Commercial Insurance, Distribution Partnerships, Digital Enablement y Sustainability.* En ***Argentina***, de las propuestas recibidas, fueron tres las *startups* que presentaron sus proyectos a nivel global: ***Almaya Life; WiAgro y Greener Bio.***

«Mediante la colaboración con las startups, continuamos obteniendo las ideas audaces y con visión de futuro que se necesitan para crear un impacto real para nuestros clientes», dijo **Ericson Chan, *Chief Information & Digital Officer del Grupo***. *«Con las iniciativas ganadoras de este año, continuamos empujando los límites de los seguros de hoy».*

Los ganadores de este año presentan soluciones a una serie de desafíos en los que los seguros pueden asumir un papel proactivo, desde el uso de biosensores para mejorar los resultados de salud hasta el marketing de contenido interactivo para conductores y herramientas digitales para mejorar el rendimiento comercial y la atención al cliente. Los ***ganadores en cada categoría*** son:
• *Commercial Insurance:* ***Citalid, Hence Technologies, KorrAI, Spotr.ai***;
• *Experiencia del cliente:* ***EpiQMax, Fisify, Miss Moneypenny Technologies***;
• *Facilitadores digitales:* ***Omni:us, TruEra***;
• *Alianzas de distribución:* ***4.screen, Minalea***;
• *Sustentabilidad:* ***Agave Biosensors, Wysa***.
Además de los ganadores de este año, ***Zurich tiene colaboraciones continuas con 30 de los ganadores y participantes anteriores del Zurich Innovation Championship***, con algunas de las iniciativas ya implementadas en varios países.

«En los últimos años, el mercado de insurtech ha florecido y vemos muchas oportunidades para aprovechar esas nuevas ideas y tecnologías e integrarlas en la forma en que trabajamos», dijo **Paolo Mantero, *Chief Strategy Officer del Grupo***. *«Estas iniciativas abordan áreas importantes en las que creemos que abrazar la transformación es crucial para el futuro de los seguros».*

Desde la validación de sus iniciativas hasta el lanzamiento de pilotos

Los ganadores ingresan a una fase de aceleración de cuatro meses durante la cual probarán la viabilidad práctica de sus iniciativas y prepararán un plan de negocios junto con las unidades de negocios de **Zurich** que las seleccionaron. ***Las 13 startups se beneficiarán del apoyo financiero y no financiero***, que incluye el ***coaching de ejecutivos de Zurich***, así como de expertos en temas internos y externos. ***Aquellos que puedan validar con éxito sus iniciativas trabajarán de manera local y global con Zurich hacia la adopción conjunta***.
Además de trabajar con las iniciativas ganadoras, **Zurich** también explorará formas de colaborar con otros participantes del ***Zurich Innovation Championship*** de este año. Desde la edición del año pasado, **Zurich *está trabajando actualmente con seis participantes adicionales junto con nueve de los ganadores mundiales.***

Etapa local del concurso en Argentina

En la instancia local del concurso conocido como ***ZIC #Superday, tres startups fueron las elegidas y ganadoras de este ciclo.*** Una de las seleccionadas fue **Almaya Life**, una empresa dedicada a proteger el recurso más valioso de las personas: sus mentes. **Almaya Life *ha desarrollado una aplicación única que permite a los usuarios crear autobiografías interactivas***. Esta innovadora *app* les permite cargar contenido, responder preguntas y recibir sugerencias sobre sus vidas, brindándoles una experiencia similar a un juego.
Otra ganadora destacada fue **WiAgro**, quien obtuvo el premio por segundo año consecutivo en la etapa local. **WiAgro *es una plataforma digital global de postcosecha que monitorea las condiciones del campo y los granos en tiempo real, desde cualquier ubicación.*** Su tecnología permite un control exhaustivo de las condiciones y garantiza la calidad de los productos agrícolas después de la cosecha.
Finalmente, **Greener Bio** también fue reconocida como ganadora. Esta empresa ***ha desarrollado el primer sistema operativo de gestión de residuos que habilita la monetización del impacto ambiental a través de la trazabilidad mediante web.*** Su herramienta digital facilita la validación de las acciones ambientales en la economía circular y la gestión de residuos, lo que permite la comercialización del impacto mediante certificados. ***Estas tres empresas sobresalieron en el concurso local***, demostrando su capacidad para innovar y abordar desafíos importantes en los cinco desafíos propuestos.
Para obtener más información sobre el ***Zurich Innovation Championship*** y sus ganadores de 2023 visita ***https://www.zurich.com/zic***

Grupo Sancor Seguros organizó un evento en las Cataratas para reconocer el desempeño de sus PAS

El 5 y 6 de junio, el **Grupo Sancor Seguros** llevó a cabo su evento correspondiente a 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 las Cataratas del Iguazú.***

La estadía incluyó la visita al *Parque Nacional Iguazú* y la imponente *Garganta del Diablo*; el recorrido nocturno a la luz de la luna llena, que brindó otra perspectiva de la que está considerada entre las siete Maravillas Naturales del Mundo; un show sorpresa y otras excursiones.

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.

«El reto que nos plantea el mundo actual, en materia de negocios, pasa por animarse a crecer, a superarse día a día, a desafiar los propios límites para ser mejores profesionales a cada paso. En esta instancia queremos felicitar a nuestro cuerpo de ventas por su compromiso, por la constancia y por el esfuerzo realizado, al tiempo que es una invitación a que sigamos trabajando juntos para continuar creciendo y potenciando lo mejor de cada uno», manifestó **Osiris Trossero**.

A través de este evento, el **Grupo Sancor Seguros *premió el esfuerzo de quienes constituyen sus aliados estratégicos en el negocio.***

Lanzamiento Prevenir 2023 – UART

Agenda Junio – ***Para la promoción de la seguridad y la prevención de riesgos laborales.***
La **Unión de Aseguradoras de Riesgos del Trabajo (UART)** anuncia el ***lanzamiento de su Prevenir 2023***, un ciclo de actividades de formación y actualización profesional en ***seguridad y salud en el trabajo.*** Con la coordinación de **FISO (Fundación Iberoamericana de Seguridad y Salud Ocupacional)** y una nutrida agenda, se abre la inscripción a las capacitaciones de junio, todas ellas gratuitas.

A continuación, la agenda del mes:
Jueves 15/6 – 9 hs
161° Seminario sobre prevención de riesgos laborales en la actividad agropecuaria
«SGA Aplicada al uso de agroquímicos».
Experto: **Ing. Alberto Villa**
Ingeniero químico y laboral con posgrado en Seguridad e Higiene. Lidera programas de formación de personal en el ámbito privado y público en cuestiones generales de Seguridad Laboral, en particular en temáticas vinculadas a contaminantes químicos y físicos de los ambientes de trabajo.
Inscripciones: ***https://bit.ly/inscripcion216seminario***

Jueves 22/6 – 9 hs
217° Seminario sobre prevención de riesgos laborales
«Buenas prácticas de Higiene Ocupacional en toda la cadena de producción».
Experto: **Ing. Hernán Valderrama**
Inscripciones: https://bit.ly/inscripcion217seminario

Jueves 29/6 – 9 hs
162° Seminario sobre prevención de riesgos laborales en la actividad agropecuaria
«Manejo manual de cargas en el agro».
Experto: **Lic. Pablo Mercado**
Inscripciones: ***https://bit.ly/inscripcion218seminario***

Para información adicional del ciclo Prevenir, visitar:
https://uartprevenir.ar/
Consultas: *hola@uartprevenir.org.ar*

La importancia de actualizar el valor de los activos asegurados para acompañar la inflación

En ocasiones, por desconocimiento del asegurado o por variaciones en los precios, ***puede suceder que la suma asegurada no coincida con el valor del interés***, provocando que se tenga contratado un infraseguro. Desde **La Perseverancia Seguros *explican cómo prevenir esta situación.***

Al momento de contratar un seguro, hay algunas variables que no pueden ser pasadas por alto. Entre ellas, ***resulta fundamental conocer y evaluar correctamente el valor de los bienes al momento de celebrar el contrato de seguro***, ya que de ello dependen tanto la satisfacción y tranquilidad del asegurado, como el equilibrio técnico del asegurador para poder garantizar las coberturas.
En países como Argentina, en el que las economías se ven permanentemente afectadas por la alta inflación, ***los valores y precios de los bienes se modifican constantemente.*** Se sabe que este contexto económico influye en todas las industrias y sectores, tal es el caso del rubro de los seguros, en el que los infraseguros son altamente recurrentes.
Pero, ***¿qué son los infraseguros?*** Desde **La Perseverancia Seguros**, compañía líder en el mercado con más de 117 años de trayectoria, explican que *«se incurre en un infraseguro cuando la suma asegurada de un bien es inferior a su valor de reposición al momento del siniestro».*

«Lo óptimo es que exista un seguro pleno», comenta **Adalberto Bruzzone, *director de La Perseverancia Seguros***, y desarrolla: *«esto implica que la cantidad que se fije en la póliza refleja con exactitud el valor del bien. De esta manera, el valor de la prima a abonar por el seguro será adecuado al valor real del bien asegurado y, si ocurre un siniestro, la indemnización coincidirá en su totalidad con el valor del daño sufrido».*

En ocasiones, por desconocimiento del asegurado o por variaciones en los precios, ***puede suceder que la suma asegurada no coincida con el valor del interés***. Esta situación impacta directamente en el patrimonio, ya que al recibir la indemnización correspondiente, la misma resulta menor a la esperada, y no se alcanzan a cubrir los daños del siniestro.
Los seguros que generalmente se ven más impactados son las coberturas de combinado familiar, incendio, integrales de comercio e integrales de industria. En el caso de los automóviles, dado que los seguros se rigen por tablas de valor del bien y los montos se actualizan periódicamente, el infraseguro suele ser menor. Entre los principales incidentes que desembocan en un infraseguro, se encuentran los incendios, rayos, explosiones o similares que derivan en la destrucción total, o parcial del patrimonio.

¿Cómo prevenir el infraseguro?

Por un lado, ***es muy importante informar a la compañía aseguradora sobre los cambios de patrimonio***: por ejemplo, al incluir accesorios en un automóvil, o al adquirir nuevos bienes (como electrodomésticos o dispositivos tecnológicos) en un hogar.
Por otro lado, en situaciones de actualización continua de los valores patrimoniales, ***es aconsejable volver a calcular el costo de los bienes asegurados, con cierta frecuencia, como una o dos veces por año.***

«Nuestro deber como aseguradora es generar conciencia a nuestros clientes y aconsejarles mejores prácticas para resguardar su patrimonio, contando además con el asesoramiento personalizado de nuestros productores de seguros, para que sus bienes tengan la mejor protección», concluye **Bruzzone.**

Grupo Sancor Seguros fue visitado por el piloto «Manu» Urcera en su Casa Central

El pasado 9 de junio, el **Grupo Sancor Seguros *recibió en su Casa Central de Sunchales (Santa Fe) al reconocido piloto de automovilismo José Manuel Urcera***, en el marco de una visita institucional y de relacionamiento.

El rionegrino, que viene de consagrarse Campeón de la Temporada 2022 de Turismo Carretera, estuvo acompañado en su estadía por el ***Presidente y Vicepresidente de SANCOR SEGUROS*, Gustavo Badosa y Eduardo Reixach**, respectivamente; el ***Consejero por la Zona Sede Río Negro*, Vicente Pili;** y el ***Director de RRPP y Servicios al Productor Asesor de Seguros*, Osiris Trossero**.

Cabe destacar que desde hace varios años, ***Urcera recibe el apoyo en calidad de sponsor de* SANCOR SEGUROS**, que cuenta con presencia directa en Río Negro desde 1957.

gourmand

profile
profile

Cocina sofisticada a base de plantas

LET IT V

ficha técnica
ficha técnica

Nombre	***LET IT V***
Especialidad	*Cocina saludable a base de plantas*
Socios	*Gabriel Hendler / Darío Leibovic / Uriel Hendler*
Locales & Horarios	***Boutique:*** *Costa Rica 5865, Palermo. Miércoles a Lunes, de 9.30 a 23.30 hs. Martes cerrado.*
	Garden: *Mercedes 3987, Villa Devoto. Martes a Domingos, de 9.30 a 23.30 hs. Lunes y días de lluvia cerrado.*
	Lounge: *Castañeda 1872, Belgrano. Lunes de 16.30 a 19 hs.; y de Martes a Domingos de 9.30 a 23.30 hs.*
	Street & Arts: *Avda. Corrientes 1660, Local 2. Manduca, Paseo La Plaza. De Lunes a Domingos de 9 a 0 hs.*

Historia y Concepto

Let It V es el proyecto gastronómico de tres socios -***Gabriel Hendler, Darío Leibovic y Uriel Hendler***- que se unieron con una misma idea: ***ofrecer un menú rico y saludable a la vez.*** La idea se materializó y, hoy en día, ya cuentan con cinco sucursales en diferentes barrios porteños, donde no solo promueven el fortalecimiento de la salud física y mental a través de la alimentación, sino que también refuerzan el concepto con una ***mirada sustentable y socialmente responsable.*** Recientemente, se sumó al proyecto ***Dante Franco***, quien oficia de chef ejecutivo.

«Let It V nació en Buenos Aires con el objetivo de crear comida inclusiva, creativa e irresistible. Lo que empezó como un proyecto que nos apasionaba empezó a crecer, expandiéndose a pesar de la pandemia del Covid-19 y llegando cada vez a más personas. Buscamos ofrecer diferentes formatos que abarquen diversos estilos de vida: Si necesitás un bocado rápido para almorzar o querés cenar con tus amigos, nuestro compromiso es que comas bien y te sientas bien con lo que comés, estés donde estés», se autodefinen desde **Let It V**.

Locales

Cada uno de los locales tiene su propia identidad: el de Palermo, donde todo empezó, es ***Boutique***, con barra y terraza incluida; el de Belgrano, ***Lounge***, donde destacan con *Sushi* y *Kamado*; el de Devoto, ***Garden***, con un pasillo que lleva a un patio escondido, el de Manduca es ***Street & Arts***, una propuesta -en pleno centro de CABA- más bien descontracturada, y el de Honduras (que es solo *delivery* y *take away*). Además, cuentan con un centro para producción en Vicente López, que también lo utilizan para desarrollar ideas y capacitaciones. A su vez, se vienen dos aperturas por delante: Villa del Parque y Nordelta.

Ambientación

La decoración está unificada, aunque cada uno de los locales tiene su impronta. En el de Belgrano, por ejemplo, predomina el color verde agua en su barra, tiene azulejos alargados y sillas de pana. La iluminación es un detalle que resalta, porque cada lámpara está pensada para crear una atmósfera amena y agradable. Lo mismo sucede con la madera colocada en las paredes y la vinoteca, que genera una sensación acogedora. La disposición de las mesas y las sillas propicia una cercanía con el *sushiman* o el *bartender*, al estilo japonés, donde el diálogo entre el comensal y los profesionales de la gastronomía fluye de manera orgánica y feliz. Además, el *set* de vajilla que utilizan fue creado de manera cien por ciento artesanal por *Muk*, la marca de una artista con vasta trayectoria que se inspiró en los colores de la tierra para darles vida a las tazas, platos, azucareras, etc.

Un dato no menos importante es que su *packaging* para *delivery* y *take away* es sustentable, de cartón fino y reforzado, con un diseño particular.

Público

En líneas generales, **Let It V** abarca un público amplio, cuyas edades oscilan entre los 24 a los 50 años, porque cada día son más y más las personas que experimentan este tipo de cocina gracias a que los jóvenes las impulsan a la experiencia de descubrir nuevos sabores y combinaciones a base de plantas.

Gastronomía

La marca cuenta con espacio propio para investigar y desarrolla constantemente distintos tipos de fermentos y pruebas para lograr, por ejemplo, las texturas de los quesos y huevos porque son difíciles de reemplazar. Se abastece de productos orgánicos y libres de pesticidas, de productores independientes que trabajan la tierra. También busca alternativas sin azúcar y, en lo posible, artesanales porque su objetivo es que los alimentos estén bien limpios y cuidados. Actualmente, trabaja con la marca *Cuatro Estaciones*, que no solo es su proveedor de confianza, sino que le ayuda a contactarse con otros pequeños productores. ➸

LET IT V

Cocina rica y saludable, sustentabilidad y cordialidad

«Creemos en la naturaleza y la capacidad que tiene de brindarnos alimentos que nos curan, transforman y fortalecen, no solo fisicamente sino también mental y anímicamente», destacan desde **Let It V** como filosofía de vida.

En lo que respecta a la propuesta gastronómica, las cartas fueron diseñadas en conjunto por el chef ***Daniel Aguirre*** y por el chef ejecutivo ***Dante Franco***, donde cada sucursal tiene la suya propia con opciones que se repiten en todas. Es una carta que cambia en cada estación debido a que utilizan los vegetales de cada época del año. Sobresalen los ***platitos para compartir***, como el *Hummus de hierbas* (con pepinos en pickles, garbanzos crocantes y tomates marinadas y asados al *kamado*) o la *Cake de ricota de maní* (con duraznos asados, tomates frescos, rúcula y *microgreens*). Las ***ensaladas*** son una parte importante del menú y la sugerida es la de *Quinoa* (con boniatos asados, zanahorias glaseadas, kale, castañas y hierbas). Como ***principal***, se puede pedir un *Bife de tofu a las 5 especias* (se cocina con 5 especias chinas, asado en kamado, sweet chili, palta, hojas verdes, pickles, cajú y sésamo) o el *Arroz salteado* (con vegetales, piña grillada, tofu frito, salsa agripicante de piña y maní tostado).

Maxi Nader es el *sushiman* y creador de las ocho piezas veganas que aquí se ofrecen. Algunas de las opciones son los *Lennon* (con vegetales en tempura, queso de anacardo con cobertura de *shitakes* marinados y gajos de lima fresca) y los *Maki Furai* (con portobellos grillados, palta, verdeo y vegadelphia, rebozado en panko y finalizado con salsa teriyaki). Otra alternativa muy interesante es la ***degustación de nigiris y gunkans***, que incluye dos *nigiris* de portobello grillado, manteca japonesa, sal de *huacatay* y lima; dos *gunkans* de gírgolas, salsa anticuchera y lima; dos *nigiris* de choclo tataki y chimichurri *nikkei* y dos *nigiris* de berenjena, salsa tare y sésamo blanco.

En la sucursal de Palermo, hay disponible un ***«Vrunch»***, únicamente los sábados,

domingos y feriados de 10 a 16 horas, que incluye dos cafés de especialidad; una jarra, que puede ser de limonada con menta y jengibre, de Tepache o de Agua de Jamaica; dos platitos, que se puede optar por ceviche, espárragos o quesadillas; dos platos principales, para elegir entre el *omakase* x12 piezas, ensalada o rosti de boniato; *cookies* o budines y una opción de torta. También tienen tres tipos de *cheesecake*: la clásica de frutos rojos (con base crocante de frutos secos, queso crema de cajú, tofu y lima, decorado con *geleé* de frutos rojos), una versión de maracuyá y una *keto* de frutillas, apta para diabéticos porque no lleva azúcar.

Bebidas

Las preparaciones se acompañan con su extensa carta de ***vinos y cócteles de autor***, diseñados por ***Alan Pintos***, como el *Punch* (con ron Havana Club blanco, jugo de ananá, jugo de naranja, jugo de limón y almíbar), el *Smash* (con Cynar, jugo de pomelo, jugo de limón, almíbar y penacho de menta) o el *Tropical* (con vodka Absolut, jugo de limón, almíbar de maracuyá y frutos rojos).

Creencias & Valores

Otro de los pilares en los que se apoya este proyecto tiene que ver con la cordialidad en la atención, dado que pretenden replicar el buen trato que les dan a los alimentos en sus comensales. En **Let It V** ponen en práctica un conjunto de creencias hasta en el más mínimo detalle, y es así como cobra relevancia la calidez que cada trabajador le pueda brindar a las personas que elijan este lugar.

Let It V invita a experimentar una aventura culinaria única, donde los sabores, colores y texturas se combinan para crear una experiencia sensorial inolvidable. Ya sea para desayunar mientras se trabaja, almorzar en pareja, tomar un buen cóctel de autor después de un día de trabajo, o bien, una cena con amigos, siempre con buena música y en un ambiente relajado.

Elegí
la ART
más
elegida.

Prevención ART
de SANCOR SEGUROS

Cuidando a tu gente. Cuidando a tu empresa.

www.argentina.gob.ar/srt
0800-666-6778
SRT Superintendencia de Riesgos del Trabajo

Año 30 - Nº 740

informe operadores de mercado

Buenos Aires, 1º Quincena Junio 2023

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

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

CARA a CARA

Federico Julio Izumi

Soltero - 37 Años - Signo Acuario (03-02-1986)

Ejecutivo de Programas Internacionales en RiskGroup Argentina

UN HOBBY
Viajar

LA JUSTICIA
A veces injusta

SU MAYOR VIRTUD
Ser proactivo

UN RIESGO NO CUBIERTO
El destino

LA SEGURIDAD
Una cualidad

AVIÓN O BARCO
Avión

VESTIMENTA FORMAL O INFORMAL
Informal

UN SER QUERIDO
Mis abuelos

ACTOR / ACTRIZ
Edward Norton y Kate Winslet

UNA ASIGNATURA PENDIENTE
Viajar a Armenia

NO PUEDO DEJAR DE TENER...
Ganas de salir a comer afuera

LA MUERTE
Inevitable

SU RESTAURANTE FAVORITO PARA CENAR
Los Entrerrianos

EL MATRIMONIO
Un papel

LE TENGO MIEDO A...
Lo que no se puede prever

EL PASADO
Que no sea una traba autoimpuesta

MI MODELO PREFERIDA ES
Natalie Portman

UN SUCESO DE SU NIÑEZ QUE RECUERDE HASTA HOY
Conocer la nieve

ME ARREPIENTO DE
No soy de arrepentirme

TENGO UN COMPROMISO CON...
Mi intuición

LOS HOMBRES EN EL TRABAJO SON MEJORES QUE LAS MUJERES
Una cosa no tiene nada que ver con la otra

LA CORRUPCIÓN
Una bajeza

UN PERSONAJE HISTÓRICO
San Martín

EN COMIDAS PREFIERO...
Asado

¿QUÉ COSA NO PERDONARÍA NUNCA?
La traición

EL LUGAR DESEADO PARA VIAJAR
Patagonia

DIOS
Un referente en quien algunos se basan

ESTAR ENAMORADO ES...
Un estado

¿QUÉ ES LO QUE MÁS APRECIA DE SUS AMIGOS?
La compañía

UNA CANCIÓN
Claroscuro

ESCRITOR FAVORITO
Charles. M. Schulz

LA MENTIRA MÁS GRANDE
Que las cosas se mantienen sin cambios

UN PROYECTO A FUTURO
Una casa

EN DEPORTES PREFIERO...
Natación

PSICOANÁLISIS
Una herramienta

LA CULPA ES DE...
Quien no lo intenta

UN MAESTRO
Mi abuelo

LA MUJER IDEAL
Que sea compañera

RED SOCIAL PREFERIDA
Instagram

¿CUÁL FUE EL ÚLTIMO LIBRO QUE LEYÓ?
Nomeolvides Armenuhi

MI MÚSICO PREFERIDO ES...
Miranda

UN FIN DE SEMANA EN...
Viajando en la ruta

SU BEBIDA PREFERIDA
Pepsi

EL CLUB DE SUS AMORES
Racing y Deportivo Armenio

EL PERFUME
Muy necesario

SI VOLVIERA A NACER, SERÍA
Argentino

¿EN QUÉ PROYECTO NUNCA INVERTIRÍA DINERO?
En uno en el cual mi intuición no me llame

MI PEOR DEFECTO ES
La impaciencia

LA INFIDELIDAD
Un golpe bajo

LA INFLACIÓN
Un flagelo

EL FIN DEL MUNDO
¿Falta poco?

¿QUÉ MALA COSTUMBRE LE GUSTARÍA DEJAR?
Llegar tarde y apurado

PROGRAMA PREFERIDO DE TV / CABLE
MasterChef

LA TRAICIÓN
Imperdonable

EN TEATRO
Necesito tener caramelos o chicles

UN SECRETO
Es un secreto

EL DÓLAR
Una obsesión de algunos

¿QUÉ ES LO PRIMERO QUE MIRA EN UNA MUJER?
El aseo

UNA CONFESIÓN
No siempre que llego tarde salí temprano

MEJOR Y PEOR PELÍCULA QUE VIO ÚLTIMAMENTE
Argentina 1985, la mejor y Moonfall, la peor

EL GRAN AUSENTE
Mis abuelos

EL AUTO DESEADO
Toyota Prius

NO PUEDO
Dejar el cigarrillo después de comer

MARKETING
Una herramienta superficial

¿QUÉ REGALO LE GUSTARÍA RECIBIR?
Uno hecho con compromiso

¿QUÉ TÉCNICA DE RELAJACIÓN TIENE?
Un café en cafetería

DE NO VIVIR EN ARGENTINA... ¿QUÉ LUGAR DEL MUNDO ELEGIRÍA?
Uno con mucho frío

BBVA Seguros
En ese living la viste crecer, aseguralo
Cada parte de tu hogar tiene una historia
Nuestro **Seguro de Hogar** se adapta a vos. bbvaseguros.com.ar

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