



informe

operadores de mercado



Entrevista a Matías Rosales
CEO de Marsh McLennan Argentina y Uruguay

Líder en gestión de riesgos

SIMPLE



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

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

Escribinos a: info@afianzadora.com.ar



Escaneá para conocer más.



Marsh ofrece soluciones integrales y productos de seguros altamente personalizados

Como empresa global especializada en gestión de riesgos y seguros, Marsh se destaca ofreciendo asesoramiento estratégico a sus clientes para gestionar sus riesgos de manera efectiva. Pero además, innova en la creación de nuevos productos de seguros, invirtiendo y utilizando tecnología y análisis de datos para identificar riesgos emergentes y diversificarse. Su vasta red global de expertos, permite a Marsh comprender los desafíos específicos que enfrentan sus clientes y diseñar soluciones integrales a medida, así como productos altamente personalizados que aborden sus necesidades exactas, en una amplia gama de industrias y sectores.



Rosales. «Nuestro compromiso con la innovación y la excelencia en el servicio al cliente, respaldado por nuestra presencia global y experiencia en gestión de riesgos, nos convierte en un líder indiscutible en la industria. Tenemos la capacidad para adaptarnos a las cambiantes condiciones del mercado y proporcionar soluciones creativas y efectivas, lo cual es un activo esencial que nos diferencia de otros brokers».

Matías Rosales, CEO de Marsh McLennan Argentina y Uruguay, reflexiona sobre la actualidad y la proyección del Brokerage de Seguros.

- En un contexto de incertidumbre política y económica, ¿cuáles son hoy los grandes desafíos y, en la otra cara, las oportunidades de Marsh Argentina en el día a día del Brokerage de Seguros?

- Marsh en el país, al igual que una gran cantidad de empresas del sector o de otros rubros, se enfrenta a importantes desafíos y oportunidades en este contexto. **La dinámica actual impacta en los costos de las primas y la capacidad de los clientes para pagarlas, como primer punto central.** También tenemos que evaluar restricciones en el comercio exterior, giros al extranjero, que tienen su impacto en las colocaciones facultativas. Esto se suma a las grandes cuestiones de base que enfrenta el mercado asegurador a nivel global, como los ➔



R.A.S.A.
REASEGURADORES ARGENTINOS S.A.
Haciendo historia en el reaseguro Argentino desde 1992.

EXPERIENCIA
SOLIDEZ Y
RESPALDO
CALIFICACIÓN
AA-

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

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

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

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

ASEGURAMOS TODO LO QUE QUERES

RUS®
RIO URUGUAY SEGUROS

Hoy operamos de forma 100% online.

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

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

RUS® DIGITAL



➔ riesgos cibernéticos y de seguridad y el cambio climático, que pueden dar lugar a reclamos significativos. Sin embargo, en este entorno, **Marsh destaca ofreciendo asesoramiento estratégico a sus clientes para gestionar sus riesgos de manera efectiva.** También **innovamos en la creación de nuevos productos de seguros, utilizando tecnología y análisis de datos para identificar riesgos emergentes** y diversificarse tanto geográficamente como en la oferta de productos para mitigar los riesgos. **La adaptabilidad y la capacidad de buscar oportunidades en medio de la incertidumbre son clave para nuestra empresa.**

- **¿Cómo analizas la solvencia del mercado argentino de seguros, particularmente de las aseguradoras locales, y qué medidas crees que deberían implementarse para mitigar los riesgos resultantes de la inestabilidad macroeconómica, ya sea desde la Superintendencia como desde las entidades?**

- La solvencia en el mercado argentino de seguros, especialmente en las aseguradoras locales, no está en dudas pese a esta inestabilidad macroeconómica. La fortaleza financiera de estas compañías es esencial para garantizar que puedan cumplir con sus compromisos hacia los asegurados en caso de siniestros. **No veo acá un problema sistémico por el que preocuparse.** En líneas generales creo que la transparencia y la divulgación de información financiera clara son esenciales, al igual que la promoción de la educación financiera

entre los asegurados para que comprendan la importancia de mantener sus pólizas en momentos de crisis económica. **La colaboración continua entre reguladores y aseguradoras puede contribuir significativamente a mejorar la solvencia del mercado de seguros argentino y mitigar los riesgos asociados con la inestabilidad macroeconómica.**

- **El Informe Global de Riesgos 2023 -elaborado por el Foro Económico Mundial y Marsh McLennan- sitúa a los desastres naturales y eventos meteorológicos extremos como el segundo riesgo global por gravedad en el corto plazo. ¿Cómo aborda Marsh el riesgo climático y cuáles son sus implicancias actuales y futuras?**

- **Desde Marsh, como empresa global especializada en gestión de riesgos y seguros, abordamos el riesgo climático de manera integral.** La creciente gravedad de los desastres naturales y eventos meteorológicos extremos nos impulsa a adoptar estrategias específicas. Esto incluye el uso de análisis de datos avanzados para evaluar las tendencias climáticas y los riesgos asociados, el diseño de productos de seguros especializados en riesgos climáticos en colaboración con aseguradoras, el suministro de asesoramiento estratégico a las empresas para gestionar su exposición al riesgo climático y la promoción de la resiliencia empresarial mediante la planificación y preparación para impactos. **Las implicancias actuales y futuras de abordar el riesgo climático**

PROTAGONISTAS

son **significativas**, ya que las empresas deben adaptarse a las regulaciones cambiantes y a una mayor conciencia pública sobre el cambio climático, incluso entre los accionistas. Además, **la gestión efectiva de riesgos climáticos se vuelve esencial para garantizar la resiliencia empresarial a largo plazo ante eventos climáticos extremos potencialmente devastadores.**

- **¿Cuál es el mayor activo y diferencial de Marsh respecto a otros Brokers, que lo ubican como líder mundial en corretaje de seguros y gestión de riesgos?**

- **Tenemos una gran capacidad para proporcionar soluciones integrales y personalizadas a nuestros clientes.** En estos años desarrollamos una vasta red global de expertos en gestión de riesgos y seguros, lo que nos permite acceder a información actualizada y conocimientos especializados en una amplia gama de industrias y sectores. Esta amplitud y profundidad de conocimiento nos permite **comprender los desafíos específicos que enfrentan los clientes y diseñar soluciones a medida que aborden sus necesidades exactas.**

Además, **invertimos de manera significativa en tecnología y análisis de datos**, lo que nos permite utilizar datos en tiempo real y herramientas avanzadas para evaluar y cuantificar los riesgos de manera precisa. Y **ofrecemos a nuestros clientes estrategias de mitigación de riesgos más efectivas y productos de seguros altamente personalizados.**

Nuestro compromiso con la innovación y la excelencia en el servicio al cliente, respaldado por nuestra presencia global y experiencia en gestión de riesgos, nos convierte en un **líder indiscutible en la industria.** Tenemos la capacidad para adaptarnos a las cambiantes condiciones del mercado y proporcionar soluciones creativas y efectivas, lo cual es un activo esencial que nos diferencia de otros brokers.

- **¿Cuál es el panorama en materia de ciberseguridad y en qué consiste la metodología de Marsh para identificar y mitigar los riesgos cibernéticos y ciberataques?**

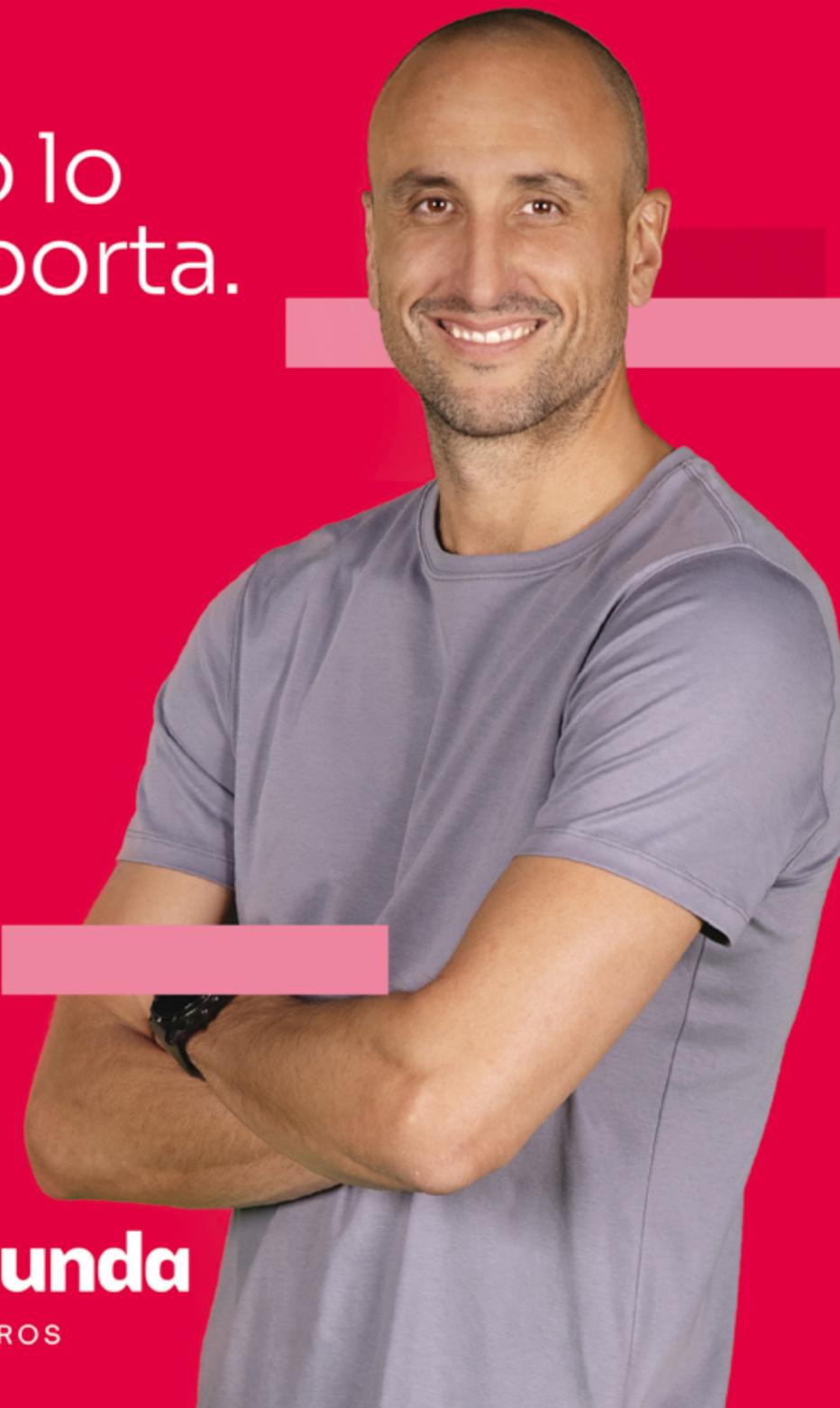
- La ciberseguridad es cada vez más compleja y desafiante, con un aumento constante en la frecuencia y sofisticación de los ciberataques en todo el mundo. En este contexto, **hemos desarrollado una metodología integral para identificar y mitigar los riesgos cibernéticos. Su enfoque se basa en comprender las necesidades y la exposición específica de cada cliente.**

Comenzamos con una evaluación exhaustiva de la infraestructura de tecnología de la información y los sistemas de seguridad existentes para **identificar vulnerabilidades y deficiencias.** Luego, analizamos los datos y modelado de amenazas para **evaluar los posibles escenarios de ciberataques y sus impactos financieros.**

También **trabajamos en colaboración con las aseguradoras para diseñar pólizas de seguro cibernético personalizadas que se adapten a las necesidades de cada cliente.** Esto incluye la cobertura de incidentes cibernéticos, responsabilidad cibernética y pérdida de datos, entre otros aspectos clave de la ciberseguridad. ➔



Primero lo que importa.



 **la segunda**
SEGUROS

■ ■ ■ ■ ■

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

Escaneá el código QR y descargá la app.



Mucho más cerca tuyo.

Nº de inscripción en SSN 0317-0618-0117-0436

Atención al asegurado 0800-666-8400

Organismo de control

www.argentina.gob.ar/ssn



SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

Nº de inscripción SSN
0317 - 0618 - 0117 - 0436

Departamento de Orientación
y Asistencia al Asegurado

0800-666-8400

www.argentina.gob.ar/ssn

 **SSN** | SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN



▲ Delia Rimada, Directora de Informe Operadores de Mercado, junto a Matías Rosales, CEO de Marsh McLennan Argentina y Uruguay.

PROTAGONISTAS

➔ No solo eso, sino que **brindamos servicios de gestión de crisis** y respuesta a incidentes cibernéticos para ayudar a las organizaciones a minimizar el impacto de los ataques y restaurar sus operaciones de manera efectiva.

- **¿De qué manera impacta la Inteligencia Artificial en el desarrollo del negocio y cuáles son los riesgos que conlleva?**

- En primer lugar, **la IA mejoró la eficiencia operativa**, automatizando tareas repetitivas y permitiendo a las empresas utilizar recursos humanos en actividades más estratégicas. Además, **ha revolucionado la toma de decisiones empresariales al proporcionar análisis de datos más profundos y precisos**, lo que ayuda a identificar tendencias, oportunidades y riesgos de manera más rápida y efectiva. También **ha impulsado la personalización en el servicio al cliente y la optimización de la cadena de suministro**, lo que mejora la satisfacción del cliente y reduce costos.

Sin embargo, **también conlleva riesgos importantes**. Uno de los principales es la seguridad de los datos, ya que el manejo de grandes cantidades de información puede dar lugar a brechas de seguridad y violaciones de privacidad. Además, **la automatización impulsada por la IA plantea preocupaciones sobre la pérdida de empleo en ciertas áreas y la necesidad de una recualificación laboral**. Si bien ofrece oportunidades significativas, su implementación debe llevarse a cabo con una consideración cuidadosa de estos riesgos y con un enfoque en la ética y la seguridad de los datos. ➔



Innovación y Compromiso al servicio de nuestros Productores de Seguros



FEDERACION PATRONAL SEGUROS SA.

www.fedpat.com.ar



informe
 revista de operadores de mercado

Publicación especializada de aparición quincenal
AÑO 31 / Nº 746 - Septiembre 2023

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

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

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

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

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

COLABORADORES
 Lic. Anibal Cejas
 Dra. Gabriela Álvarez

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

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

un año que comienza
365
 nuevas oportunidades

GRACIAS por continuar creciendo juntos



compartimos la misma pasión

PROTAGONISTAS

→ - ¿Cómo analizás la evolución de la siniestralidad en el mercado de seguros en general, y en el negocio del *brokerage* en particular? ¿Cómo es el nivel de siniestralidad de Marsh?

- Puede variar según factores económicos, sociales y medioambientales. En general, se espera que la siniestralidad fluctúe con el tiempo debido a eventos impredecibles como desastres naturales, crisis económicas o eventos de gran envergadura. La siniestralidad en el negocio de *brokerage* depende en gran medida de la calidad de la gestión de riesgos y del asesoramiento proporcionado a los clientes. **Las empresas como Marsh, trabajamos activamente en la identificación y mitigación de riesgos para nuestros clientes, lo que puede ayudar a reducir la siniestralidad.**

En cuanto al nivel de siniestralidad específico de Marsh, esta información es generalmente confidencial y puede variar significativamente de un cliente a otro, según sus necesidades y exposición a riesgos. **Nos esforzamos por ayudar a nuestros clientes a minimizar los costos relacionados con siniestros a través de estrategias de gestión de riesgos efectivas y**



soluciones de seguros adecuadas. La medición precisa de la siniestralidad se basa en datos específicos de reclamaciones de cada cliente y, por lo tanto, puede variar ampliamente.

- ¿Cómo ha sido la adaptación del personal a las nuevas oficinas de Marsh en Buenos Aires, a prácticamente nueve meses de su inauguración oficial, y cómo se han integrado los equipos de trabajo al nuevo espacio?

- Como bien marcás, tuvimos una gran alegría el año pasado al mudarnos a nuevas oficinas en Catalinas. Fue fruto de un trabajo inmenso por parte de todo el equipo previo a su inauguración y luego un gran esfuerzo para poder trasladarnos efectivamente allí y los resultados son muy buenos. Nos encontramos en nuestras oficinas con un clima de colaboración constante, estamos todos juntos y todos los equipos se pueden identificar fácilmente en sus áreas de trabajo, lo que ayuda a saber y encontrar a cada problema la solución que se requiere con un colaborador experto en ello. Además, **el ambiente es muy amigable y las oficinas son objetivamente lindas, luminosas y sustentables, los equipos están muy contentos y se nota por los resultados que hemos logrado como compañía este año y por el progreso que seguimos encontrando a futuro.**

- ¿Cómo analizas la situación planteada en materia de Reaseguros, que afecta al giro de divisas para el pago de los contratos a los reaseguradores internacionales?

- Es un desafío significativo. **Además de las trabas que complican las colocaciones facultativas, las restricciones de giro de divisas impactan en los costos de los reaseguros y la capacidad de las compañías de seguros para cumplir con sus compromisos contractuales.** Esto puede llevar a un aumento en las primas, dificultades en la gestión de riesgos y una mayor complejidad en la planificación financiera de las aseguradoras.

Para abordar este desafío, **es esencial una gestión financiera cuidadosa y estratégica, incluyendo la diversificación de las fuentes de reaseguro y la consideración de coberturas que mitiguen el riesgo cambiario.** Además, trabajar en estrecha colaboración con los reaseguradores internacionales para encontrar soluciones adaptadas a las condiciones específicas del mercado es fundamental. La estabilidad y transparencia en las políticas cambiarias y económicas por parte de los gobiernos también pueden contribuir a reducir la incertidumbre en este aspecto. 📍



Protegemos a todos los miembros de la familia

| Seguro para mascotas.

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

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

Las claves en Seguros Integrales de Comercio y Hogar

Los Seguros Combinados e Integrales tienen aceptable siniestralidad y evolucionan al ritmo del mercado: hay coberturas para paneles solares, equipos deportivos, instrumentos musicales y equipos electrónicos, lucro cesante, y hasta por daños que pudieran ocasionar perros potencialmente peligrosos. También tienen el importante desafío de combatir el infraseguro.

Escribe Lic. Anibal Cejas

Después de las coberturas de Automotores, Riesgos del Trabajo e Incendio, el ranking de producción por ramos ubica a los seguros Combinados e Integrales. A marzo 2023, estos últimos, que representan el 5% de la producción total de seguros, alcanzaron casi el mismo volumen que los Seguros de Vida Colectivo.

Este es el primaje de los principales ramos, según datos de la Superintendencia de Seguros de la Nación, al 31 de marzo de 2023, en millones de pesos:

- Todos los ramos: 2.256.690.
- Automotores: 875.071.
- Riesgos del Trabajo: 511.721.
- Incendio: 121.233.
- Vida Colectivo: 119.758.
- Combinados e Integrales: 113.408.

Como ocurre en muchos otros ramos, las coberturas de seguros Combinados e Integrales están evolucionando. Se incorporan nuevos riesgos, y se busca diferenciar productos.



Para conocer un poco más sobre las últimas tendencias del ramo, dialogamos con **Walter Cherara, Jefe de Suscripción de Incendio, Integrales y Todo Riesgo Operativo de La Segunda**; **Fernando Álvarez, Director Comercial de Libra Seguros**; y **Marcelo Accame, Gerente de Comercial y Marketing de Colón Seguros**.

En primera instancia, los especialistas hicieron un recorrido por las recientes innovaciones implementadas en este tipo de seguros.

Walter Cherara, Jefe de Suscripción de Incendio, Integrales y Todo Riesgo Operativo de La Segunda, compartió: «Nuestro enfoque en la prevención constituye una de nuestras acciones fundamentales. Hemos extendido este enfoque más allá de la mera compensación de siniestros.

Proporcionamos servicios y recursos con el propósito de auxiliar a nuestros clientes en la prevención de pérdidas a través de nuestro asesoramiento centrado en la seguridad.

Por otro lado, hemos introducido una alternativa de compensación que brinda a nuestros asegurados la oportunidad de obtener el reemplazo del artículo afectado en cualquiera de las sucursales de venta de destacados distribuidores de electrodomésticos. Al optar por esta alternativa de reemplazo, se elimina de forma inmediata la depreciación del bien, ocasionada por el paso del tiempo, lo que permite al cliente adquirir un equipo nuevo con características similares».

Continuó **Fernando Álvarez, Director Comercial de Libra Seguros**, quien afirmó: «En nuestra 'Usina de Innovación' hemos desarrollado un producto denominado 'Emprendedor Digital', el mismo es una fusión que toma elementos del Combinado Familiar e Integral para comercio. En los últimos tiempos, impulsado aún más por la pandemia, se han creado muchísimos nuevos emprendimientos digitales llevados adelante en muchos casos desde el propio hogar. Entendemos que es un interesante nicho de mercado que abre nuevas oportunidades de negocio para Libra y sus PAS».

El siguiente en tomar la palabra fue **Marcelo Accame, Gerente de Comercial y Marketing de Colón Seguros**, quien remarcó: «Nuestro 'Seguro de Hogar Premium' se consolida como uno de los seguros combinados más sólidos del mercado, por las coberturas que ofrece.

Destacamos que la prestación de las coberturas es a primer riesgo absoluta, lo que brinda mayor tranquilidad tanto al asegurado como al productor, sobre todo en contextos de elevada inflación. ➡

www.segurometal.com

Nueva App

En 60 años cambiaron muchas cosas.

Pero el valor de la palabra sigue siendo el mismo de siempre.

SEGUROMETAL
COOPERATIVA DE SEGUROS LTDA.

Nº de inscripción en SSN
C286

Atención al asegurado
0800-666-6400

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

SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN



**SPECIAL
DIVISION**

REINSURANCE BROKERS

CONNECTING PEOPLE

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

www.specialdivisionre.com

info@specialdivisionre.com



COMBINADOS

➔ Incluye daños materiales en el edificio y contenido, a consecuencia de Granizo, Huracán, Vendaval, Ciclón y Tornado full value como un diferencial, siempre a primer riesgo.

El seguro de **Hogar Premium** posee asistencia domiciliaria, y contempla servicio de reparaciones de urgencias en caso de avería en cerrajería, plomería, electricidad y gas».

Y continuó: «Además, el asegurado cuenta con un servicio de asistencias destinado a las mascotas, pensado para preservar el bienestar de perros y gatos. Entre las prestaciones que brinda, se puede solicitar un veterinario a domicilio en caso de emergencia o cubrir las primeras vacunas y desparasitado.

En cuanto al **Seguro Integral de Comercio**, es un producto diseñado para PyMEs sin proceso de fabricación. El riesgo no necesita inspección previa y nuestro Productor puede cotizar y emitir la póliza de forma online desde el **Portal Web**. De esta manera, los tiempos de respuesta ante la necesidad del asegurado se reducen considerablemente, obteniendo la mejor cobertura de manera casi inmediata.

Entre las coberturas que ofrece el producto, se destaca la cobertura de incendio a primer riesgo, la cobertura por robo en contenido general, mercaderías, y de valores en cajas, la responsabilidad civil, así como la reparación ante la rotura de cristales, daño por agua, entre otras. Además, el asegurado cuenta con un servicio de atención ante una emergencia, disponible las 24 horas para solucionar cualquier imprevisto que pueda acontecer en su local u oficina».

Infraseguro

Con una inflación anual para la Argentina que se estima en torno al 130%, **Aseguradoras y Productores Asesores de Seguros tienen el desafío de mantener actualizadas las sumas aseguradas.**

No es fácil. El bolsillo aprieta, y elevar el importe del seguro es una opción que no todos los asegurados aceptan.

Además, es necesario continuar con la tarea 'pedagógica' consistente en **informar al asegurado que la falta de actualización de las sumas aseguradas lo lleva al infraseguro**, y que la consecuencia lógica de incrementar las sumas aseguradas es el aumento del premio, aunque esto no representa que el seguro sea más costoso si las tasas no se incrementan.

En este sentido, **Accame** definió: «El Infraseguro hace referencia al hecho de asegurar un bien por debajo de su valor real, o bien que dichas sumas queden desactualizadas durante la vigencia de la póliza.

Podemos afirmar que es habitual en ambos riesgos, tanto en seguros del hogar como en integral de comercio.

Para evitar caer en infraseguro, informamos a nuestros Productores la necesidad de actualizar y ampliar si fuera necesario el valor real de los bienes asegurados cada cierto tiempo, sin olvidarnos que ambos productos se adaptan a este contexto, por contar con la modalidad a primer riesgo».

Por su parte, **Cherara** comentó que este tema es uno de los más tratados en la actualidad, a raíz de la variación de precios. Advirtió que puede tener consecuencias financieras significativas, dado que la indemnización podría ser insuficiente para cubrir completamente los costos de reposición o reparación. ➔



Nos une el mismo propósito.

Nos une el **compromiso** de siempre.

Grupo San Cristóbal



San Cristóbal Retiro

Asociart ART

San Cristóbal Seguros

Nº de matrícula en SSN
0442 - 0620 - 0192

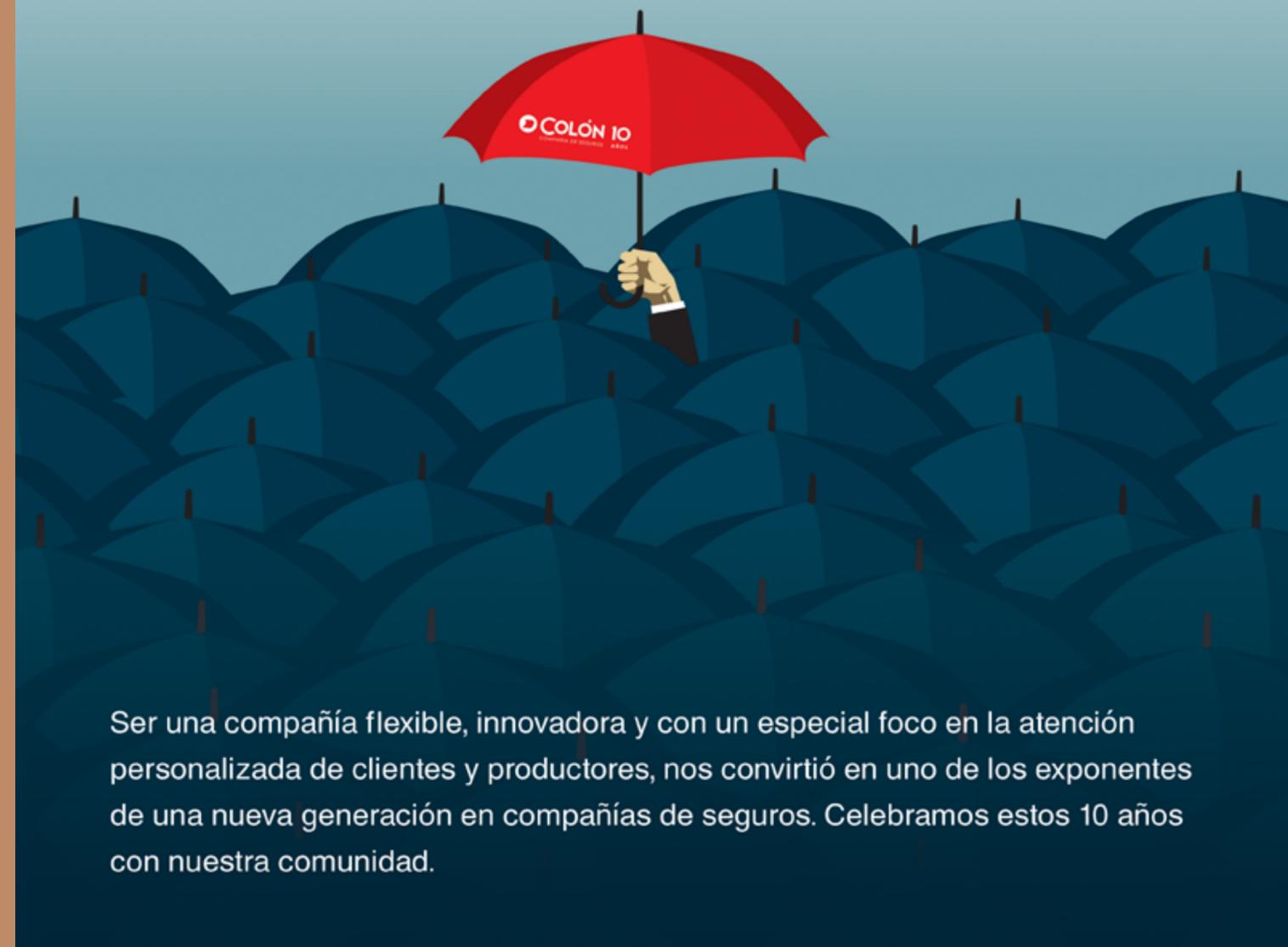
Atención al asegurado
0800-666-8400

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

SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

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
0800-666-8400

Organismo de control

www.argentina.gob.ar/ssn

SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN



▲ Walter Cherara, Jefe de Suscripción de Incendio, Integrales y TIO de La Segunda

➔ Además, agregó: «La problemática del infraseguro en las pólizas de cobertura combinado familiar e integral de comercio es una cuestión crucial que no debe pasarse por alto. La contratación de una suma insuficiente es un error muy común. La falta de conocimiento y de información acerca de la importancia de esta cuestión es la principal causa.

En este sentido, es imperativo que la aseguradora adopte un papel más activo al revisar y sugerir las sumas aseguradas en cada proceso de renovación.

Por otro lado, también están aquellos que, a pesar de haber asegurado una suma adecuada en un principio, se ven afectados por la erosión provocada por la devaluación y la inflación.

Para evitar caer en infraseguro, si la póliza lo permite, se sugiere elegir la opción de coberturas a primer riesgo absoluto. De lo contrario, es imprescindible mantenerse informado sobre los cambios en el mercado y los valores de los bienes, y comunicar cualquier cambio relevante a la aseguradora, como adquisiciones importantes o mejoras en las propiedades. Es fundamental comprender las diferentes coberturas que ofrece la póliza y asegurarse de incluir coberturas específicas para bienes de alto valor o naturaleza particular. En casos de activos valiosos o complicados, se puede considerar consultar a profesionales como tasadores o peritos para obtener valoraciones precisas.

Seguindo estos enfoques y manteniendo una comunicación abierta con la aseguradora, se podrá reducir significativamente el riesgo de infraseguro y garantizar una protección adecuada en situaciones imprevistas».

A su vez, Álvarez comentó: «El contexto macroeconómico dificulta el mantenimiento de los valores a riesgo en estas coberturas. Desde **Libra** mantenemos tarifas competitivas, pero preservando, en la medida de lo posible, los resultados. Confiamos en que en un marco de estabilidad se podrá revertir la actual situación».

Riesgos particulares

En otro orden de temas, consultamos a los profesionales por los **riesgos atípicos, propios de la cobertura en estos productos.**

Comenzó **Cherara**, quien comentó: «En línea con nuestro compromiso con la sustentabilidad, hemos puesto especial énfasis en ofrecer coberturas innovadoras para paneles solares. Creemos firmemente en la importancia de promover prácticas responsables y amigables con el medio ambiente. Por eso, nuestras pólizas incluyen opciones de protección integral para instalaciones de energía solar, asegurando así la inversión de nuestros clientes en tecnologías limpias y renovables.

En lo que respecta a nuestros seguros de Combinado Familiar, deseamos resaltar las coberturas de **‘Todo Riesgo en Tránsito’** que ofrecemos para equipos deportivos, instrumentos musicales y equipos electrónicos. Reconocemos que estos elementos suelen tener un valor sentimental y económico significativo para nuestros asegurados. Por lo tanto, nos esforzamos por brindar una cobertura que garantice su protección en cualquier situación, ya sea durante su transporte o en el lugar de uso.

En resumen, en el **Grupo La Segunda** estamos comprometidos con la innovación y la adaptación a las necesidades cambiantes de nuestros asegurados».

Por su parte, **Álvarez** manifestó: «Como en todo lanzamiento de producto, desde **Libra** buscamos diferenciación e innovación, de allí que las coberturas más novedosas que podríamos citar son:

- **Lucro Cesante para emprendedores autónomos**, en razón de incapacidad temporal o enfermedad;
- **Lucro Cesante por ciberataque**, que impida el normal desarrollo de su actividad comercial con su consecuente perjuicio económico. Además de las coberturas tradicionales de equipos».

Por último, **Accame** mencionó: «Entre los principales diferenciales del Seguro Integral de Comercio se destaca la suscripción automática, sumado a que no se requiere inspección previa ni la declaración de bienes y que todas las coberturas son a primer riesgo absoluto.

En cuanto al seguro de **Hogar Premium** destacamos la cobertura de objetos específicos en tránsito, tal como bicicletas, motorpatín eléctrico y teléfonos celulares. Además, la prestación de las coberturas también es a primer riesgo absoluto, brindando mayor tranquilidad tanto al asegurado como al productor».

Por último, resaltó la importancia de la **cobertura de responsabilidad social**, en vista de los numerosos episodios de ataques de perros a niños y adultos. Esta cobertura contempla los gastos por daños o lesiones realizadas por perros potencialmente peligrosos, y ha sido solicitada por la Ciudad de Buenos Aires, e implementada en Córdoba recientemente.



▲ Marcelo Accame, Gerente de Comercial y Marketing de Colón Seguros



▲ Fernando Álvarez, Director Comercial de Libra Seguros

Actualización de sumas

Para cerrar nuestro informe, consultamos por **la frecuencia con que se actualizan las sumas aseguradas.**

Desde **Libra**, **Álvarez** comentó que las actualizaciones se realizan en las renovaciones, o ante la solicitud del asegurado o su Productor Asesor de Seguros.

Luego tomó la palabra **Accame**, quien contó: «Nos encontramos próximos a modificar la modalidad de renovación y emisión de pólizas de ambos productos. Deja de ser anual para ser semestral.

Dicho proceso es independiente a los endosos que tanto el tomador como el productor soliciten».

La ronda cerró con **Cherara**. El directivo remarcó: «En situaciones de crisis económica, es crucial estar atentos a los cambios que acontecen a nuestro alrededor.

En la actualidad, nos encontramos inmersos en una de estas crisis. El incremento del valor del dólar y la consecuente devaluación de nuestra moneda nacional nos instan a examinar con mayor frecuencia las sumas aseguradas. Por esta razón, el **Grupo La Segunda** ha decidido implementar pólizas de renovación semestral para los seguros combinados familiares e integrales de comercio. De este modo, logramos un contacto más frecuente con nuestros asegurados para revisar y actualizar oportunamente los incrementos en las sumas aseguradas.

Finalmente, no quiero dejar de mencionar que nuestros clientes tienen la posibilidad de realizar los ajustes de sumas aseguradas con la frecuencia que consideren conveniente».



LA MISMA PASIÓN QUE PONÉS EN TU TRABAJO, LA PONEMOS EN PROTEGERLO.

GALENO ART, un respaldo real en el ámbito laboral.



Conocé más en: Galenoseguros.com.ar - Portal PAS / APP Galeno PAS

Evolución y desarrollo de los Seguros para Motovehículos

Eugenio Muerza, Gerente Comercial de ATM Seguros y Roxana Reynoso, Gerente de Planificación y Desarrollo Comercial de Rivadavia Seguros, analizan las coberturas disponibles, la actualidad del mercado, el crecimiento exponencial del robo y las políticas de prevención del fraude, en materia de Motovehículos. Según datos de la Cámara de Fabricantes de Motovehículos (CAFAM), en lo que va del año se patentaron un total de 282.176 unidades, lo que refleja un incremento interanual del 2,93%.

Escribe **Dra. Gabriela Álvarez**



El segmento de motovehículos se caracteriza por ser un nicho en el que no todas las compañías de seguros están interesadas en participar. Vehículos fáciles de sustraer, con una siniestralidad muy importante, tanto por la cantidad de accidentes como por la gravedad de los mismos, son sólo algunos de los inconvenientes que este rubro representa.

La cantidad de motovehículos que día a día recorren el país ha ido en aumento, principalmente por la situación económica que atravesamos, atento a que se trata de vehículos que permiten la movilidad a un costo muy inferior en relación a los autos, incluso como herramienta de trabajo. Sin embargo, en nuestro país aún queda una gran tarea por realizar en cuanto a la conciencia de la importancia de contar con un seguro para este tipo de vehículos, puesto que aún hoy gran parte del parque de motovehículos no cuenta con una cobertura que respalde cualquier siniestro que pudiera sufrir.

En esta oportunidad, conversamos con **Eugenio Muerza, Gerente Comercial de ATM Seguros** y con **Roxana Reynoso, Gerente de Planificación y Desarrollo Comercial de Rivadavia Seguros**, quienes nos comentaron su experiencia y visión del mercado de motovehículos en la actualidad.

¿Qué coberturas brindan para motovehículos y a qué tipo de motos se orientan?

Eugenio Muerza, Gerente Comercial de ATM Seguros, nos comentó que en la compañía disponen de un producto a

medida de cada segmento, en un mercado cada vez más competitivo. «En ese sentido, las coberturas básicas que ofrecemos para motos son:

- **Responsabilidad Civil,**
- **Responsabilidad Civil -sin asistencia mecánica y remolque-,** y
- **Robo Clásico.** Esta última opción está alcanzada por una franquicia del 3% y reposición de moto OKm a los 6 meses.

También contamos con **Robo Premium**, para los asegurados que priorizan tener una cobertura más integral y con mayor servicio, que contempla incendio total y parcial, destrucción total por accidente, daño parcial y robo parcial, en caso de robo aparecido, límite único y combinado, con un tope del 10% de la suma asegurada.

Asimismo, tenemos a disposición de nuestros clientes un producto estrella como **ATM Black**, que responde a las necesidades del conductor de moto de alta gama. Los asegurados cuentan con servicio de urgencia mecánica y reciben atención prioritaria a través de una línea telefónica exclusiva que responde todos los días del año, las 24 hs. Les brindamos también

asistencia en solicitud de documentación de póliza, servicio de auxilio, remolque y agilizamos todas sus gestiones.

Además, reciben asistencia al viajero a partir de 100 km lineales desde el domicilio del asegurado, reintegro en gastos de farmacia, ante lesiones del titular del seguro en caso de accidente como así también reconoce los gastos de gestoría en situaciones de robo, hurto y destrucción total. En caso de un siniestro que requiera la baja de la unidad, es recomendable consultar los límites a un Productor de Seguros.

Por otro lado, pueden acceder al servicio de auxilio por avería y accidentes hasta seis eventos al año con el tope de un servicio cada 30 días corridos, con una cobertura de hasta 200 km lineales. Cuentan también con asistencia por falta de combustible y cambio de neumáticos con límites, alojamiento por inmovilización en caso de accidente hasta \$5000 por año, a partir de 100km lineales desde el domicilio declarado en la póliza, y traslado de acompañante en caso de accidente con un límite fijo (alcances y condiciones actualizables).

Roxana Reynoso, Gerente de Planificación y Desarrollo Comercial de Rivadavia Seguros, señaló que en cuanto a motos, ofrecen una variada línea de productos ➡

Allianz

Protege tu auto con el mejor seguro



| Allianz |
Worldwide Olympic and Paralympic Insurance Partner



Asociate
#YoTeDefiendo



MOTOS

➔ que se ajustan a las necesidades de protección y presupuesto de todos los clientes.

«Nuestros productos **Moto Max**, **Moto Total** y **Moto Base** están orientados a vehículos tanto de pequeña como de alta gama, de uso particular y comercial (no delivery).

En tal sentido, detallamos las coberturas que cambiarán acorde al plan contratado:

- **Responsabilidad Civil hacia terceros transportados y no transportados** y por daños a cosas de terceros no transportados, hasta un límite de \$39.000.000 por evento.
- **Pérdida total y parcial por Robo e Incendio y Pérdida total por Accidente**, con cobertura adicional de granizo (de acuerdo al plan elegido).

Nuestros productos se comercializan en todo el país. A su vez, como beneficios y servicios adicionales, entre otras cosas, ofrecemos:

- La autogestión de pólizas a través de nuestro sitio Web.
- La descarga de una app con acceso a toda la información de su seguro (principalmente, certificado de cobertura, orientación al asegurado y línea de atención de siniestros).
- Cobertura de Accidentes Personales para el titular de la póliza (cobertura por muerte, lesiones e incapacidad total y/o parcial permanente, generadas de forma accidental).
- Servicio de remolque y asistencia vial las 24 horas (en la República Argentina).
- Reposición a nuevo de la unidad asegurada (para vehículos contratados desde 0km, dentro del primer año en curso).

- ¿Qué desarrollo tiene el mercado de motos en Argentina?

En opinión de **Eugenio Muerza**, el desarrollo del mercado motovehicular en Argentina viene siendo bueno. En 2022 y por segundo año consecutivo, en nuestro país se vendieron más motos nuevas que autos 0 kilómetro: mientras que se patentaron 410.955 motocicletas (un 7,1% más que en 2021), en el caso de automóviles fueron 407.532 las unidades registradas (lo que representa una suba interanual del 6,8%). Así lo informó la **Asociación de Concesionarios de Automotores de la República Argentina (ACARA)**.

Asimismo, de acuerdo a datos de la **Cámara de Fabricantes de Motovehículos (CAFAM)**, en lo que va del año se patentaron un total de 282.176 unidades, lo que refleja un incremento interanual del 2,93%.

En lo que respecta a **las motos más vendidas**, *continúan siendo las de baja cilindrada y las de origen nacional*. Durante Julio, 37.503 unidades patentadas fueron nacionales mientras 484 importadas; **en 2023 el 98% de los patentamientos fue de origen nacional**. Tendencia que se mantiene desde hace varios años. ➔➔



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

Sumate a nuestro equipo de PRODUCTORES ASESORES DE SEGUROS

Nationalbrokers

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

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

🌐 nationalbrokers.com.ar ✉ productores@nationalbrokers.com.ar

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

SSN | SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

www.ssn.gov.ar / 0-800-666-8400 / N° de inscripción SSN: 748



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

los robos). El fenómeno tiene que ver con la crisis económica, con las dificultades para conseguir repuestos a precios razonables y con la facilidad para circular en la vía pública sin documentación. «Te frenan en un control de tránsito, no tenés los documentos, te vas y luego, por 50 mil pesos en una red social, podés comprarte una moto sin papeles. Es muy complejo: mientras no se solucionen estos circuitos vamos a seguir teniendo problemas».

Por ese motivo, el sector está colaborando con el Gobierno y con la **Agencia Nacional de Seguridad Vial** para que puedan implementar estrategias de control de la siniestralidad. **Se está trabajando en la posibilidad de que las motos salgan de fábrica con un sistema ya integrado de rastreo satelital.** Luego habrá que organizar todo el sistema de recupero. También se busca una solución al tema de los repuestos usados. Hay varios ejes que se están tratando en estos momentos con el objetivo de **disminuir la siniestralidad del robo de motos.**

En igual orden de ideas, **Roxana Reynoso** señaló que el escenario económico actual, la inflación, el impacto en el precio de los repuestos, el contexto de inseguridad que afecta a nuestro país, la situación social, etc., son todas variables que **influyen en el crecimiento del robo de este tipo de vehículos, en especial en la zona metropolitana de Buenos Aires y en otras zonas de densidad poblacional alta de nuestro país.**

Desde la Gerencia de Siniestros se trabaja con un importante equipo de profesionales especializados en el tema, con una gran estructura de atención para agilizar las gestiones, con numerosos acuerdos realizados con proveedores y talleres aliados a lo largo y a lo ancho de nuestro país, con el objeto de **minimizar los riesgos y brindar el servicio de postventa de la manera más ágil posible,** considerando el contexto económico que afecta a nuestra actividad.

- ¿Qué estructura tienen dentro de la compañía para evitar los fraudes y cómo manejan estas cuestiones?

En el caso de **ATM Seguros,** cuentan con un equipo de trabajo de primer nivel, liderado por una especialista en fraude con más de 20 años de experiencia en el mercado asegurador. «Tenemos las mejores herramientas técnicas, las cuales ponemos a disposición de todos nuestros Productores».

En **Rivadavia Seguros,** cuentan con un sector especializado en el tema, que trabaja día a día intensificando las acciones y medidas para atenuar las acciones fraudulentas, interactuando con el mercado asegurador y efectuando y accediendo a estudios específicos, que contribuyen a prevenir este flagelo que impacta negativamente sobre nuestra actividad.

➔ **Roxana Reynoso** consideró que el mercado de motos ha tenido un crecimiento notable, como se observa en la tendencia de los últimos años y se refleja, a su vez, en los patentamientos.

El escenario económico de nuestro país impacta en la actividad económica y directamente en el poder adquisitivo de la gente. Desde siempre, las motos representan una buena opción de movilidad, tanto para la vida personal y como herramienta de trabajo, dándole a su conductor independencia, economía y agilidad, además de contribuir a la sustentabilidad.

En Argentina, el mayor volumen de mercado se presenta en motos de baja cilindrada y también hay otras opciones para todos los consumidores.

Lamentablemente, hay un porcentaje bajo de motovehículos con seguros en relación al parque móvil total.

Desde el mercado asegurador se está trabajando para brindar una mayor conciencia en la contratación de seguros y contar con la protección necesaria contra los accidentes de tránsito.

- ¿A qué factores atribuyen el crecimiento exponencial del robo de motovehículos y cómo lo gestionan dentro de la aseguradora?

Eugenio Muerza manifestó que el robo de motos creció y sigue en aumento desde la salida de la pandemia (durante la pandemia se había interrumpido este ciclo de crecimiento en



▲ Eugenio Muerza, Gerente Comercial de ATM Seguros

- ¿Qué expectativas tienen del desarrollo de este nicho para el futuro?

Ante esta consulta, **Eugenio Muerza** señaló que este nicho en particular -y el mercado asegurador en su conjunto- atraviesa la misma situación que se vive en la economía. «Lamentablemente, hasta que no haya crecimiento del PBI, el mercado asegurador va a sufrir las consecuencias. La caja de todas las aseguradoras está resentida. Todos los aseguradores sin excepción utilizan parte de sus inversiones para pagar gastos corrientes. Estos son procesos donde, lentamente, todos van perdiendo solvencia. Los más grandes lo harán más tarde, los del medio lo harán un poquito antes y los más chicos lo están sufriendo en este momento».

No obstante, el balance del ejercicio 2022/2023 fue muy positivo para nosotros. Mantuvimos la cantidad de motos aseguradas y crecimos en 90 mil autos, superando los 120 mil automóviles asegurados al cierre del 30 de junio. Estamos muy contentos y muy agradecidos con nuestra red de productores a lo largo de todo el país que nos depositaron su confianza. Esperamos que la situación del país mejore porque impactará positivamente en nuestro mercado».

En consideración de **Roxana Reynoso,** es complejo predecir el crecimiento o desarrollo de este segmento de vehículos en el futuro, «considerando que estamos transitando un año con elecciones presidenciales y un contexto económico complejo, pero estimamos que será un crecimiento sostenido. El segmento tiene espacio para crecer y seguir desarrollándose».

- ¿Cuál es el principal canal de comercialización con que cuenta la compañía para este tipo de seguros?

En el caso de **ATM Seguros,** el principal canal de comercialización son los Productores Asesores de Seguros, a quienes los interesados pueden consultar y quienes les aportarán toda la información necesaria. «Ellos cumplen un rol fundamental en nuestra compañía: son los que asesoran a cada cliente, conocen sus necesidades y saben cómo responder a cada demanda. Son nuestros socios estratégicos que poseen la capacitación adecuada y están siempre dispuestos a mejorar para brindar un excelente servicio a sus clientes».

Siguiendo la misma línea, en **Rivadavia Seguros,** «los productos se comercializan en todo el país a través de nuestros centros de atención comercial y de nuestra vasta red de Productores Asesores de Seguros. Los interesados también podrán consultar por este producto u otros planes, comunicándose al número telefónico: **0810-999-3200;** vía WhatsApp, al **+54 9 11 3989-8000,** enviando un e-mail a **info@segurosriবাদavia.com;** o bien, ingresando a nuestra página Web **segurosriবাদavia.com,** donde encontrarán información para contactarse con nuestros Centros de Atención. A su vez, podrán contactarse con los PAS que operan con **Seguros Rivadavia** a lo largo y ancho de todo el territorio nacional».



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

Se realizó el lanzamiento de «SUPERADORAS, Seguros para Mujeres»



El proyecto representa un hecho histórico de trabajo colaborativo público privado para el sector asegurador. El pasado jueves 7 de septiembre en la ciudad de Concepción del Uruguay, Entre Ríos, se realizó el lanzamiento de la campaña «SUPERADORAS, Seguros para Mujeres» impulsado por las compañías integrantes de **Mejor con Seguros**. El proyecto contó con el apoyo de la **Superintendencia de Seguros de la Nación (SSN)** y el **Ministerio de Economía (MECON)** y significó un **hecho histórico de trabajo colaborativo público/privado para el sector asegurador argentino**.

Representantes de la **SSN**, el **MECON**, la **Iniciativa de Acceso al Seguro (A2ii)**, el **Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD)** y personalidades del mercado asegurador nacional e internacional asistieron al evento en el que **Río Uruguay Seguros** ofició de anfitrión. El **Presidente de RUS, Juan Carlos Lucio Godoy**, fue el encargado de realizar la apertura y brindar unas palabras de bienvenida a los asistentes.

A continuación la **Gerente de Coordinación General de la SSN, Ana Durañona y Vedia**, felicitó a las entidades por el trabajo realizado y resaltó la importancia de la iniciativa **Mejor con Seguros** respecto a la **creación de productos que respondan a las necesidades específicas de la mujer** y el fomento de la cultura y conciencia aseguradora en la sociedad.

«Como organismo queremos tomar acciones que motiven, fomenten y acompañen estos proyectos», señaló **Ana Durañona y Vedia**.

Luego se realizó el lanzamiento oficial de la campaña «**Superadoras**», un **combo de productos destinados a las mujeres, especialmente a las emprendedoras**. Cada una de las empresas que integran **Mejor con Seguros** presentaron un tipo de cobertura específica con el propósito de **proteger integralmente la vida de las mujeres**.

Los productos elegidos son: **Salud** por **Sancor Seguros**; **Vida** por **CNP Seguros**; **Accidentes Personales** por **Triunfo Seguros**; **Hogar** por **Río Uruguay Seguros** y **Bolso Protegido** por **La Segunda Seguros**. Como parte de la presentación, las y los representantes de cada una de las entidades mencionadas compartieron un panel para conversar sobre el proceso del trabajo realizado, los productos en particular y la importancia de esta iniciativa, la cual **no solo tiene a las mujeres como target principal sino que también se enfoca en el desarrollo de canales más simples y efectivos de comercialización**.

El cierre del encuentro estuvo a cargo de **Regina Giordano Simoes, Coordinadora Regional para América de la Iniciativa de Acceso al Seguro**, organización cuyo soporte es fundamental para el desarrollo de este proyecto, además de acompañar a la SSN en diversas propuestas que se vienen promocionando.

La materialización de la campaña **Superadoras** no solo representa un ejemplo relevante en lo que respecta al **trabajo colaborativo entre el sector público y privado** sino que también aporta a la consecución de objetivos comunes entre dichos ámbitos, focalizados en la resiliencia y en la **búsqueda de un mercado más justo, inclusivo y accesible para la sociedad**.

Mujeres y Seguros

«**Mujeres y Seguros**» ganador del **Laboratorio de Innovación**, es un proyecto internacional, promovido por **Access to Insurance Initiative (A2ii)** y **Reos Partner**, liderado en nuestro país por la **Superintendencia de Seguros de la Nación (SSN)** con el apoyo del Ministerio de Economía a través de las Direcciones de Economía y Género y Mercado de Capitales y Seguros.

La parte inicial del Proyecto, considerada de laboratorio, tuvo una duración de 18 meses, en donde el **Access to Insurance Initiative** diseñó una agenda de actividades que incluyen encuentros individuales con cada equipo y grupales, con los integrantes de los cuatro países ganadores (Argentina, India, Ruanda y Marruecos), además de sesiones de entrenamiento con reconocidos especialistas en las temáticas de inclusión e innovación, elegidos de acuerdo a los proyectos ganadores.

Los objetivos principales fueron: promover el diálogo y mutuo aprendizaje entre el mercado asegurador y las Organizaciones nacionales e internacionales. Identificar los desafíos que se presentan en cada país y compartir experiencias. Promover el liderazgo en materia de innovación. Inspirar a los participantes a tomar acciones concretas para el desarrollo de productos y fomentar el crecimiento del sector. El equipo argentino estuvo desde su origen conformado por compañías que ya se encontraban impulsando acciones relacionadas con enfoque de género: **Grupo Sancor Seguros, Río Uruguay Seguros, Triunfo Seguros, San Cristóbal Seguros, La Segunda Seguros Generales, CNP Seguros, Prudential Seguros, y Varese Brokers**.

Breves de Informe

Las actividades se iniciaron de manera virtual en marzo del 2020, incluyeron reuniones con el equipo local y encuentros internacionales con todos los integrantes del Laboratorio. Así como también un encuentro presencial en Frankfurt en la **Conferencia Internacional de Seguros Inclusivos en 2022**.



El Equipo Argentino

Durante la primer etapa de trabajo, de sesiones nacionales, se intercambiaron ideas y visiones entre los participantes del equipo con el fin de identificar y abordar, a través de la metodología **Design Thinking**, las necesidades y desafíos por los que atraviesa el mercado de seguros con el fin de **desarrollar e incorporar coberturas de seguros para el segmento de bajos recursos, focalizado en las mujeres**.

Como resultado de estos encuentros, el equipo local definió dos ejes de acción muy concretos: una **Campaña de Conciencia Aseguradora** denominada «**Mejor con Seguros**» que se plasmó en las redes sociales (**Instagram** y **Facebook** en particular) y el desarrollo de la **Campaña «Superadoras»**.

«Evitar accidentes está en nuestras manos» de AACS



La **Asociación Argentina de Compañías de Seguros** lanzará nuevo contenido de su campaña de concientización. Continuando con el objetivo de acercar a los individuos la información precisa para contribuir con su seguridad, la organización **publicará cuatro nuevos videos pedagógicos como parte de su campaña «Evitar accidentes está en nuestras manos»**.

Las piezas audiovisuales estarán disponibles cada miércoles, en sus redes sociales y su página web, a partir del 20 de septiembre, y se centrarán en **recomendaciones para prevenir incidentes al desplazarse en bicicleta o monopatín**.

Accidentes en bicicletas

Uno de los pilares fundamentales de la campaña de concientización será la **importancia de llevar casco al conducir una bicicleta, ya que disminuye un 80% las posibilidades de sufrir lesiones ante una caída**.

Siguiendo con esta línea, se refuerza el recordatorio sobre el **uso de luces y ropa reflectante**, ya que reduce las probabilidades de que los ciclistas tengan un choque durante la noche.

Accidentes en monopatines

Como resultado del incremento de monopatines en la vía pública, se ha considerado necesario informar sobre la prevención de siniestros en este vehículo.

Investigaciones recientes han demostrado que **las lesiones más comunes en los incidentes en monopatín son los golpes en la cabeza, los huesos rotos y los hombros dislocados**. No beber alcohol antes de manejar disminuye el riesgo de sufrir estos traumatismos. Además, se advierte que el **80% de los incidentes en monopatín resultan en una caída**. En estos casos, el casco surge como equipo fundamental para evitar heridas graves.

Recordemos: Evitar accidentes está en nuestras manos.

Pueden visualizar toda la campaña: «Evitar accidente está en nuestras manos» en el siguiente **link**.

Acercar de la Asociación Argentina de Compañías de Seguros La **Asociación Argentina de Compañías de Seguros** es una **organización con más de cien años de trayectoria, orientada a desarrollar y promover las buenas prácticas aseguradoras**, proponiendo todas aquellas normas generales que mejoren la transparencia y solvencia de las aseguradoras y la mejora permanente del servicio a los asegurados.

SANCOR SEGUROS presentó su nueva Campaña Comercial de Seguros Agropecuarios



A través de un evento realizado en Capital Federal, **SANCOR SEGUROS llevó a cabo la presentación de su Campaña Comercial del ramo para el periodo 2023-2024**, con el acompañamiento de Organizadores de Seguros de todo el país. Participaron de la misma el CEO, el Director de Operaciones, el Gerente de Seguros Agropecuarios y personal allegado al rubro.

Bajo el lema «**Tu campo cuenta con vos y vos, con SANCOR SEGUROS**», esta nueva Campaña **incluye los diferenciales que caracterizan a la Aseguradora, pero con mayores y mejores beneficios**:

- **Packs de Precampaña** de contratación anticipada, incluso sin tener los cultivos sembrados, con importantes beneficios.
- **Seguro Paramétrico** de sequía para soja y maíz.
- **Tu Soja Vale Más**: opción que permite trasladar a los clientes un sobrepeso para vender sus granos, gracias al canje de granos.
- **Seguros Ganaderos**.
- **Multirriesgo Agrícola**.
- **Monitoreo Satelital de Cultivos**: servicio que va en línea con la visión de **SANCOR SEGUROS** de apostar firmemente a la innovación y a la tecnología, como factor que agrega valor al negocio y resulta clave para la toma de decisiones.
- **Programa Beneficia**, el programa integral de beneficios de **SANCOR SEGUROS** para sus clientes, con un apartado especial para los de Seguros Agropecuarios.
- **Financiamiento**: distintas alternativas a través de tarjetas de créditos rurales, SGR, Agree y Banco del Sol, el banco digital de **SANCOR SEGUROS**.

Durante el evento, los funcionarios destacaron que **la Aseguradora cuenta con un equipo de agentes especializados en Agro y con más de 30 tasadores exclusivos**, siendo estos algunos de sus diferenciales más importantes en el mercado.

Además, **anunciaron el lanzamiento de un nuevo servicio: el Reporte de Carbono**. En un contexto de cambio climático y en el marco de su compromiso como empresa sustentable, **SANCOR SEGUROS ofrecerá la medición de las entradas de carbono en el suelo de los campos asegurados a través de sus peritos** (ingenieros agrónomos altamente capacitados). Estos datos no solo serán útiles para ajustar sus prácticas agrícolas, sino que también podrán utilizarse para calcular su balance de carbono general y para satisfacer la demanda creciente de información sobre huella de carbono. En esta primera etapa, el objetivo de la firma es concientizar a sus asegurados sobre el **Balance de Carbono en el suelo**.

«Somos líderes no solo en hectáreas aseguradas, sino en materia de innovación, con productos y servicios de vanguardia. En estos 78 años de vida estuvimos al pie de la tranquera brindando soluciones innovadoras y respondiendo de la manera que la gente de campo más valora: con hechos», afirmó **Gustavo Mina, Gerente de Seguros Agropecuarios**.

De esta manera, **SANCOR SEGUROS renovó su acompañamiento a uno de los grandes motores de la economía del país: el campo argentino**.

Afianzadora renovó su Web



A partir del jueves 7 de septiembre, **Afianzadora renovó su página web**. La misma ofrece una **experiencia de uso más intuitiva y amigable**, contando con nuevas funcionalidades para ofrecer información personalizada de forma inmediata.

Agustín Del Torchio, director comercial, se refirió al respecto: «Estamos orgullosos de las transformaciones que se vienen dando en la compañía, sosteniendo una perspectiva de constante crecimiento. En este caso, el nuevo sitio permite un proceso de contratación mucho más ágil y dinámico».

Afianzadora se posiciona, una vez más, en la vanguardia del mercado de seguros de caución, atendiendo a las necesidades de sus clientes. Ingresá en **www.afianzadora.com.ar** y conocé todas las novedades de la compañía.

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

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



Allianz renovó su App Mobile Asegurados para seguir potenciando la experiencia del cliente



● **Allianz Argentina**, líder mundial en seguros y servicios financieros, **relanzó su App Mobile Asegurados** con un **nuevo diseño mucho más simple e intuitivo** que permite encontrar toda la información necesaria en un solo lugar y acceder a múltiples funcionalidades.

Desde la aplicación se puede visualizar de forma rápida y sencilla la información de las pólizas, descargar la documentación obligatoria necesaria para circular, encontrar y descargar la guía de asistencia correspondiente a la póliza, informar un siniestro y conocer su estado, encontrar el taller mecánico de confianza más cercano a través de geolocalización, solicitar asistencia, grúa o auxilio mecánico, acceder a los datos propios y a los del productor, realizar consultas y cotizar un nuevo seguro, entre otras funcionalidades.

Además, desde la **App Mobile** se puede acceder al programa de beneficios y descuentos exclusivo para clientes y conocer todas las novedades de **Allianz**.

Con esta actualización **Allianz** busca **seguir innovando y mejorando sus herramientas digitales para brindar una mejor experiencia de usuario** y simplificar las gestiones de los asegurados.

«Un gran trabajo en equipo junto al área de Marketing, donde pensamos en un diseño escalable que nos permita seguir creciendo en nuestra app con un buen time to market», comenta **Carolina Zacchi, Gerente Desarrollo de Sistemas de Allianz Argentina**.

Allianz Mobile Asegurados se encuentra disponible para Android y iOS y se puede descargar desde Google Play o App Store.

Cursos Gratuitos de Provincia ART



● **Provincia ART**, la aseguradora de riesgos de **Grupo Provincia**, confirmó su **cronograma de capacitaciones gratuitas para septiembre**, mes en que se conmemora el **Día de la Maestra y el Maestro**.

La oferta presenta **formaciones destacadas** de 10 a 11.30 como «Manejo del Estrés», el miércoles 6; y «Acoso Laboral: qué es y cómo detectarlo», el lunes 25. Además el jueves 7, de 10 a 12, se dictará «Tips para dar una charla de seguridad en 10 minutos» y el miércoles 27, de 18 a 19:30, «Metodologías y estrategias creativas para la docencia».

El calendario incluye también capacitaciones gratuitas, en materia de **Prevención Primaria**, sobre «Primeros Auxilios», el lunes 11; «Seguridad Vial: Tu rol en la vía pública», el miércoles 13; «Uso y Cuidado de la Voz», el martes 19; «Reanimación Cardíaca Pulmonar», el viernes 22; «Prevención de Incendios», el martes 26; y «Prevención del Fraude», el jueves 28; todas de 10 a 11.30.

Además, continúa el **ciclo para Pymes** con encuentros de 11 a 12.30 sobre «Documentación de Prevención FRE+RGR+RAR», el viernes 8; «RAR + Res. 811/19: Criterios de exposición y carga web de formularios», el jueves 14; y «Documentación de Construcción: Aviso de Obra y Programas de Seguridad», el miércoles 20.

Finalmente, se agrega, el viernes 15 de 10 a 11.30, «Toxicología Laboral», como parte de los **Eventos para Profesionales**.

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

Para saber más

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

Breves de Informe

El Grupo Sancor Seguros fue galardonado por su desempeño en la lucha contra el fraude



● Este año, nuevamente se desarrolló el **Concurso Nacional de Lucha contra el Fraude** organizado por **CESVI Argentina**. El certamen premia a los mejores casos descubiertos de fraudes contra aseguradoras en todas las ramas, haciendo hincapié en los métodos de detección, la innovación y uso de nuevas técnicas de investigación, como así también la actuación de los gestores en su vocación y visión de fraude incorporada a su trabajo.

En la nueva edición, el **Grupo Sancor Seguros logró destacarse con el 1º Puesto en la Categoría B (Resto de Ramas)**, además de haber sido finalista en varios casos en las demás categorías.

Como líder del mercado asegurador, **el Grupo fue uno de los primeros en desarrollar un área específica para la prevención de fraudes**, como consecuencia de haber entendido el flagelo y los daños que dicho delito representa.

«Para que la lucha contra el fraude sea exitosa, ésta debe transformarse en una cultura de todos los que integramos el Grupo. Toda persona tiene la oportunidad de detectar y advertir un indicio de alguna maniobra sospechosa, la que luego deberá analizarse e investigarse adecuadamente. Por tal motivo, de manera permanente, buscamos llegar con capacitaciones específicas a todos los niveles de la empresa. Destacamos el valor de iniciativas como la de CESVI, que permiten darle mayor visibilidad al trabajo en materia de prevención de fraudes que realiza el mercado asegurador», concluyó **Rubén Leonardini, Gerente de Prevención de Fraudes del Grupo Sancor Seguros**.

Bicicletas: ¿Cómo protegerlas?



● Son uno de los medios de transportes más utilizados y también de los más robados. **El seguro de Hogar Premium de Colón las protege dentro y fuera de la propiedad**.

Cada vez son más personas que eligen trasladarse en bicicleta. Un medio de transporte que tiene grandes ventajas que van desde la contribución de la gestión ambiental, ahorrar tiempos de traslados y dinero, hasta beneficiar a la salud. Ahora bien, el aumento del uso implica un mayor riesgo de robos?

Si. **La cantidad de unidades en las calles, ubican al robo de bicicletas como uno de los hechos más repetidos en los últimos tiempos**. Con la llegada de la primavera y los días más lindos, mucha más gente se volcará por el uso de las dos ruedas, por lo que es vital contar con protección en todo momento para que el disfrute en el paseo sea completo.

El seguro de **Hogar Premium de Colón Seguros ofrece más cobertura y beneficios**, resguardando este medio de transporte sustentable, saludable y accesible, dentro y fuera del hogar ante robo e incendio.

Además, esta opción **incluye responsabilidad civil a terceros por daños o lesiones**, (con quienes no se tenga una relación laboral o comercial), **lesiones a terceros realizadas por perros potencialmente peligrosos, protección del personal doméstico**, incluye también **daños materiales en el Edificio y Contenido a consecuencia de Granizo, Huracán, Vendaval, Ciclón y Tornado (full value)**, y **robo, hurto o accidente de equipos electrodomésticos en el domicilio**, entre otras ventajas.



«Cumplimos 10 años en el mercado y nuestra historia está marcada por el crecimiento constante de la mano de la innovación. Es nuestro objetivo seguir trabajando para despertar la conciencia aseguradora en nuestra comunidad, cubriendo las necesidades actuales del mercado», destacó **Marcelo Aiello, Gerente Comercial de Colón Compañía de Seguros**. Más información: **www.colonseguros.com.ar**

SANCOR SEGUROS potencia sus soluciones digitales para facilitar las gestiones de los asegurados



● En el marco de un proceso de transformación digital que viene llevando a cabo desde hace varios años, **SANCOR SEGUROS presenta una evolución de su plataforma de autogestión**, con la incorporación de **nuevas funcionalidades y mejoras**. A través de este portal, al que se ingresa desde **www.sancorseguros.com.ar**, los asegurados pueden realizar **un importante número de gestiones y consultas relacionadas con sus seguros**. Entre las principales acciones, se destacan la de consultar sus pólizas; descargar documentación (como, por ejemplo, la que se necesita para circular en vehículos); denunciar, firmar y adjuntar documentación de siniestros; consultar el estado de los mismos; pagar el seguro o adherir a póliza electrónica.

Por otra parte, y en línea con las tendencias actuales de comunicación, **otra de las novedades es la habilitación del canal de WhatsApp**, a través del cual es posible descargar documentación, denunciar siniestros, solicitar asistencia vehicular o comunicarse con uno de los asesores de atención al cliente, en cualquier momento y lugar. Con estas herramientas y junto a los Productores Asesores, aliados estratégicos en la gestión del negocio, **SANCOR SEGUROS continúa desarrollando soluciones para brindar un mejor servicio a los asegurados**.

General Motors y CESVI afianzan su compromiso con la Seguridad Vial



● **General Motors y CESVI renuevan su acuerdo para promover la seguridad vial mediante la promoción de una cultura vial más segura**. El convenio incluye el intercambio de recursos, capacitaciones y generación de contenidos para distribuir en diferentes canales de comunicación de alcance nacional y regional.

Raúl Mier, Director Comercial de GM Argentina, asegura que «este acuerdo sigue buscando la constante concientización acerca de la Seguridad Vial. Estamos convencidos que la relación estratégica con **CESVI** que incluye a nuestro vehículo Chevrolet Cruze al servicio de sus capacitaciones, que es un estándar de calidad de manufactura nacional y por su alto nivel de seguridad desde sus versiones base, es muy positiva para toda nuestra cadena de valor en Argentina y regional. Sobre excelentes experiencias seguimos generando una constante y necesaria concientización sobre este tema clave en la sociedad».

Marcelo Aiello, Gerente General de CESVI ARGENTINA, valorizó la continuidad de este acuerdo afirmando que «una vez más nos unimos a **General Motors** para generar conciencia vial en Argentina. En las ediciones anteriores quedó demostrado cómo la sinergia de ambas compañías potencia los mensajes de prevención en la comunidad. Por eso seguiremos trabajando en pos de un tránsito más seguro, de la mano de las nuevas tecnologías que incorporan los modelos de Chevrolet y la experiencia de nuestros especialistas».

Ambas empresas trabajan de manera permanente en la prevención. **CESVI** analiza las rutas del país, releva las conductas de los diferentes actores del tránsito y las problemáticas que se presentan en él. De esta manera, obtiene un diagnóstico vial para elaborar un plan educativo y así capacitar y comunicar las mejores formas de manejo en distintos niveles de exigencias. A partir de allí, elabora un esquema de comunicación para difundir los resultados, estadísticas y recomendaciones para prevenir los siniestros viales, a través de las redes sociales y medios de comunicación masiva promocionados por ambas compañías. El convenio contempla por parte de **General Motors** el préstamo de unidades Chevrolet Cruze que se utilizan para el dictado de cursos de **CESVI** a nivel nacional. Estos vehículos, que son de fabricación nacional de la planta industrial ubicada en la localidad de Alvear, Rosario, Provincia de Santa Fe -en conjunto con el SUV Tracker iniciado en el año pasado-, son utilizados para las diversas actividades prácticas en los servicios de capacitación que ofrece **CESVI**, que luego son retransmitidas en los canales de comunicación corporativos respectivos a toda la cadena de valor de ambas organizaciones a niveles nacionales y regionales.

En el último año, **CESVI capacitó en sus instalaciones a más de 6.125 personas en 570 cursos**, entre los que se destacan: **El Conductor Seguro, El Conductor Predictivo, Conducción en Condiciones Adversas, Manejo Comentado en Vehículos Livianos y Pesados, Hábitos de la Conducción segura**, entre otros. En la pista de manejo del **Centro de Experimentación** se capacitan a miembros de organismos de gobierno y de empresas de diferentes industrias: agro, petróleo, minería, construcción, laboratorio y compañías aseguradoras.

Dentro de este convenio, **se continuarán realizando un ciclo de charlas en conjunto y contenidos sobre Seguridad Vial**, a fin de colaborar con la concientización social a nivel nacional y regional.

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 NACION

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



El 29 y 30 de agosto, el Grupo Sancor Seguros llevó a cabo su evento correspondiente a la **Premiación Trimestral de Ganá Más**, 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 la ciudad de Rosario. La estadía incluyó varias actividades, entre ellas paseo náutico por el río Paraná, ascenso al Monumento Nacional a la Bandera, circuito Messi, y para la cena de premiación, la visita a BordeRío, una finca con viñedos, bodega y olivares situada en la ciudad de Victoria, Entre Ríos. Primero se disfrutó de una recorrida por la bodega de última generación, seguida de un sunset privado, concluyendo con una cena con increíbles degustaciones y show sorpresa.

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** junto a funcionarios del Grupo y miembros de su cuerpo de ventas.

«En el mundo actual, donde el uso de la inteligencia artificial se está tornando moneda corriente, hay algo que ninguna tecnología puede reemplazar: el valor agregado de la tarea que realizan nuestros Productores Asesores acompañando y asesorando a nuestros asegurados. Felicitamos a todos ellos por su constancia y su trabajo diario, labor que en el Grupo Sancor Seguros valoramos enormemente», manifestó **Osiris Trossero**.

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

Prevenir 2023 - UART: Agenda septiembre

Para la promoción de la seguridad y la salud en el trabajo.

La Unión de Aseguradoras de Riesgos del Trabajo anuncia las próximas capacitaciones virtuales vía zoom a desarrollarse durante el mes de septiembre. Las jornadas, coordinadas por la **Fundación Iberoamericana de Seguridad y Salud Ocupacional (FISO)** son gratuitas aunque requieren inscripción previa. A continuación, la agenda del mes:

Jueves 14/9 – 09:00 hs

223° Seminario sobre Prevención de Riesgos Laborales

«Principios para establecer un programa de evaluación de agentes de riesgo».

Experto: **Ing. Mario Magnin**

Inscripciones:

https://us06web.zoom.us/join/register/WN_R40dTeDTPGJGmATRCw#registration

Jueves 21/9 – 09:00 hs

166° Seminario sobre prevención de riesgos laborales en la actividad agropecuaria

«BPA aplicaciones terrestres»

Experto: **Ing. Agr. Augusto Piazza**

Inscripciones:

https://us06web.zoom.us/join/register/WN_7mUzKIOGSPEvRmRhd1fpfQ#registration

Jueves 28/9 – 09:00 hs

225° Seminario sobre Prevención de Riesgos Laborales

«Práctica profesional y equipamiento de monitoreo adecuado, para obtener resultados confiables»

Experto: **Lic. Horacio Ceballos y Lic. Sebastián Zago**

Inscripciones:

https://us06web.zoom.us/join/register/WN_Y2sZWq8gR4SU5iv_Y2ZdGQ#registration

Para información adicional del ciclo Prevenir, favor de visitar:

<https://uartprevenir.ar/>

Consultas: hola@uartprevenir.org.ar

Acerca de Prevenir

Es un programa de formación en Seguridad y Salud Ocupacional organizado por la **UART (Unión de Aseguradoras de Riesgo del Trabajo)** y coordinado por **FISO (Fundación Iberoamericana de Seguridad y Salud Ocupacional)**, que tiene el fin de brindar herramientas técnicas y conceptuales que promuevan la prevención de riesgos laborales y los lugares de trabajo saludables. Se inició en el 2011 -declarado como el año del trabajo decente, la salud y la seguridad de los trabajadores (Decreto 75/2011) - con la misión de generar conciencia sobre la importancia y el valor de la seguridad y salud de los trabajadores. Desde su misión, el programa ofrece distintas modalidades de capacitaciones abiertas y gratuitas en Argentina, dirigidas a trabajadores, profesionales y estudiantes en las diferentes actividades económicas.

Breves de Informe

Uso racional de energía: Cuidar el planeta desde el hogar



Pequeños cambios de hábitos pueden impactar positivamente en el medio ambiente. Desde **La Perseverancia Seguros** comparten iniciativas para ahorrar energía en el día a día.

Es de público conocimiento que el uso racional de la energía es fundamental para garantizar un futuro sostenible. Adoptar prácticas responsables en relación con su utilización es una manera de contribuir al cuidado del medio ambiente, a la vez que también puede significar un ahorro desde el punto de vista económico.

Las tendencias, en términos globales, apuntan a la toma de conciencia respecto de los hábitos de uso y cuidado de la energía por parte de las personas y empresas. Desde **La Perseverancia Seguros**, compañía líder en el mercado con más de 117 años de trayectoria, comparten iniciativas para un uso racional de la energía en la cotidianidad del hogar.

Optar por energías renovables

Los paneles solares son una de las tendencias más presentes en Argentina

Colocar lámparas LED

Las lámparas LED consumen 8 veces menos electricidad y duran 7.5 veces más tiempo que las lámparas tradicionales o halógenas.

Utilizar electrodomésticos con tecnología eficiente

Tienden a optimizar su uso a partir de un menor consumo de luz que otros elementos. Aquellos con productos con etiqueta A+++ son los más eficientes y permiten un ahorro significativo en la factura de la luz. Además, contribuyen a reducir las emisiones de CO2 y otros gases de efecto invernadero.

Elegir sistemas de climatización de menor consumo

La climatización es uno de los aspectos que genera mayor controversia en torno a la capacidad de consumo ya que existe una tendencia global hacia el uso excesivo de elementos de calefacción eléctricos; por eso es recomendable regular la temperatura del termostato a 20-22 grados, utilizar sistemas eficaces, mantener limpios los filtros de los equipos y aprovechar la ventilación natural.

Instalar cortinas y persianas, aislamiento térmico en paredes y techos y sellar puertas y ventanas para evitar fugas de aire también ayuda a mantener una temperatura agradable en el hogar.

Apagar y desconectar

Cuando no estén siendo utilizados, no dejar los electrodomésticos encendidos ni en stand by. Apagarlos representa un ahorro significativo de energía, y no influye en su posterior utilización. Los cargadores enchufados y «sueltos», sin ningún dispositivo conectado, también consumen energía. Es importante desconectarlos después de utilizarlos.



Como parte de su compromiso con el cuidado del medio ambiente, **La Perseverancia Seguros se convirtió en una de las primeras compañías del país en contar con una línea de Seguros Sostenibles**, destinados a premiar a aquellos asegurados que adopten medidas tendientes a contribuir con el medio ambiente:

• **20% de descuento** en las pólizas de Combinado Familiar e Integral de comercio, para aquellas viviendas o comercios cuya energía sea provista por paneles solares u otro tipo de energía renovable.

• **10% de descuento** en las Tasas de Cascos en la Póliza Automotor, para aquellos asegurados propietarios de automóviles eléctricos o híbridos.

En pos de reducir riesgos y garantizar la máxima seguridad en el hogar, desde la compañía aconsejan contar con un productor asesor de seguros de confianza, además de conocer todas las coberturas disponibles para estar respaldado. Para conocer más sobre los productos y coberturas que ofrece **La Perseverancia Seguros**, ingresar al siguiente enlace.

Por segundo año consecutivo una aseguradora rosarina pisa fuerte en el mundo gamer



Con un espacio de 600 m², pochoclo, juegos y premios, **La Segunda Seguros acompañó la gran final del Liga Regional Sur Flow de LoL**.

Con la estrategia de estar siempre cerca de las nuevas generaciones, **La Segunda Seguros** se hizo presente nuevamente en la **final del Liga Regional Sur Flow de League of Legends** que se llevó a cabo el sábado 26 de agosto en el predio de Tecnópolis en Buenos Aires.

En el espacio de 600 metros cuadrados, la empresa ofreció diferentes propuestas para los asistentes. La más importante fue la **posibilidad de ver la final en la Watch Party, desde una pantalla gigante al aire libre con pochoclo incluido**. Otro de los atractivos fue la **instalación de un juego interactivo donde las personas que se animaron a desafiarlo ganaron distintos premios**.



Nuevos territorios

Respecto de la importancia que tiene para **La Segunda Seguros** estar en este tipo de eventos que marcan tendencia entre los más jóvenes, el **jefe de Marketing y Comunicación de la aseguradora, Martín Faicht**, expresó: «Entendemos que ir a la conquista de los territorios que habitan nuestros futuros clientes es esencial para construir allí, en etapas tempranas, el proceso de generación de awareness, cercanía y confianza que es inherente a la actividad del seguro, a la vez que es indispensable para el desarrollo de las decisiones de compra en este ámbito».

Además, explicó que puntualmente el **gaming** «es un universo en el que vemos una clara pregnancia de los atributos que son claves para las nuevas generaciones, que los tienen muy en cuenta y ya son naturales en su vida diaria y en sus decisiones. **Agilidad, innovación, sustentabilidad ya son parte del ADN y las organizaciones tenemos que conectar con ellos, no solo desde el decir sino, mucho más importante, desde el genuino hacer de cada día. Tenemos que ir a contarle y mostrarle a estos públicos, en su lugar de pertenencia, que nosotros compartimos sus preferencias y que estamos en el mismo camino**».

Es la segunda edición donde la aseguradora está presente y el acompañamiento se enmarca dentro del acuerdo con la **Liga de Videojuegos Profesional (LVP) GRUP Mediapro**, que organiza los torneos de **League of Legends (LoL)** y **eLPP (FIFA)**. La experiencia de participar en estos eventos fue muy positiva para la compañía. **Faicht** explica que **«lo que ocurrió ya el año pasado fue sorprendente, más allá de los estudios previos que habíamos hecho, no sabíamos con qué niveles de receptividad no íbamos a encontrar y la verdad que fue muy satisfactorio. En términos de posicionamiento y conexión con atributos, en la interacción que generamos con las audiencias off y online»**.



Una marca fresca, cercana y ágil **La Segunda Seguros está desarrollando toda una estrategia de reposicionamiento de la marca donde las nuevas generaciones son claves**. Uno de los objetivos a partir de la implementación de la nueva imagen de marca es que **La Segunda pueda posicionarse en nuevos segmentos que se convertirán en los asegurados en el futuro**, con lo cual es trascendental lograr que se convierta en un aliado para el público joven y esté cada vez más cerca de ellos.

El **jefe de Marketing y Comunicación** de la entidad concluye que «venimos con resultados acordes a lo que nos planteamos. Esto era que perciban una marca confiable y seria, a la vez que fresca, cercana y ágil. Por supuesto que en esto tuvo muchísimo que ver el rebranding que pusimos en on este año, con una reingeniería de nuestra identidad de marca que favoreció mucho el acercamiento a las nuevas generaciones».



gourmond



profile
profile

KANSAS NORDELTA

Una experiencia gastronómica inolvidable

ficha técnica

NOMBRE	KANSAS NORDELTA
DOMICILIO	Avenida Agustín M. García 6550, Tigre, Pcia. de Bs. As. - Argentina
TELÉFONO	+54 11 7700 0360
ESPECIALIDAD	Auténtica Cocina Americana
VARIOS	Capacidad para 384 comensales. Estacionamiento para 180 vehículos. Cava. Espacio privado para eventos con capacidad para 50 personas.
HORARIO	Abre todos los días de 12:00 hs. al cierre



emblemática, Av. del Libertador 15089, San Isidro. Desde entonces, este emprendimiento ha florecido y dejado una huella perdurable en el mundo de la gastronomía.

Este hito marcó el inicio de una apasionante travesía. Desde aquel comienzo, **Kansas** ha evolucionado y prosperado, convirtiéndose en un referente culinario y un punto de encuentro para aquellos que buscan disfrutar de una experiencia gastronómica inolvidable. La visión de **Carlos Demirdjian** y su dedicación incansable han sido fundamentales para el crecimiento y éxito continuo de **Kansas**.

Ya han abierto siete restaurantes y dos **Pick Up Point**, y cada uno de ellos ha sido un desafío único, pero sin dudas este año su propuesta ofrece una experiencia integral de 360 grados. Lo que implica la perfecta combinación de elementos como **arquitectura, ambiente, decoración, gastronomía y servicio**.

Decoración

En **Kansas Nordelta**, el común denominador es lograr que cada visitante se sienta inmerso en la armonía del entorno. Sus extensos aleros acogen un paisaje cautivador y sus muros de piedra de diferentes niveles se funden armoniosamente con amplias superficies vidriadas, potenciando la transparencia de los espacios.

En el ingreso al restaurant, su fuente con juego de luces da la bienvenida, mientras que en la galería exterior del salón principal se disponen una barra y mesas al borde de un espejo de agua. ➡



Historia

Apasionado de la cocina americana contemporánea, **Carlos Demirdjian** decidió importarla a nuestro país, dando origen al primer eslabón de la reconocida cadena de restaurantes **Kansas, American Cuisine**, que desde entonces se ha convertido en un ícono culinario, expandiendo su presencia a diferentes puntos de la Ciudad de Buenos Aires y el conurbano bonaerense.

Hace 24 años, su sueño se convirtió en una realidad que trascendió fronteras. Fue en ese momento cuando abrió las puertas de su primer restaurante **Kansas** en una ubicación



Perfecta combinación de arquitectura, gastronomía y servicio



«**Key Lime Pie**», una exquisita tarta de lima servida con crema batida.

Negocio

■ **LOCALES KANSAS:** **Palermo** (Av. del Libertador 4625, CABA); **San Isidro** (Av. del Libertador 15089); **Pilar** (Ruta Panamericana Kilómetro 43,5); **Al Río** (Av. del Libertador 105, Vicente López) y **Parque Leloir** (Martín Fierro 3361, Udaondo, Ituzaingó); además de **KANSAS Nordelta** (Avenida Agustín M. García 6550, Tigre).

■ **KANSAS City** (Av. Santa Fe 1946, CABA).

■ **PICK UP POINTS:** **Villa Urquiza** (Avenida Congreso 3330), **Villa Crespo** (Araoz 991, Ciudad Autónoma de Buenos Aires).

Expansión

El restaurante atrae a una amplia gama de clientes, compuesta por familias, parejas, grupos de amigos y profesionales, todos con un mismo destino: vivir una gran experiencia culinaria. Entre sus proyectos, planean expandirse a la zona sur del Gran Buenos Aires, específicamente a Lomas de Zamora. 📍



➔ Tres patios con árboles se suman como transición al interior, transformando el lugar en una experiencia gastronómica única gracias a su arquitectura y decoración.

En cada uno de sus locales, **Kansas** ha logrado construir un ambiente singular y acogedor, con una personalidad distintiva y un enfoque especial en la elección de materiales y el diseño interior. **Esto asegura una experiencia gastronómica auténtica en todos los establecimientos de la cadena.**

«Nos complace enormemente la inauguración de Nordelta y el hecho de unirnos a la destacada ruta gastronómica de esta zona. Tenemos una capacidad para 384 comensales, estacionamiento para 180 vehículos y para los amantes del vino una cava con una amplia variedad de etiquetas. Hemos incorporado, además, la opción de reservar un espacio privado para eventos con capacidad para hasta 50 personas», resaltó el **Director de Desarrollo de Kansas, Agustín Demirdjian**.

Ambiente

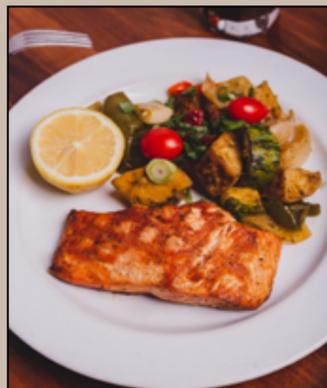
En cuanto a la respuesta del público, se anticipaba una gran concurrencia, pero la demanda ha superado todas las expectativas.

«Al igual que en todos nuestros establecimientos, nuestra **cocina de concepto abierto** es reconocida por su transparencia distintiva. La excelencia de nuestros platos radica en la calidad de sus ingredientes, y para garantizarla, mantenemos relaciones estrechas con nuestros proveedores. Esto nos permite acceder a los productos frescos de mayor calidad disponibles en el mercado», añadió su director.

Gastronomía

Entre sus especialidades se presentan platos como «**Houston's Barbecue Ribs**», un sabroso costillar de cerdo asado a fuego lento, aderezado con su salsa barbacoa y acompañado de papas fritas, coleslaw o papa rellena; «**Arizona Pasta**», una exquisita selección de Penne Rigatti al dente importada directamente desde Italia, la cual se sirve con salsa Alfredo (tomates cherry, pollo y una selección de especias provenientes del estado de Arizona en los Estados Unidos).

Para el postre, sobresale «**Five Nut Brownie**», un brownie casero preparado con cinco variedades de nueces y maní, acompañado de un suave helado de vainilla; así como



Elegí la ART más elegida.



Prevención ART de SANCOR SEGUROS

Cuidando a tu gente. Cuidando a tu empresa.



TU TRANQUILIDAD CRECE.

www.galenoseguros.com.ar

informe

operadores de mercado



TU TRANQUILIDAD CRECE.

www.galenoseguros.com.ar

Pablo Pescie

Casado - 59 Años - 3 Hijos (Pedro, Maru y Paloma) - Signo Virgo (08-09-1964)
Director del Instituto Argentino de Salud

● **UN HOBBY**

Andar a caballo

● **LA JUSTICIA**

Una esfera humana fundamental que amerita seguir perfeccionándose

● **SU MAYOR VIRTUD**

La capacidad de enfrentar situaciones desafiantes y resolverlas (¡Como se pueda!)

● **UN RIESGO NO CUBIERTO**

Ninguno que pueda ser prevenido

● **LA SEGURIDAD**

Sentir necesario en el ser humano para no encontrarse en estado de vulnerabilidad

● **AVIÓN O BARCO**

Ambos

● **VESTIMENTA FORMAL O INFORMAL**

Clásica

● **UN SER QUERIDO**

Mi abuela, la Vasca

● **ACTOR / ACTRIZ**

Jose Sacristán y Norma Aleandro

● **UNA ASIGNATURA PENDIENTE**

Tocar el piano

● **NO PUEDO DEJAR DE TENER...**

Un amanecer con mi familia, meditando, haciendo ejercicio y tomando mate (como experiencia de sabor y de pensamiento)

● **LA MUERTE**

Un adversario con el que lucho desde hace muchos años (por mi profesión)

● **SU RESTAURANTE FAVORITO PARA CENAR**

La Stampa de La Recova

● **LE TENGO MIEDO A...**

La infelicidad de mi familia

● **MI MODELO PREFERIDO ES**

El Dr. René Favaloro

● **EL PASADO**

Un paso necesario para transitar el presente y pensar en el futuro

● **EL MATRIMONIO**

Un estado maravilloso de madurez y disfrute

● **ME ARREPIENTO DE**

No expresar más mis sentires a las personas que quiero

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

La primera vez que manejé un tractor

● **TENGO UN COMPROMISO CON...**

Las personas y su salud

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

Una falacia

● **LA CORRUPCIÓN**

Un acto ruin

● **UN PERSONAJE HISTÓRICO**

Dos: José de San Martín y Domingo F. Sarmiento

● **EN COMIDAS PREFIERO...**

El asado

● **¿QUÉ COSA NO PERDONARÍA NUNCA?**

Nada; perdono siempre

● **EL LUGAR DESEADO PARA VIAJAR**

Disney World (con mi familia)

● **DIOS**

Un sentir

● **UNA CANCIÓN**

Toda canción que me llene de lágrimas los ojos cuando la escucho (no puedo elegir una)

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

Las Valkirias de Paulo Coelho



● **ESTAR ENAMORADO ES...**

Sentir en cuerpo y alma

● **ESCRITOR FAVORITO**

René Favaloro

● **LA MENTIRA MÁS GRANDE**

Las que expresan en ocasiones quienes refieren preocuparse por la pobreza y las necesidades de las personas en el mundo

● **UN PROYECTO A FUTURO**

Creer y aprender en forma permanente hasta el fin de los días

● **EN DEPORTES PREFIERO...**

Ahora golf; antes el rugby

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

Su presencia

● **PSICOANÁLISIS**

Un proceso fundamental para quienes lo entienden así

● **LA CULPA ES DE...**

Todos y cada uno de nosotros

● **UN MAESTRO**

Mi abuelo Joaquín

● **LA MUJER IDEAL**

Mi esposa

● **RED SOCIAL PREFERIDA**

Twitter

● **MI PEOR DEFECTO ES**

Ser poco flexible cuando están en juego emociones estructurales

● **MI PEOR DEFECTO ES**

Ser poco flexible cuando están en juego emociones estructurales

● **MI MÚSICO PREFERIDO ES...**

No tengo uno solo; todo aquel que me transporte a un estado de emoción placentera y profunda

● **UN FIN DE SEMANA EN...**

El campo

● **SU BEBIDA PREFERIDA**

El champagne

● **EL CLUB DE SUS AMORES**

Cualquiera en el que jueguen mis hijos

● **EL PERFUME**

Un aporte a los sentires

● **SI VOLVIERA A NACER, SERÍA**

Lo mismo que soy

● **LA INFIDELIDAD**

Una circunstancia innecesaria que se evita con honestidad y comunicación

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

En cualquiera que no se encuadre dentro de las normas y leyes

● **LA INFLACIÓN**

Un proceso solucionable que impacta en toda la población, especialmente en las personas con mayores necesidades

● **EL AUTO DESEADO**

Aquel que tenga las condiciones para transitar cualquier camino

● **EL FIN DEL MUNDO**

Una circunstancia utópica



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

La de ser tan obsesivo con muchas cosas

● **LA TRAICIÓN**

Un evento desafortunado

● **EN TEATRO**

Siento emociones que solo pueden percibirse en circunstancias como esa

● **UN SECRETO**

Ninguno

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

Lo primero puede ser cualquier cosa; pero lo primero que me impacta de una mujer es su mente

● **UNA CONFESIÓN**

Mi debilidad profunda por el sufrir de los animales

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

Mejor: Avatar The Way of Water (con mis hijas). Peor: cualquiera que elija yo en las plataformas (!)

● **EL DÓLAR**

Un símbolo

● **EL GRAN AUSENTE**

Un/a líder honesto/a y estadista

● **NO PUEDO**

Hacer algo que vaya contra mis valores

● **MARKETING**

Una disciplina fundamental que descubrí con el correr del tiempo

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

Un libro o una corbata

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

Meditación

● **DE NO VIVIR EN ARGENTINA...**

¿QUÉ LUGAR DEL MUNDO ELEGIRÍA?

Colonia, Uruguay o Madrid, España

BBVA Seguros

En ese living la viste crecer, aseguralo

Cada parte de tu hogar tiene una historia

Nuestro Seguro de Hogar se adapta a vos. bbvaseguros.com.ar

