Año 31 - Nº 758

Buenos Aires, 1º Quincena Marzo 2024

informe
operadores de mercado

10 AÑOS JUNTOS
Crédito y Caución

Sosteniendo el compromiso, fieles a nuestros valores
www.creditoycaucion.com.ar

Entrevista al Lic. Carlos Salinas
Presidente de Galdas

Defender la Institución del Seguro

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

SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN | /afianzadora | /afzcaucion | /afianzadora | www.afianzadora.com.ar

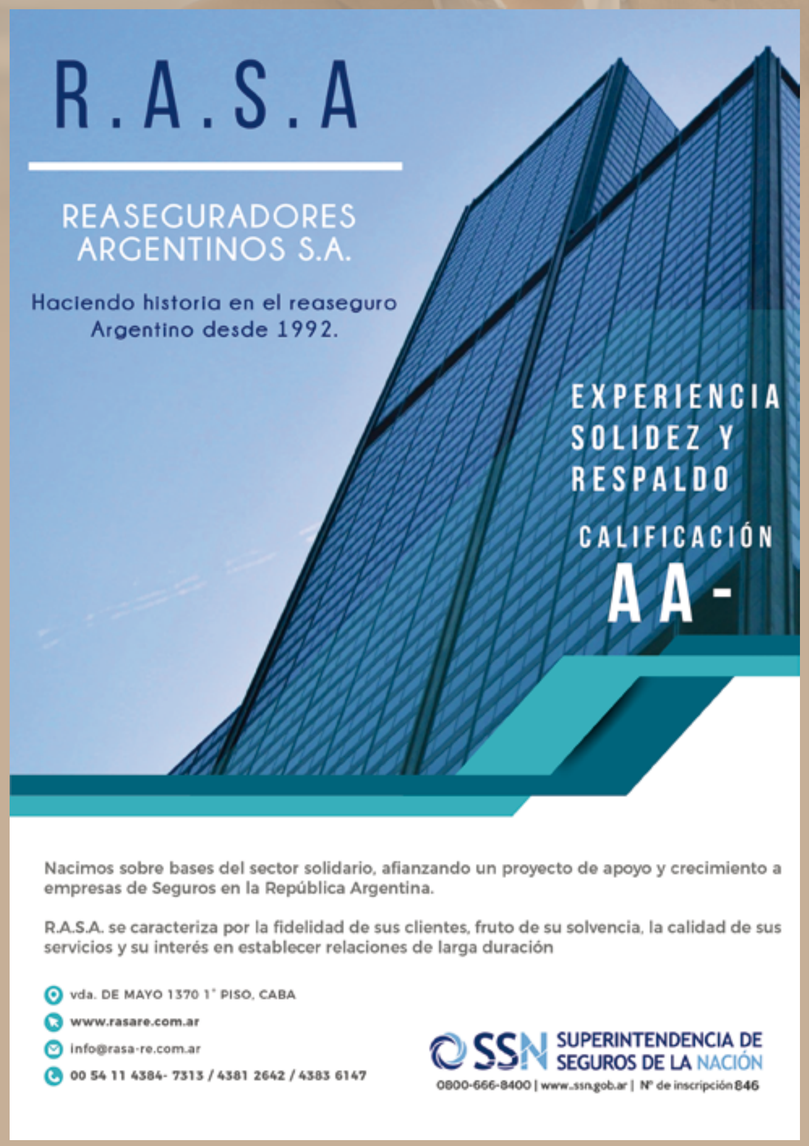
Escaneá para conocer más.

AFIANZADORA
SEGUROS DE CAUCIÓN

Entrevista a *Carlos Salinas*

«Es el momento de sincerar el mercado y entender que asegurar no es para todos»

Carlos Salinas considera que el rol del Superintendente debe ser definido exclusivamente por el equipo que hoy le toca gestionar, aunque sí es importante que no se incluyan otras tareas por fuera de la supervisión, ya que el tiempo de gestión no es elástico. En un contexto económico recesivo y de alta inflación, las aseguradoras tendrán que seguir tomando medidas de protección económicas-financieras para cubrirse. Además, señaló que «es el momento de sincerar el mercado, y entender que asegurar no es para todos». Respecto al reaseguro, sostiene que el mayor problema es el sistema de pagos al exterior, que entiende mejorará más cerca de fin de año.



Salinas. *«La verdad que si las acciones de gobierno afectan a un mercado, quizás estemos haciendo algo mal... Soy de los que piensa que los mercados de seguros se tienen que desarrollar más allá de las políticas de un gobierno, justamente para no sentir los efectos tan directamente».*

Carlos Salinas, *Presidente de Galdas S.A., y Director Ejecutivo de la Cámara Argentina de Reaseguradores*, reflexiona sobre la actualidad de la industria.

- ¿Cuál es tu visión y expectativas acerca de la asunción de Guillermo Plate como nuevo Superintendente de Seguros de la Nación? ¿Cuáles crees que serán los principales lineamientos que guiarán la política de la nueva administración?

- Como siempre comento, hablar sobre la actuación de SSN no es lo que me corresponde, ya que entiendo que el rol del Supervisor debe ser exclusivamente definido por el equipo que hoy le toca gestionar. En este sentido, cuando tuve oportunidad de hacer comentarios al Dr Plate, fue solo para solicitar que se pudiera hacer una buena supervisión. Con que eso se cumpla en el tiempo que le puedan dar al actual Superintendente, es suficiente. ***Lo que sí es importante, es que no se incluyan otras tareas por fuera de la supervisión.*** Ya que el tiempo de gestión no es elástico y es necesario aplicarlo en su totalidad. Sobre los lineamientos que pueda solicitar el Poder Ejecutivo, sin duda ***los mismos van a estar enfocados a dar mayor libertad de mercado.*** La mayoría de estos cambios se pueden realizar por resolución, ya que han sido generados por resoluciones. Por lo tanto, ***si tenes una buena supervisión y mayor apertura, entendería que el proceso de esta gestión estaría cumplido.***

- ¿Qué pensás acerca de las modificaciones implementadas por la SSN en sus primeros días de gestión, como la eliminación del requisito de autorización previa para la venta de acciones y aportes de capital; respecto a la derogación de las Resoluciones 534 y 540 sobre la cobertura de RC Automotor; y/o a dejar sin efecto el requerimiento de información sobre operaciones en dólares estadounidenses?

- No tengo más que decir que es positivo y así debe ser tomado. ➔

- En un contexto económico recesivo y de alta inflación, ¿cómo analizas la solvencia de las Compañías de Seguros, y del mercado asegurador en general? ¿Cuáles son los principales problemas que enfrentan las Aseguradoras en el día a día en su gestión?

- La situación es la que es y eso no cambiará pronto, aún con una baja lenta pero continua de la inflación. Por lo tanto, ***las aseguradoras tendrán que seguir tomando medidas de protección económicas-financieras para cubrirse***. Espero que pronto aparezca algún producto financiero que pueda dar mayores beneficios a las aseguradoras, hoy eso no está. Y respecto de retrasos en pagos de siniestros, la realidad es que eso solo cambia los resultados momentáneamente y además arruina la imagen de la institución aseguradora. Creo que -inclusive- ***hace falta un fuerte diálogo con los canales de comercialización*** para que no sólo se comiencen a desarrollar productos adicionales y más rentables, sino también para moderar por un tiempo los porcentajes de intermediación. ***Todos deben apoyar a sostener la estabilidad del mercado.***

- ¿Cuáles son las oportunidades y los desafíos de Galdas como consultora en seguros y reaseguros? ¿Qué soluciones y servicios brinda a las Compañías?

- Mi política como empresario es producir cambios antes de los cambios de mercado. Y esto nos ha permitido poder desarrollar los proyectos sin mayores problemas. Hoy hacemos negocios en Argentina, Brasil, Paraguay, México y comenzamos este año a ver negocios relacionados en Miami para clientes latinoamericanos. También me incorporé a dos empresas *MoneyFi/CureMD y Grupo ByUrbana.* La primera relacionada a Salud y Tecnología; y la segunda a desarrollar procesamiento de pagos, *Real Estate*, y relacionamos modelos Fintech con otros sectores. Por supuesto, seguimos con dos grandes corporaciones argentinas, una dedicada a la Energía y otra al Comercio de Electro. Tenemos el asesoramiento de una entidad financiera en Paraguay y otra en Brasil, donde también asesoramos a una gran tienda de descuentos y a *Uniglobal Telecom.*

Mucho trabajo. ***Continúo en lo institucional solo con la Cámara Argentina de Reaseguradores.***

- En tu última entrevista con Informe Operadores mencionaste que era tiempo de *«repensar el Mercado»* y hablaste de *«un método de fusiones y adquisiciones controlado»* ante un mercado sobredimensionado, ¿seguís sosteniendo esta visión? y ¿de qué manera crees que deben llevarse adelante e implementarse esas fuertes medidas de cambio?

- Sí, sí por supuesto sigo sosteniendo lo mismo y creo que, sin faltar el respeto a las decisiones que tome el Superintendente, esta debería ser una de las gestiones que deberían desarrollar en este primer año. ***Creo que es el momento de sincerar el mercado, y entender que asegurar no es para todos.*** Sería muy largo para una nota hacer un análisis detallado. Pero hay que pensar primero en el personal que trabaja en las aseguradoras que puedan quedar en el camino o ser reconvertidas. ***La producción, siniestros y juicios pendientes serían el tema duro pero que debe ser realizado.*** En mi forma de ver, en las aseguradoras que puedan entrar en este proceso hay cerca de un millón de asegurados y creo que no es menor atender este tema.

- ¿Cuál es el estado actual en materia de restricciones a los pagos de primas y contratos a los reaseguradores del exterior? ¿Crees que está contemplado por el nuevo Superintendente como un tema prioritario y a su alcance solucionarlo?

- Después de pasar más de un año sin respuestas, junto al gobierno anterior, finalmente comenzamos este año con una herramienta financiera, BOPREAL, título que sirve para pagar deuda al 12/12/23 y, a partir de fines de febrero 2024, comenzamos a abonar flujo. Tenemos algún costo, tenemos algún retraso, pero ahora podemos pagar y ***espero que todo el mercado entienda que -aún con costo- es mejor tener reaseguro que no tenerlo.***

> « Nosotros no somos un mercado que genere complicaciones en el reasegurador internacional por siniestralidad »

- ¿Cuál es la visión que tienen los reaseguradores del exterior del mercado argentino de seguros? ¿Considerás que existirá un endurecimiento del mercado respecto a un reaseguro más caro, restringido o escaso?

- La verdad es que ***nosotros no somos un mercado que genere complicaciones en el reasegurador internacional por siniestralidad.*** Salvo excepciones como los siniestros de agro por efectos del clima, en general, tenemos muy buen resultado. Por lo tanto, no veo motivos de endurecimiento de tasas o condiciones derivado de estos temas. ***Nuestro mayor problema es el sistema de pagos al exterior, que entiendo -por los pasos que venimos dando- que mejorará más cerca de fin de año.*** Pero pasaremos junio 2024 con una mejor situación de pagos. Por supuesto, los reaseguradores internacionales pueden aplicar condiciones más duras derivadas de problemas en otros mercados y seamos el punto de corrección. Pero

▲ Delia Rimada, *Directora de Informe Operadores de Mercado, junto a* Carlos Salinas, *Presidente de Galdas y Director Ejecutivo de la CAR*

confío que vamos a tener una renovación tranquila en general. Y por supuesto, para quienes no cumplan con sus compromisos, saben que no pueden esperar demasiado. Otro tema es el coaseguro generado desde la crisis de pagos al exterior que ha crecido mucho y que, ante el costo del *Impuesto País*, seguramente continuará aumentando. Esto seguramente los reaseguradores internacionales lo estarán viendo en la renovaciones, por la exposición cruzada en varias compañías.

- ¿Qué evaluación realizas sobre la carga impositiva del sector asegurador?

- Nada que decir. Sin duda es alta. Pero tocar este tema en la situación que está el país, no veo que nos lleve a ningún lado. Necesitamos tener un país con estabilidad económica y ahí se podrán hacer reformas, bajar seriamente el gasto público y que nuestros impuestos sea bien invertidos.

- ¿Cómo analizas la paralización de la Obra Pública, a partir de la Ley Ómnibus, y su impacto en el mercado, particularmente de Caución?

- La verdad que ***si las acciones de gobierno afectan a un mercado, quizás estemos haciendo algo mal***, ya que no hemos logrado, en años de desarrollo del seguro de caución, no ser afectados por las decisiones del gobierno de turno.

informe operadores de mercado

Publicación especializada de aparición quincenal
AÑO 31 / Nº 758 - Marzo 2024

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

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

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

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

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

COLABORADORES
Lic. Aníbal Cejas
Dra. Gabriela Álvarez

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

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

un año que comienza
365
nuevas oportunidades

GRACIAS por continuar creciendo juntos

cas compañía aseguradora del sur

Fianzas y Crédito
S.A. Compañía de Seguros

compartimos la misma pasión

N° de inscripción en SSN
0850 / 0253

Atención al asegurado
0800 666 6400

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

SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

Creo que hoy es la obra pública, en otro momento fue la aduana, 'Causa Cuadernos', energía eólica. Y quizás haya otros más.

Soy de los que piensa que ***los mercados de seguros se tienen que desarrollar más allá de las políticas de un gobierno, justamente para no sentir los efectos tan directamente***. Esperemos que este sea el momento para repensar el Mercado de Caución. Pero también creo que no por el seguro, ni por la situación de las aseguradoras, sino porque ***un país sin obra pública no existe***, quiero decir que en el corto plazo se verá una forma de volver a invertir por parte del Estado con algún método que sea viable dentro de nuestra economía. Así que, no nos desesperemos tanto. Por otro lado, los operadores de Caución también han crecido demasiado y no hay negocios para todos aún con mayor obra pública. Habrá que revisar esto también.

- ¿Cómo ves el desarrollo digital de las Aseguradoras, la innovación y la tecnología aplicada al seguro?

- Mi vision sobre el desarrollo digital de las aseguradoras, e innovacion, es que sin duda tiene mucho para crecer y debe seguir creciendo. Desde octubre 2023 ya no estoy en la Camara Insurtech, pero asumió la directiva un equipo joven y con mucho conocimiento que, sin dudas, llevará el desarrollo a un nivel muy alto y este año harán un gran viaje a *Silicon Valley*.

Es la Cámara más importante del mercado, ya que no va hacia el futuro, ya está en el futuro. Apoyen.

Opinan *Rolando Bertorello / Mariano Buxdorf / Axel García Giménez / Rigoberto Malca La Rosa / Juan Sarme*

Cuatro Insurtech que ganan terreno

Algunas Insurtech siguen creciendo. Hoy les presentamos a* Tekne Data Labs, Resonante, Choque Solución, y Rapihogar. *Sus modelos de negocio y sus aportes a la industria aseguradora.

Escribe **Lic. Aníbal Cejas**

El desarrollo de las empresas Insurtech en Latinoamérica ha sido notable en los últimos años, impulsado por una combinación de factores que incluyen la creciente penetración de internet y dispositivos móviles, así como la demanda de soluciones tecnológicas más eficientes y accesibles en el sector asegurador.

Una de las principales áreas donde las Insurtech están teniendo un impacto significativo es en la mejora de la experiencia del cliente. Estas empresas están aprovechando tecnologías como el *big data* y la inteligencia artificial para ofrecer productos y servicios personalizados, simplificando el proceso de compra de seguros y agilizando la gestión de reclamos, entre otros.

Además, ***las Insurtech están ayudando a democratizar el acceso a los seguros en la región, especialmente entre la población no bancarizada o subatendida***. Mediante el uso de plataformas digitales y modelos de negocio innovadores, estas empresas están llegando a segmentos de la población que tradicionalmente han tenido dificultades para acceder a servicios financieros y de seguros.

Otro aspecto importante del desarrollo de las Insurtech en Latinoamérica es ***su capacidad para mejorar la eficiencia operativa de las aseguradoras tradicionales.*** Al ofrecer soluciones tecnológicas que automatizan procesos y reducen costos administrativos, ***las Insurtech están ayudando a las compañías de seguros a ser más ágiles y competitivas en un mercado cada vez más saturado.***

Sin embargo, existen desafíos significativos que las Insurtech deben enfrentar en la región, incluyendo la regulación del sector asegurador, la falta de infraestructura tecnológica en algunas áreas y la resistencia al cambio por parte de las aseguradoras tradicionales. Superar estos obstáculos requerirá una combinación de colaboración entre el sector público y privado, así como una continua innovación por parte de las empresas Insurtech.

En resumen, ***el desarrollo de las empresas Insurtech en Latinoamérica está transformando la industria de seguros***, ofreciendo soluciones tecnológicas innovadoras que mejoran la experiencia del cliente, democratizan el acceso a los seguros y mejoran la eficiencia operativa de las aseguradoras tradicionales. A medida que estas empresas continúen creciendo y madurando, es probable que jueguen un papel aún más importante en el panorama asegurador de la región.

A continuación, presentamos cuatro ejemplos de empresas que están liderando la innovación: **Tekne Data Labs**; **Resonante**; **Choque Solución**; y **Rapihogar**.

Los inicios

Rigoberto Malca La Rosa, y Axel García Giménez, *Cofundadores de Tekne Data Labs*, definieron a su empresa como una consultora de datos: *«Somos un equipo unido por la tecnología y la innovación que busca hacer crecer a las compañías, brindando todo nuestro* know-how *de la forma más eficiente que conocemos: aprendiendo sobre el negocio y trabajando codo a codo para cumplir objetivos y superar expectativas.*

Iniciamos como Tekne Consulting en el 2018».

Su mayor núcleo de clientes se encuentra en Argentina. También trabajan con PyMes y empresas de mayor porte, y tienen clientes en Estados Unidos, Perú, Bolivia e Inglaterra.

«A los tres meses teníamos una web que comunicaba nuestra misión de ser aliados tecnológicos. Para el 2020, hace 3 años, ya estábamos consolidados, con un equipo de profesionales en distintas áreas y una cartera de clientes que sigue confiando en nosotros.

Hoy tenemos el agrado de decir que trabajamos para 5 países y que vamos a seguir llevando talento argentino al mundo», destacaron. ➔

▲Axel García Giménez *(izq.)*, y Rigoberto Malca La Rosa *(der.)*, *Cofundadores de Tekne Data Labs.*

➤ Desde ***Resonante* Juan Sarme, *Cofundador* y *Codirector***, comentó: *«**Resonante** brinda soluciones innovadoras para que marcas y organizaciones lleguen de manera diferente y efectiva a su público objetivo, utilizando las tecnologías inmersivas».*

Fue creada hace cinco años por **Juan Sarme** y **Allen Bartra**, quienes inicialmente desempeñaron roles de liderazgo en el mundo corporativo (EY e IBM, respectivamente), para luego emprender en el mundo de la tecnología, la creatividad y la sostenibilidad.

Resonante es parte del **Grupo InfoIntelligent**, quienes hace más de una década tienen como objetivo proveer soluciones integrales para el manejo de las comunicaciones corporativas, en tres vertientes: Digitales, Impresas, e Inmersivas, con el foco puesto en el mercado bancario y asegurador.

Además, **Resonante** es parte de la ***Cámara Insurtech Argentina***, con quienes, en alianza con el ***Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD)***, se impulsó la creación del primer ***Observatorio del Mercado Argentino de Insurtech y de Seguros Inclusivos.***

«Buscamos involucrar a los actores del ecosistema asegurador y afines en un espacio independiente, colaborativo y transparente con información confiable y relevante para analizar la evolución del sector y formular soluciones innovadoras», declaró **Sarme**.

El siguiente en tomar la palabra fue **Rolando Bertorello, *CEO de Choque Solución***, y explicó que la empresa desarrolló una plataforma virtual que ofrece una gestión de reclamos de siniestros extrajudiciales: *«Nos identifica la rapidez con los plazos de resolución: subís la documentación y en 24 horas el trámite está iniciado.*

Es una herramienta de gestión para tercerizar la parte operativa, pero no sólo el inicio del trámite (siempre por la web), sino sobre todo el seguimiento, tanto de la negociación, como del cierre y los convenios. El control de dicho seguimiento lo tiene el productor, que puede saber en todo momento el estado de cada reclamo, como así también cancelarlo en cualquier instancia, si lo ve oportuno», afirmó.

La empresa se fundó el 1 de julio de 2021 y está compuesta por un equipo interdisciplinario, en el cual se destacan el área de siniestros y administración, el área de legales, área comercial y la informática.

Por último, presentamos a ***Rapihogar***, una *startup* argentina que nació en 2017. Su ***CEO*, Mariano Buxdorf**, explicó: *«**Rapihogar** es una empresa tecnológica que innova en el sector de las asistencias en el mercado asegurador.*

Tiene como objetivo brindar una experiencia de servicio integral y personalizada a sus usuarios, cubriendo necesidades en distintas áreas de la vida cotidiana, tales como reparaciones en el hogar, servicios de mantenimiento de equipos electrónicos, asistencia en línea para las personas, sus mascotas y bienes, entre otras prestaciones.

La plataforma se lanzó en el 2017 y luego de varios pivotes en el modelo de negocio, logra su primer contrato en el mercado asegurador en el 2021». ➤

▲Rolando Bertorello, *CEO de Choque Solución*

▲**Juan Sarme**, *Cofundador y Codirector de Resonante (izq.)*
▲**Allen Bartra**, *Cofundador de Resonante - Director de Infointelligent (der.)*

Los fundadores y el equipo ejecutivo del proyecto son **Nadir Donemberg** *(Managing Director)*, **Mariano Buxdorf** *(CEO)* y **Javier Cuenca** *(CTO)*, provenientes de áreas de negocios y tecnología principalmente. Además cuenta con el apoyo de inversores estratégicos del sector asegurador, como **Pablo Luhning** *(VISRED, Compreseguros.com)*, así como también del sector *retail* y tecnología de la mano de **Sergio Asis** *(Ex Director de Arcor)* y **Gonzalo Ferrer** *(ex Director en XEROX Company)*, además del apoyo de instituciones de desarrollo y capital emprendedor que han invertido y acompañado al proyecto a lo largo de estos años.

Servicios

Ahora pasamos a un ***detalle de los servicios brindados por estas empresas.***

Comenzó **Malca La Rosa**: *«En **Tekne** tenemos la misión de resolver problemas de eficiencia y tiempo, y para eso orientamos nuestros servicios a la transformación digital y la innovación tecnológica.*

En la práctica, trabajamos desde los datos y su potencial. Manejamos múltiples fuentes de información, las integramos, analizamos y automatizamos. A partir de ello, obtenemos conclusiones para generar proyecciones y tendencias que permitan tomar mejores decisiones comerciales. Previamente, buscamos conocer el negocio de quien necesita una solución, para ofrecer algo ajustado a sus requerimientos.

Ofrecemos servicios de integración de Inteligencia Artificial, Ingeniería y Análisis de Datos, Visualización y Automatizaciones. Además, hacemos consultorías para un desarrollo integral que convierta a los datos en un activo estratégico, y brindamos capacitaciones personalizadas con un enfoque técnico, soft y de dominio de negocio para equipos que quieren amplificar sus habilidades».

El siguiente en la ronda fue **Bertorello**, quien expuso: *«Ofrecemos un servicio de gestión de reclamos extrajudiciales de siniestros. Es una herramienta tecnológica para el productor que otorga valor agregado a su empresa.*

***Choque Solución** es un servicio integral rápido, eficiente, gratuito, donde el productor terceriza la totalidad de la gestión de sus reclamos de siniestros pero mantiene el control y la información actualizada en tiempo real de cada reclamo a través del Portal de Productor. Mediante esta plataforma, tendrá también acceso a estadísticas, base de datos de documentación, información especializada, beneficios y otras prestaciones.*

El servicio no tiene nada que ver con el que presta un abogado, por las características técnicas que mencionamos, y porque no realizamos ningún tipo de trámite judicial», aclaró.

Para realizar un reclamo, las aseguradoras deben subir la documentación necesaria a la plataforma virtual, donde es receptada por el área de siniestros. En menos de 24 hs se inicia el reclamo en cualquier compañía de seguros del país.

«Tenemos muy estudiados los plazos de resolución y la forma de trabajo con las compañías que nos permite lograr que el asegurado tenga su respuesta y la resolución de su trámite en el corto plazo», declaró **Bertorello**.

Por su parte, desde ***Rapihogar***, **Mariano Buxdorf** detalló entre sus servicios la asistencia a hogar, comercios, bicicletas, mascotas, personas, y dispositivos electrónicos, entre otras.

«Se podría resumir que todo menos Autos, la plataforma puede gestionar diversos proveedores bajo distintos esquemas de trabajo y modelos de negocio», concluyó.

A su vez, desde ***Resonante*** explicaron: *«Nos dedicamos a desarrollar herramientas audiovisuales innovadoras, 100% customizadas. Las mismas permiten que cada* touchpoint *de una marca sea único, profundo y emocionante, con el objetivo de impulsar sus ventas y fortalecer la fidelización.*

Nuestros desarrollos son integrales, y resuelven necesidades específicas de comunicación, utilizando tecnologías envolventes como realidad aumentada o 360° móvil, combinadas con contenido creativo como animaciones, 3D, gamificación, y otra amplia gama de elementos interactivos.

Nos especializamos en el desarrollo de experiencias basadas en los navegadores web. Esto ofrece varias ventajas: el alcance es muy amplio, el usuario no necesita descargar ninguna App, y la implementación es muy simple: apenas un enlace web seguro.

Nuestro entregable es plug & play*».*

Ante la consulta de cómo se diferencia el servicio asistencial de ***Rapihogar*** en relación a otras empresas del mismo rubro, desde la *Insurtech* explicaron que su prestación se enmarca en las llamadas empresas de neo asistencia. Las mismas se caracterizan por una oferta de servicios más personalizados, accesibles a través de aplicaciones móviles o plataformas en línea, y con una mayor eficiencia en la gestión de solicitudes de servicio.

▲**Nadir Donemberg**, *Managing Director de Rapihogar (izq.)*
▲**Mariano Buxdorf**, *CEO de Rapihogar (der.)*

Y prosiguieron: *«La plataforma de **Rapihogar** se presenta como una alternativa valiosa para las empresas que buscan generar valor agregado a sus clientes y mejorar su rentabilidad. Tiene la capacidad de ofrecer paquetes de servicios de manera* plug & play, *con integraciones de baja complejidad y un excelente* time to market, *que permite a los socios estratégicos comercializar asistencias por diferentes canales de distribución de forma masiva.*

Este modelo de negocio basado en la tecnología y la atención al cliente ha permitido ofrecer soluciones más completas y adaptadas a los perfiles e intereses de sus clientes.

*La propuesta de valor de **Rapihogar** se basa en tres pilares fundamentales: **facilidad** (plataforma intuitiva y fácil de usar); **calidad** (amplia red de proveedores de servicios, cuidadosamente seleccionados, además de una garantía de satisfacción para el cliente); y **seguridad** (todos los proveedores de servicios son profesionales y están asegurados, minimizando así riesgos accidentales)».*

Innovación e integración

En este contexto, consultamos a **Malca La Rosa** por ***los beneficios de integrar tecnologías como Data Engineering, AI y Data Visualization al seguro.***

El especialista manifestó: *«Hay un punto de partida: las empresas de seguros necesitan predecir casos de siniestralidad para aplicar estrategias que permitan una mejor gestión.*

Aplicando Machine Learning, *por ejemplo, se pueden predecir qué casos son más propensos a terminar en juicios, se pueden identificar variables clave y micro-segmentar clientes en función de ciertas características. Con ingeniería y visualización, se podría validar que la información de los asegurados sea completa y consistente, y contabilizar el estado de pólizas.*

El mundo de oportunidades de segmentación y proyección que abre un entorno seguro y eficiente es gigantesco, sólo hay que poner el ojo, los objetivos y manos a la obra», animó.

En ese sentido, dirigimos la mirada al ramo automotor, y los aspectos que las nuevas tecnologías podrían aportar a su crecimiento.

Malca La Rosa consideró: *«Se podría mejorar la evaluación de riesgos -y mucho más incorporando dispositivos IoT o de telemetría que proporcionan datos en tiempo real-, y asignar tarifas personalizadas, por ejemplo premiando a conductores seguros.*

Los algoritmos de ML junto a técnicas de Data Science *pueden identificar patrones y predecir riesgos para tomar medidas proactivas».*

Además, sugirió que los modelos de procesamiento de imágenes podrían usarse para evaluar de manera rápida y precisa los daños en caso de accidentes y agilizar tiempos de respuesta. Otro ítem interesante sería el uso de *Blockchain* para la transparencia y seguridad en la gestión de pólizas, reduciendo fraudes.

«En cuanto a mayor impacto, me animo a decir que una transición a los vehículos autónomos podría transformar la industria aseguradora de raíz, ya que las responsabilidades se desplazan. La IA y Blockchain harán lo suyo para las metodologías», amplió.

Resonante utiliza las experiencias inmersivas. Su representante nos explicó el concepto de ***Comunicaciones Inmersivas*** y por qué es una herramienta beneficiosa. Al respecto dijo: *«Las experiencias comunicacionales inmersivas ayudan a las marcas a comunicarse de manera innovadora y efectiva.*

Permiten a un cliente actual o potencial sumergirse desde su dispositivo móvil o su computadora, en un mundo virtual que estimula sus sentidos. Lo ayuda a explorar, a aprender en forma interactiva y distendida, y a sentirse parte de una historia o escenario.

Crean una conexión emocional fuerte y profunda con la marca.

La comunicación inmersiva es muy ventajosa cuando se trata de explicar o transmitir productos o servicios que son difíciles de entender, o que son 'fríos', como puede ser un seguro».

Ventas: impulso y fidelización

Luego, desde **Resonante**, **Sarme** prosiguió: *«Creamos experiencias únicas e hiper-personalizadas para cada cliente.*

Aprovechamos datos reales de los usuarios para impulsar el cross-selling *de modo efectivo, al ofrecerles sólo lo relevante y eliminar sus objeciones en forma interactiva y simple.*

Así, se capta la atención del usuario por períodos mucho más prolongados. Esto favorece las interacciones de calidad y aumenta la confianza. Entonces crece la conversión y los niveles de fidelización.

Podemos fortalecer cualquier tipo de punto de contacto, sea físico o digital, incorporándole una experiencia comunicacional inmersiva.

Todo esto potencia muchísimo la efectividad del mensaje», enfatizó.

El **Grupo InfoIntelligent**, del que **Resonante** forma parte, tiene fuerte presencia en el mercado asegurador argentino. Al ser especialistas en la creación de documentos complejos, como son las pólizas de seguros, pueden conocer sus desafíos, entenderlos y abordar sus necesidades tradicionales de comunicación en forma innovadora, según nos indicaron.

De forma similar, por parte de **Rapihogar** sostuvieron: *«La tecnología es el activo principal y nuestro* core *de negocio. Pensamos constantemente cómo mejorar la experiencia de los clientes en cada etapa del proceso y desarrollamos productos a medida y amigables para cada cartera de usuarios.*

Nosotros no ofrecemos una relación cliente-proveedor habitual. Buscamos un partnership *con nuestros clientes para ser sus socios tecnológicos, que acompañen sus desafíos y estrategias en el corto y largo plazo, apoyándolos con tecnología e innovación continua.*

Un ejemplo de esto es la implementación de un modelo basado en una wallet *(billetera virtual) con saldo para el consumo de servicios. En vez de trabajar bajo un modelo restrictivo de tabulaciones de servicios y situaciones poco probables, damos un monto anual para consumir en reparaciones o beneficios y el usuario es quien elige qué tipo de servicio utilizar y cuándo.*

Por otro lado, contamos con diversas herramientas para facilitar la comunicación a la hora de solicitar un servicio y hacer un seguimiento del mismo, a través de bots *de Whatsapp y el portal de autogestión para el asegurado. Hemos comprobado que la autogestión es la elección principal de los clientes, superando al canal telefónico tradicional que también está disponible en nuestra solución».*

Además, aseguraron que ayudan a las compañías a comprender y visualizar en tiempo real la interacción de su cartera de asegurados con las asistencias y siniestros, en cada etapa del proceso.

Y continuaron: *«A su vez, disponibilizamos estadísticas globales para entender los consumos por zonas geográficas, por rubros, coberturas brindadas, costos promedios, tasas de reclamo y más. Existen cerca de 20* dashboards *con información relevante para las compañías. Hoy sabemos que los datos son el capital más valioso para la creación de nuevos productos, estrategias corporativas y toma de decisiones. En ese sentido, abrimos toda la información y generamos herramientas de análisis y ciencia de datos para ayudar a capitalizar la misma para nuestros clientes».*

Actualmente, ***Rapihogar*** sigue posicionándose en el mercado argentino con un volumen de usuarios activos que crece cada año y de la mano de las compañías líderes que han adoptado su solución.

Además se prepara para su internacionalización, a través de su ronda activa ***Pre-serie A*** para captar fondos para expandir su modelo de negocio a España y México.

Por último, **Malca La Rosa** reflexionó sobre el camino para un crecimiento sostenido: *«Las decisiones comerciales no pueden estar basadas en un instinto. Poder usar el valor de los datos para tomarlas de manera informada es crucial para tener un crecimiento seguro y exponencial.*

En ese sentido, estamos muy contentos con todos los resultados que logramos a través de los años, y estamos listos para enfrentar nuevos desafíos, conocer nuevos mercados y seguir impulsando lo mejor de cada empresa».

Nationalbrokers

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

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

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

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

SSN | SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN www.ssn.gob.ar / 0-800-666-8400 / N° de inscripción SSN: 748

Entrevista a *Lic. Javier Cortell*

Colinet Trotta, tecnología de alto estándar para Aseguradoras

Colinet Trotta es una empresa de tecnología dedicada al diseño, análisis, desarrollo e implementación de sistemas, aplicativos y productos de tecnología enfocados fundamentalmente al mercado de seguros. Entrevistamos a su Director Comercial, Javier Cortell, para profundizar en los servicios y herramientas que brindan a la industria aseguradora.

Escribe **Dra. Gabriela Álvarez**

La utilización de tecnología y la actualización constante en este rubro sigue siendo un pilar fundamental para las empresas que pretendan movilizarse en un mundo donde las redes sociales, la agilidad y la posibilidad de contratar servicios y adquirir productos exigen que pueda realizarse en todo momento y desde todo lugar, los 365 días del año.

Las compañías de seguros no son una excepción, se mueven con clientes y productores que necesitan realizar gestiones y trámites constantemente, denuncias de siniestros, en su mayoría, reclamos por parte de los terceros damnificados, gestiones de pago de pólizas, nuevas contrataciones, entre otras, que requieren agilidad, rapidez y facilidad para poder realizarlo.

Es ahí donde la tecnología brinda una ayuda fundamental en el desarrollo de los procesos, a través de la personalización y la creación de sistemas que le permitan a quienes se desempeñan dentro de la Aseguradora y quienes desean interactuar con ella, llevar a cabo todas esas gestiones de la forma más sencilla posible.

En esta oportunidad, entrevistamos al **Licenciado Javier Cortell, *Director Comercial de Colinet Trotta***, una empresa de tecnología dedicada al diseño, análisis, desarrollo e implementación de sistemas, aplicativos y productos de tecnología enfocados fundamentalmente al mercado de seguros.

«La orientación a servicios, la automatización y planificación de procesos desatendidos, la trazabilidad total de la operatoria, la inteligencia basada en reglas de negocio y la experiencia de más de 40 años en el mercado asegurador, constituyen valores distintivos únicos para que nuestros productos eleven el estándar de gestión de cualquier compañía».

A lo largo de esta entrevista, **Javier Cortell** nos comenta un poco la historia de la empresa y los servicios que brindan a las compañías de seguros.

- Historia de Colinet Trotta.

- Desde 1975 en **Colinet Trotta** tenemos como misión acompañar el esfuerzo de nuestros clientes para la incorporación exitosa de tecnología de la información, siendo socios de negocios bajo un compromiso de mutuo beneficio y largo aliento.

Hoy nuestra principal actividad de la empresa está enfocada en el mercado asegurador, prestando ***servicios de diseño, análisis, desarrollo e implementación de soluciones de software propias orientadas tanto a la administración integral de compañías, como a la provisión de sus sistemas y canales de comercialización, ya sean on-premise o cloud.***

Asimismo, ***proveemos soluciones para el mercado corporativo de cualquier rama industrial y/o comercial y también para el sector de gobierno,*** siendo el prestador tecnológico que los clientes necesitan a la hora de desplegar equipamiento, *software* y consultoría profesional para mejorar la administración de sus actividades y negocios.

Cortell. *«Los próximos años traen un mundo con más de 200 mil millones de conexiones entre personas y máquinas y más del 80% de la población con conectividad 5G. El universo de cambios que se impulsarán es difícil de anticipar».*

En ese sentido, trazamos alianzas comerciales con los principales referentes del sector para integrar tecnología en el campo del *cloud computing*, del *networking*, de la ciberseguridad, de los sistemas de impresión y de captura de datos, del *storage* y del procesamiento a gran escala.

Se destacan los acuerdos con firmas líderes como: ***HPE, Red Hat, IBM, Amazon, Microsoft, Lexmark, GeneXus, Kaspersky*** y ***Check Point***, entre otras, con las cuales trabajamos en la integración tecnológica con valor agregado.

- ¿Qué servicios ofrecen al mercado de seguros y reaseguros?

- El portafolio de soluciones de *software* para compañías se engloba bajo la marca ***GAUS*** y ahí conviven e interactúan distintos productos y soluciones:

• ***GAUS mp:*** sistema *core full web, cloud native*, para la gestión integral de los procesos administrativos y de negocio de una compañía de seguros.

• ***GAUS asesores:*** portal *web* para la autogestión del canal de intermediarios o productores.

• ***GAUS asegurados:*** plataforma *web* para la autogestión de los clientes de las aseguradoras.

• ***GAUS consulting:*** servicios profesionales para soporte vinculado a las aplicaciones y al negocio.

• ***GAUS cloud:*** servicios profesionales *DevSecOps* para el mantenimiento y *tuning* de infraestructura tecnológica de clientes.

- ¿Qué herramientas tecnológicas utilizan en su labor y cuáles son las ventajas y desventajas de las mismas?

- Al momento de elegir las herramientas de tecnología que den el marco de soporte a nuestro trabajo, procuramos enrolarnos en ciertos ***estándares globales*** porque eso facilita, por un lado, la integración de nuestros sistemas y procesos con los de clientes y proveedores; al tiempo que nos permite incorporar recursos a tecnologías que les sean afines.

Nos movemos en un mercado en el que la oferta es grandísima, porque podemos acceder a propuestas de *software* o servicios generados desde cualquier punto del mundo, no obstante, en búsqueda de los estándares que mencioné, la elección termina cayendo en ***herramientas o servicios worldwide class.***

Para desarrollar nuestras soluciones nos basamos en ***GeneXus***, ya que nos da una facilidad y flexibilidad del tipo 'todo en uno' y permite que nos concentremos en el foco de nuestro negocio y en las inquietudes de nuestros clientes, más que en la elección de herramientas o lenguajes en sí.

Toda nuestra infraestructura es cloud y para eso elegimos principalmente a ***AWS***. Tenemos también algunos servicios basados en ***Microsoft Azure.***

Llevamos un par de años utilizando ***Jira*** para la administración de procesos y requerimientos y estamos implementando ***HubSpot*** para la gestión de marketing y comercialización.

Desde luego, el factor costo es relevante, por eso ponemos especial atención en cuál es el grado de explotación que cada herramienta o servicio provee a nuestros propósitos, antes de su adopción.

Entre los beneficios del ecosistema que adoptamos, sin dudas ***la portabilidad y la escalabilidad están en los primeros lugares.***

- ¿Cómo impacta la inteligencia artificial en el mercado asegurador?

- Considero que la incorporación de inteligencia artificial a determinados procesos propios del mercado asegurador, ***tiene fuerte impacto principalmente en la automatización de tareas y eso cambia la demanda de competencias específicas***, por lo que se abre el espectro a nuevas oportunidades laborales.

Se está profundizando el camino de la ***hiperpersonalización de la oferta***, con la generación de soluciones de productos y servicios específicos para cada cliente, con coberturas y precios adaptados individualmente a partir de la determinación precisa del perfil del cliente.

En gestión de riesgos y detección de fraudes es donde vemos mayor penetración de IA, a través de modelos de aprendizaje automático que analizan grandes cantidades de datos para identificar patrones y tendencias específicas.

- ¿Qué desarrollo esperan de la tecnología para los años venideros?

- Los próximos años traen un mundo con ***más de 200 mil millones de conexiones entre personas y máquinas y más del 80% de la población con conectividad 5G.*** El universo de cambios que se impulsarán es difícil de anticipar.

Hoy escuchamos hablar de computación cuántica, hiperautomatización y una arquitectura *cloud* distribuida, pero ***todavía no terminamos de dimensionar los peligros de la ciberdelincuencia.***

Mientras tanto, la realidad aumentada aplicada a nuestro trabajo para generación de espacios holográficos y puntos virtuales de encuentro para colaboración global, son el próximo paso de aquello que empezamos a descubrir a partir de la pandemia.

Hace más de 30 años **IBM** promulgaba su *slogan* ***«Soluciones para un mundo pequeño»***, aquella visión del gigante azul no podía ser más acertada.

El desafío que tenemos pasa por ver cómo nos integramos más a ese mundo desde el mercado asegurador de un país como Argentina.

CONSULTORÍA ACTUARIAL / SOFTWARE TÉCNICO

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

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

Para obtener más información, contacte a:

Fernando Mesquida
fernando.mesquida@milliman.com

Hector Gueler
hector.gueler@milliman.com

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

Milliman

EL JURADO DEL CERTAMEN LOCAL DEFINIÓ A LAS DOS GANADORAS

Finalistas *Ellie Care / Ualabee*

Zurich Innovation Championship

Ellie Care y Ualabee, las dos startups argentinas elegidas

Ellie Care y Ualabee son las dos startups argentinas elegidas para avanzar a la etapa global del Zurich Innovation Championship. Luego de las presentaciones realizadas en el Super Day por los quince proyectos seleccionados, el jurado del certamen local definió a las dos ganadoras que se perfilan para la gran final global del ZIC por los USD 100.000.

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

Con un auditorio colmado de espíritu emprendedor, y en el marco de la quinta edición del ***Zurich Innovation Championship (ZIC)***, el pasado 6 de marzo, la compañía de seguros realizó el ***Super Day***, el evento donde las *startups* seleccionadas hacen el *pitch* de sus desarrollos frente a un jurado de expertos. El jurado fue diverso y estuvo conformado por referentes internos de diferentes áreas de la compañía y del universo emprendedor, tecnológico y cultural argentino, como **María Julia Bearzi** *(directora ejecutiva de Endeavor)* y **Tomás Balmaceda** *(doctor en filosofía y experto en innovación)*, quienes eligieron **Ellie Care** y **Ualabee**, ***las dos startups finalistas de este año.***

Ambas empresas son argentinas, **Ellie Care** está radicada en la ***Ciudad de Buenos Aires*** mientras que **Ualabee** es oriunda de la ***provincia de Córdoba***. En la instancia final de la competencia, ***las startups elegidas por cada país de entre las 3300 postulaciones*** que hubo en todo el mundo, ***presentarán sus pitch ante un jurado compuesto por ejecutivos del Grupo Zurich.*** Los ganadores podrán obtener ***hasta U$D 100.000 en financiación***, mentorías profesionales a cargo de la compañía, y ***trabajar junto a Zurich para el desarrollo e implementación de su solución*** junto a la aseguradora, con la posibilidad de escalar en diferentes unidades de negocio alrededor del mundo.

Este año ***el ZIC batió récord de convocatoria*** no solo globalmente sino también en Argentina, ***se anotaron más de 130 startups de todo el país*** duplicando la convocatoria del 2023, de las cuales ***15 fueron las seleccionadas para la instancia local del Super Day.***

«Es un honor poder realizar, una vez más, este evento que reúne a tanto talento de diversas industrias y segmentos bajo un denominador común: innovar y proteger a las próximas generaciones a través de proyectos tecnológicamente disruptivos», sostiene **Adriana Arias, *head of Communications & Sustainability de Zurich Argentina.*** *«Este año, además, tiene el condimento especial de ser el **60° aniversario de Zurich en nuestro país.** Por eso, estamos muy felices de la recepción que tiene esta iniciativa a lo largo del tiempo y de ser testigos de los proyectos y las creaciones de los argentinos. Estamos seguros de que los dos proyectos elegidos para representarnos llegarán muy lejos».*

Protección de la tercera edad y seguridad para la movilidad urbana: los proyectos que cautivaron al jurado del ZIC

Una de las finalistas fue **Ellie Care**, que participó dentro de la ***categoría Vida y Salud.*** Esta empresa ***es una age tech y fue fundada en la Ciudad de Buenos Aires en 2021.*** Desarrollaron una plataforma tecnológica innovadora que permite a las comunidades (familias, empresas,

ciudades) cuidar, monitorear y asistir a sus adultos mayores, empoderándolos para que puedan envejecer en donde ellos elijan. ***Capturan y procesan información fisiológica, cognitiva y socio-afectiva, abordando de manera integral la salud de la persona, creando la base de información más completa de los +65 años.*** De esta manera, generan alertas personalizadas que pueden ser atendidas a tiempo, permitiendo a su vez trabajar por un cuidado de la salud más preventivo, compartido y personalizado.

«Participar en el ZIC y poder representar a Argentina en la competencia nos llena de orgullo, nos desafía y nos permite compartir nuestro compromiso: construir juntos un mundo más Senior Friendly», reflexiona **Gervasio Videla Dorna, *Co-founder & CEO de Ellie Care.***

Por otra parte, **Ualabee** es la otra finalista que concursó en la ***categoría Seguros de personas, propiedad y accidentes***. Esta *startup* ***fue fundada en Córdoba en 2019 por Alexis Picón Güell y Joaquín Di Mario.*** Ualabee ha desarrollado una plataforma de movilidad colaborativa basada en inteligencia de datos para optimizar el *commuting* en las ciudades, integrando rutas y horarios de transporte público, servicios de micromovilidad y operadores de vehículos, brindando soluciones a las personas, empresas y ciudades. Actualmente ***operan en más de 30 ciudades de Argentina, Chile, Perú y Paraguay, y con planes de expansión en el corto plazo a Colombia y México.***

*«Frente una industria en pleno cambio como es la movilidad, apalancada por nuevos operadores, electrificación y una conciencia ambiental que crece y lleva a cambios de hábitos, este certamen nos permitió contarle a **Zurich** las tendencias y nuevos modelos de negocios que unirán la movilidad con los seguros, mostrando que adaptarse a los nuevos paradigmas permitirán crear nuevos productos y encontrar canales de distribución para un consumidor cada vez más exigente»*, comenta **Joaquín Di Mario, *CEO & Cofounder de Ualabee.***

Tanto los proyectos finalistas como los seleccionados para la instancia del ***Super Day*** representan el talento argentino, destacando por su innovación y creatividad. Desde soluciones digitales hasta propuestas que abordan necesidades específicas de empresas y personas, estas startups encarnan el espíritu emprendedor del país.

Para más información acerca de las siguientes etapas del certamen, por favor, dirigirse a ***Zurich Innovation Championship (ZIC).***

Zurich agradece a todas las personas y startups que se animaron a participar por su dedicación, innovación y creatividad en los proyectos presentados y los espera nuevamente en la edición del próximo año.

▲ Jurado del ZIC, *junto a* Fabio Rossi, *CEO Zurich Argentina y* Laurence Maurice, *CEO Zurich Latin America*

Frente al cambio climático, ADIRA impulsa un seguro multirriesgo para proteger al productor

Trabajar en la prevención es un punto central para el agro, que debe cuidar sus inversiones frente a una inestabilidad climática sin precedentes. ***Santa Fe podría tener su propia ley y ser pionera en el país.***
Dentro de la agenda global de las aseguradoras, ***el cambio climático es un tema central.*** Puntualmente ***en Argentina, las consecuencias de este fenómeno se ven durante todo el año***, con episodios diversos que pueden ir desde una profunda sequía a inundaciones repentinas, de falta de agua a granizo -tal como lo vimos la semana pasada en la región centro-, por lo cual ***ese vaivén en lo que respecta a lo climático es un verdadero dolor de cabeza para los productores argentinos y para toda la agroindustria en general.*** Es por eso que **ADIRA**, entidad que aglutina a las principales aseguradoras del interior del país, ***pone nuevamente en la agenda 2024 la necesidad de seguir impulsando una ley de seguro multirriesgo para el campo.***

Al estar en el corazón productivo del país, **ADIRA** ***juega un rol importante conociendo de la mano de sus socios las problemáticas de los asegurados***, es por eso que desde el año pasado está trabajando junto a distintos actores de la provincia y del país para poder darle un impulso a este ***seguro multirriesgo*** donde, de concretarse, ***Santa Fe podría tener un modelo pionero en el país que luego escale a nivel nacional.*** En esa línea, la semana pasada la entidad participó de una charla en el marco de ***Expoagro***, donde el **diputado provincial Joaquín Blanco** expuso ante un público 100% del sector, los principales ítems del proyecto de ley que se presentaría en la legislatura provincial.

El **director ejecutivo de ADIRA, Julián García**, explica que *«todo esto es parte de recorrer un camino en la provincia para lograr tener un seguro de riesgo agrícola, entendemos que debe hacerse con la gradualidad que corresponde para llevarlo a buen puerto, empezando primero por un seguro para los principales cultivos del país pero luego pensar en ir a más, incluyendo, por ejemplo, la ganadería, la apicultura, producción avícola, etc., para que estas actividades también puedan estar cubiertas por la actividad aseguradora».* Uno de los puntos claves es pensar que en lugar de que la provincia actúe tras un incidente meteorológico, donde muchas veces debe declarar la emergencia agropecuaria con el costo que eso implica, ***se proyecte una ley que pueda trabajar en la prevención y estar cubiertos frente a los embates del cambio climático.*** De este modo, existiría un mecanismo que además de darle una base al productor para comenzar nuevamente su ciclo, no se cortaría la cadena de pagos.

A la disertación en Expoagro, **ADIRA** ***fue invitada por el diputado Blanco, autor del proyecto de ley*** que ya se encuentra en debate en la Comisión de Agricultura y Ganadería de la Cámara de Diputados de Santa Fe. Además, estuvieron presentes **Carlos Comas**, en representación de la ***Asociación Latinoamericana para el desarrollo del Seguro Agropecuario (Alasa)*** y **Gustavo Mina**, del ***Grupo Sancor Seguros***, también miembro de ADIRA.

Lo que sigue por delante en este año, que recién comienza, es continuar haciendo gestiones también a nivel nacional con el trabajo que desarrolla **ADIRA** en la ***Mesa sobre Riesgo Agropecuario del Consejo Agroindustrial Argentino*** y que esta temática forma parte del ***Plan Federal Agroindustrial 2023-2033.***

Alejandro Valeriani asume el rol de Director de *People & Culture* en Allianz Argentina

Allianz Argentina, líder global en seguros y servicios financieros, ***creó la Dirección de People & Culture y nombró a*** **Alejandro Valeriani** ***como su director*** para seguir impulsando un enfoque centrado en las personas.

Valeriani se graduó como Licenciado en Recursos Humanos en la Universidad Argentina de la Empresa (UADE) y posee una Maestría en *IAE Business School.* Cuenta con más de 17 años de experiencia en el área, habiendo liderado durante 7 años diferentes equipos en la industria de seguros. En el año 2021 comenzó su carrera en **Allianz Argentina**, asumiendo el desafío como Gerente de Recursos Humanos.

«Alejandro ha mostrado un gran compromiso, dedicación y una profunda comprensión de las necesidades de los empleados desde su ingreso en 2021 como Gerente de Recursos Humanos. Estoy seguro de que liderará con éxito esta nueva Dirección y seguirá impulsando un enfoque centrado en las personas», menciona **Gerardo Pardo, *CEO de Allianz Argentina.***

Intēgrity Seguros lanza *«INTY»*, su nuevo *Bot* de Atención al Cliente en *Whatsapp*

Intēgrity Seguros, líder en innovación y confiabilidad en el mercado asegurador argentino, ***presenta "Inty", su nuevo bot exclusivo para productores y asegurados***, disponible las ***24 horas, los 7 días de la seman***a a través de la plataforma de ***WhatsApp***. El desarrollo fue llevado adelante en conjunción por las áreas de sistemas, atención al cliente, siniestros, pólizas, cobranzas y marketing de la compañía, focalizados en la experiencia y usabilidad del cliente.
Inty está diseñado para brindar respuestas instantáneas y precisas a consultas habituales, mejorando así la eficiencia operativa y la satisfacción del usuario. Además, ***garantiza la protección de datos personales y la seguridad de los clientes de la compañía.***

«La implementación mediante el uso de un bot en WhatsApp tiene como objetivo primordial mejorar la eficiencia operativa al automatizar tareas. Buscamos incrementar la satisfacción del cliente al proporcionar respuestas rápidas y precisas a sus consultas, lo que resulta en una experiencia de servicio ágil y personalizada», comentó **Adriana Parlavechio, *Jefa de Proyecto en Intēgrity Seguros.*** *«Este nuevo bot es parte de la estrategia de innovación continua de la compañía, que incluye mejoras en los procesos, integraciones de nuevas herramientas y la atención por medio de agentes especializados».*

El desarrollo de Inty duró aproximadamente un año e incluyó la evaluación de la sensibilidad de los datos, el diseño de la navegación y los flujos conversacionales, así como consultas con especialistas en ciberseguridad.
Intēgrity Seguros continúa siendo ***un puente entre las personas y su protección***, ofreciendo ***soluciones innovadoras y seguras para sus asegurados y Productores Asesores de Seguros.***

Grupo San Cristóbal lanza becas gratuitas en tecnología para personas con discapacidad

Están dirigidas a personas que tengan conocimientos iniciales y quieran seguir formándose de manera 100% virtual.

Grupo San Cristóbal -la empresa aseguradora con más de 80 años de trayectoria- ***lanza la tercera edición de Desarrolla tu Futuro***, el programa que lleva adelante en alianza con **Incluyeme**, ***la empresa B que promueve la inclusión sociolaboral de personas con discapacidad en Latinoamérica.***

A través de esta iniciativa, ***la compañía ofrece 30 becas completas para que personas con discapacidad reciban formación en conocimientos básicos de Desarrollo Web Full Stack*** a través de *bootcamps* brindados por la **Universidad Tecnológica Nacional (UTN).** Los cursos son ***100% virtuales*** y tendrán una ***duración de 32 clases.***

*«En línea con nuestra estrategia de **Diversidad e inclusión**, renovamos nuestra alianza con **Incluyeme**. Ya llevamos otorgadas más de 100 becas gratuitas de formación en carreras tecnológicas, fomentando la generación de oportunidades para personas con discapacidad. Como resultado, algunos de los egresados hoy forman parte de Grupo San Cristóbal»*, afirma **Laura Valeiro, *gerente de Personas y Bienestar de Grupo San Cristóbal.***

Del programa también participan colaboradores de **Grupo San Cristóbal**, quienes -además de brindar capacitación en habilidades blandas- acompañan y guían el proceso de aprendizaje de las personas como mentores. Luego de la fase de capacitación, **Grupo San Cristóbal** conocerá a los perfiles seleccionados para ser considerados como *trainees* y continuar su formación dentro de la compañía.

«Con este programa buscamos brindar conocimientos prácticos que faciliten la inserción de más personas con discapacidad al mundo de la tecnología. Esto les proporcionará oportunidades de acceder a trabajos formales, de calidad y con un gran potencial de desarrollo», explica **Luciana Maldonado, *Jefa de Talento y Cultura de Grupo San Cristóbal.***

El ***bootcamp de tecnología*** es un ***programa de aprendizaje remoto, intensivo y de corta duración*** cuyo objetivo es que los asistentes desarrollen ***habilidades digitales y también socioemocionales,*** como trabajo en equipo y resolución de problemas, con vistas a una ***inserción laboral calificada.***

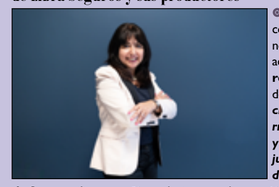
RUS presentó *Salud Fem Rural Integral*, una cobertura para las mujeres rurales y sus familias

El pasado viernes 8 de marzo, en el marco del Día de la Mujer, **Río Uruguay Seguros (RUS)** ***presentó en*** **Expoagro** ***el producto Salud Fem Rural Integral*** que fue elaborado junto a **Red de Mujeres Rurales**. Se trata de una cobertura pensada para proteger a las mujeres rurales y sus familias ante imprevistos de salud y accidentes personales.
Las mujeres rurales no sólo trabajan para mantener a su familia, también contribuyen al desarrollo del campo desempeñando tareas diarias que muchas veces se ven obstaculizadas por las inclemencias del clima. Asimismo, se enfrentan a diversas complejidades como la brecha salarial, la inseguridad alimentaria, la falta de conectividad digital, entre otros factores que limitan su posibilidad de crecimiento.
Para proteger a estas trabajadoras y a sus hijos, **RUS** ***creó el seguro Salud Fem Rural Integral, un seguro indemnizatorio*** cuya cobertura abarca: primer diagnóstico de cáncer en órganos femeninos (útero, mamas, ovarios y/o cuello de útero), primer diagnóstico de infarto agudo de miocardio, intervenciones quirúrgicas (mamarias, en el sistema genital femenino y obstétricas, como también en el sistema endocrino), renta por internación, trasplantes de órganos (médula ósea, hígado, pulmón, corazón-pulmón, corazón, pulmón, páncreas, riñón, córnea), entre otros riesgos.

También brinda cobertura ante accidentes que pueden producirse dentro del lugar y horario laboral y ante aquellos denominados «in itinere» (en el camino), es decir accidentes que ocurran en el trayecto directo e inmediato entre el lugar de trabajo y el domicilio y viceversa.
Este seguro cuenta además con servicios adicionales tales como ***asistencia médica*** (gastos de hospitalización, intervenciones quirúrgicas, honorarios médicos y farmacéuticos en caso de lesión o enfermedad), ***exámenes complementarios, medicación, traslado de familiares, prótesis y ortopedia, odontología, anteojos y servicio de telemedicina las 24 hs*** (consultas médicas en clínica médica y pediatría por videollamada).

Por otro lado, para proteger a los niños que viven en zonas rurales y que concurren a establecimientos educativos aledaños, ***Salud Fem Rural Integral*** ofrece ***cobertura ante accidentes*** que puedan ocurrir dentro del edificio y dependencias de la escuela, durante el horario escolar, la práctica de ejercicios físicos y las actividades recreativas, bajo supervisión del personal docente. También brinda cobertura para recreos, viajes con fines pedagógicos, visitas a exposiciones, museos, etc., organizados por la institución y controlados por docentes. La cobertura se extiende al trayecto de ida y vuelta que los alumnos hacen diariamente hacia la escuela.
Con la creación de este nuevo seguro, que forma parte de los seguros por la equidad, junto a ***Salud Fem (2018)***, ***Salud Trans (2021)*** y otras coberturas, **RUS** ***cumple, una vez más, con su compromiso con el Pacto Global de Naciones Unidas,*** garantizando el acceso a condiciones de igualdad a todas las personas para que puedan desarrollarse en entornos seguros y crecer social, política y económicamente.

Compromiso con la Innovación: La visión estratégica de Libra Seguros y sus productores



En un compromiso constante con la innovación y la escucha activa, **Libra Seguros** asienta gran parte de su estrategia en el ***crecimiento, desarrollo de productos y servicios en conjunto con sus Productores Asesores de Seguros.*** La compañía se destaca por la vocación de buscar siempre nuevos horizontes, sostener la inquietud y encontrar respuestas eficientes para ofrecer productos innovadores y adaptados a las necesidades de los asegurados. **Emma Montesanto, *Gerente General de Libra Seguros***, afirma: *«Es nuestra responsabilidad comprender las necesidades actuales del usuario y proporcionar un producto novedoso que al mismo tiempo garantice resultados técnicos óptimos. Por supuesto, esto es posible si fortalecemos nuestra sinergia colaborativa, entre profesionales de las áreas de Libra con los PAS en la Usina de la Innovación».*
La ***Usina de Innovación***, un epicentro de creatividad y desarrollo, ***es clave en la generación de productos disruptivos y originales.*** Este enfoque se ve potenciado por la conversación de áreas de la compañía como comercial, emisión, marketing y productores.

«Nuestros productores poseen el conocimiento directo de las necesidades de los asegurados y cuentan con la capacidad para identificar las carencias que, al expresarlas en un entorno propicio para la creación como la Usina, seguramente genere resultados altamente favorables», agrega **Montesanto** y finaliza: *«Tenemos casos significativos, como **Orange Time, Emprendedor Digital** y **RC Múltiple**, que surgieron en la Usina de la Innovación gracias a sus aportes».*

Actualmente **Libra Seguros** ***apuesta fuertemente al crecimiento de sus productores*** brindando la posibilidad de crear productos a medida, buscando la competitividad en tarifas y con su diferencial de propuestas innovadoras y servicios vanguardistas.

RUS se sumó como aliada a Telecom para fortalecer la conectividad rural

Durante **Expoagro**, la muestra agroindustrial que se realizó del 5 al 8 de marzo en el Predio Ferial y Autódromo de San Nicolás, Buenos Aires, **Río Uruguay Seguros (RUS)** ***se sumó como socia colaborativa a*** **Telecom Argentina** ***para apoyar el proyecto del primer clúster de conectividad en zonas rurales.***

El despliegue se apoya en la ***identificación de clústeres (zonas) clave de ruralidad donde el impacto de la conectividad puede acelerar el crecimiento, el desarrollo y la inclusión digital de la misma*** a través de las soluciones que se habilitan a partir de la conectividad. En esta primera instancia, la iniciativa alcanzará parte de la ***zona núcleo de los partidos de Pergamino y Rojas en la provincia de Buenos Aires.***

El proyecto, que cuenta con el apoyo de socios estratégicos de la cadena de valor del sector agroindustrial y de los municipios anteriormente mencionados, tiene el fin de ***cubrir una extensión de más de 500 mil hectáreas con conectividad continua***, donde **Telecom** ***estará habilitando 7 nuevos sitios móviles con tecnología 4G y redes IoT.***

Respecto a esto, **Hernán Verdaguer, *Director de Asuntos Regulatorios de Telecom***, dijo: *«Esto es una primera etapa. Venimos trabajando desde Telecom intensamente para conectar a las personas, llegando a localidades de menos de 500 habitantes. Ahora tenemos el desafío de conectar no solo personas, sino también maquinarias en la ruralidad. Hay un espíritu colaborativo que es indispensable para hacer sostenible este desarrollo. No solo entre privados, junto a socios estratégicos que posibilitan este proyecto, sino también es clave el compromiso público, en este caso con los municipios, para facilitar el despliegue de infraestructura necesaria. Así como también con la simplificación de normativa que agilice este tipo de iniciativas».*

En esa misma línea, **Javier Martínez, *Intendente de Pergamino***, agregó: *«Para el municipio, que tiene 300 mil hectáreas, este desarrollo tiene un triple impacto: hablamos de seguridad, porque permitirá conectar las cámaras en los pueblos de campaña y caminos rurales a nuestros centros de monitoreo; además, permitirá conectar las historias clínicas digitalizadas de los vecinos de los 12 centros de atención primaria que tenemos en cada uno de los pueblos que integran el municipio; y brindará conectividad a 26 establecimientos educativos rurales, con la importancia que eso implica. Agradecemos a Telecom y a las empresas aportantes por su compromiso para tener un mejor Pergamino».*

Por su parte, **Román Bouvier, *Intendente de Rojas***, señaló: *«Es un honor poder acompañar este lanzamiento, agradecerles a las empresas y a las entidades que se sumaron. Nosotros apoyamos desde el municipio y estoy convencido que hoy tiene un valor fundamental el hecho de que ya estemos hablando de que el proyecto es una realidad. Articular lo público y lo privado es lo que necesitamos cada vez más. Quiero dejarles la invitación a las empresas, como representante de la gestión municipal, a articular cada vez más el Estado con lo privado. Tenemos que dejar las diferencias de lado y trabajar en comunidad y en unidad».*

La participación de **Río Uruguay Seguros** como ***aliada a este proyecto de Telecom***, que fue presentado ayer ante un grupo de Productores Asesores de Seguros (PAS) y de periodistas del sector en el stand que ***RUS Agro*** tiene en ***Expoagro,*** tiene que ver con ***su compromiso social y respaldo al sector agroindustrial que es el que más aporta al crecimiento económico y productivo del país***, ya que contribuye al desarrollo regional y a la generación de empleo, premisa que **RUS** ***fomenta y defiende desde su nacimiento, hace 65 años***, y que le ha permitido desarrollarse en todo el territorio nacional cuidando la vida y el patrimonio de los argentinos.

RUS ***adhiere a este tipo de iniciativas de gran valor***, ya que facilitan el crecimiento de las poblaciones rurales brindándoles, a través de la conectividad, la oportunidad de contar con herramientas digitales que les permitan desarrollarse económica, social y culturalmente.

El ***ecosistema AgTech*** es una apuesta fuerte para el desarrollo económico local y es posible gracias al trabajo colaborativo de diferentes municipios y de empresas interesadas como lo son: **AGCO, Allaria Agro, Bayer, Case IH, Chacra Servicios, CNH, Corteva, Crucianelli, Banco Galicia, Gear, New Holland, Strix, Plantium, Rizobacter, RUS**, entre otras.

De esta forma, **Telecom** ***propone y disponibiliza junto con sus socios, un camino de respuesta a la ruralidad,*** atendiendo al impacto social (arraigo, seguridad, salud, educación), ambiental (huella y control del uso de los recursos) como también a la importancia que tiene la tecnología en la actividad productiva para agilizar trámites online, monitorear maquinarias agrícolas, garantizar la calidad del producto, optimizar los procesos en general, permitir la trazabilidad digital o huella digital de las actividades, entre otros beneficios.

SANCOR SEGUROS Impulsa invirtió en *WorkON*, una *startup* valuada en dos millones de dólares

SANCOR SEGUROS Impulsa, la ***incubadora de Emprendimientos, Pymes y Cooperativas del*** **Grupo Sancor Seguros,** ***cerró un acuerdo con WorkON*** que le permitirá a la *startup* cumplir un ambicioso plan de crecimiento en toda Latinoamérica. De la firma del convenio participaron **Pablo Mazza, *Gerente de SANCOR SEGUROS Impulsa*** y **Fabio Boggino, *fundador y CEO de WorkON.***
Se trata de un marketplace de empleo zonal en tiempo real que, a partir de un mapa de geolocalización, ***permite que las empresas y candidatos se encuentren y contacten, reduciendo tiempos y costos*** asociados tanto a la selección de personal, que impactan negativamente en la rentabilidad del negocio, como al traslado de las personas hacia su lugar de trabajo.
Desde la plataforma es posible hallar postulantes de diversos rubros listos para trabajar, empresas que necesitan cubrir puestos en forma urgente, valoración de experiencias post contratación y video currículum para una mejor selección.

A todo ello se accede en cuatro simples pasos:
- ***Registrarse:*** en la ***app de WorkON.***
- ***Encontrarse:*** gracias a la geolocalización, empresas y trabajadores se visualizan en el ***mapa de empleo WorkON***.
- ***Comunicarse:*** mensajería ágil entre postulantes y empresas para acordar condiciones de trabajo.
- ***Valorarse:*** una vez terminado el trabajo, empresas y postulantes valoran sus experiencias mutuamente.

De esta manera, la herramienta reporta beneficios a las dos partes involucradas:
- ***Para quien busca trabajadores***, reduce en hasta 60% la rotación de personal, incrementa en un 90% la puntualidad y el presentismo (por permitir encontrar personas vecinas al lugar de trabajo), todo lo cual redunda en clientes y empleados más satisfechos.
- ***Para quienes se postulan a búsquedas de empleo***, reduce en un 90% los tiempos y costos asociados a traslados (fundamentalmente en los grandes centros urbanos), ya que les permite encontrar trabajo cerca de su domicilio, lo que contribuye a incrementar la calidad de vida.

*«Tener al **Grupo Sancor Seguros** de inverso nos da la oportunidad de crecer exponencialmente en todo el país, gracias a su amplia red de clientes y asociados»*, comentó **Boggino.**
Por su parte, **Mazza** expresó: *«En **SANCOR SEGUROS Impulsa** nos enfocamos en proyectos de triple impacto. En **WorkON** hemos encontrado una iniciativa muy valiosa por cuanto viene a resolver problemas vinculados al mundo del trabajo, con una fórmula ganar-ganar tanto para empresas o emprendedores como para quienes buscan insertarse en el mercado laboral sin sacrificar bienestar personal».*

Desafíos 2024 de Colón Seguros

Rentabilidad positiva, crecimiento sobre la inflación, fuerte presencia en el interior del país y desarrollo de nuevos productos, los principales objetivos de la compañía.
Durante este año, **Colón Compañía de Seguros** ***traza su planificación en crecer sostenidamente sobre el contexto inflacionario actual*** y su estrategia comercial estará signada por la ***identificación de nuevas oportunidades de negocios y su desarrollo***, además de la generación de nuevas alianzas ampliando su red comercial.
El objetivo será establecer metas de crecimiento con su red comercial e identificar nuevos nichos para desarrollar productos y servicios, enriqueciendo la oferta al cliente. De esta forma se podrá agrandar el universo de potenciales asegurados.
La compañía se encuentra ampliando la oferta de productos y realizando una fuerte inversión tecnológica, con incorporación de *api's*, herramienta que permitirá llegar a nuevos mercados y generar nuevos intermediarios. Este año el uso de datos para identificar oportunidades de negocios y operaciones más eficientes, sumado al desarrollo tecnológico, tendrán un rol importante para alcanzar estos desafíos.

«Debemos estar atentos, ser creativos, mantener nuestra vocación hacia el cliente y movernos rápido, el mercado presentará oportunidades, quien se queda quieto pierde», comenta **Marcelo Accame,** *Gerente Comercial y MKT.*

Por último, **Colón Seguros** ***seguirá promoviendo la cultura aseguradora dentro de su comunidad***, combatiendo la falta de cultura aseguradora, el sesgo de información y educación financiera.

Asociart ART se consolida en el segmento de la prevención y la seguridad laboral

A través de una estrategia multicanal, ***la aseguradora de Riesgos del Trabajo de*** **Grupo San Cristóbal** ***brinda sus servicios a más de un millón de trabajadores.***

Asociart ART, la aseguradora de Riesgos del Trabajo de **Grupo San Cristóbal**, ***presentó los resultados del balance correspondiente al año 2023***, así como ***las proyecciones y metas para el año 2024.***

En un mundo cada vez más digital, ***la compañía brindó asesoramiento a 1 millón de personas*** a través de sus distintas plataformas digitales y redes sociales. Esta ***estrategia multicanal*** les permitió llegar a los clientes de manera efectiva y adaptarse a sus necesidades específicas.

«Durante el último año, hemos continuado fortaleciendo nuestro compromiso con la seguridad, la salud y el bienestar de los trabajadores, alcanzando hitos significativos que destacan nuestro enfoque en la prevención y en la medicina de calidad», afirma **Claudio Taboadela, *Gerente de Prevención de Asociart ART.***

Además, entre otros ***logros*** se destacan:
Exámenes médicos periódicos
Se realizaron ***más de 99.300 exámenes médicos periódicos*** a los trabajadores declarados expuestos a agentes de riesgo, garantizando una vigilancia constante de su salud para prevenir enfermedades profesionales.

Visitas presenciales
Durante 2023, **Asociart ART** realizó ***más de 60.700 visitas presenciales a los establecimientos de sus clientes asegurados.*** Este contacto directo les permite evaluar y mejorar constantemente las medidas de prevención y reducir los índices de siniestralidad.

Capacitaciones especializadas
Comprometidos con la formación y el desarrollo de una cultura preventiva en el trabajo, ***se llevaron a cabo más de 180 capacitaciones a cargo de expertos en diversas disciplinas.*** Como resultado de estas actividades, ***más de 5.100 trabajadores fueron entrenados*** para enfrentar los desafíos laborales de manera segura y eficiente.

Perspectivas para el 2024
El compromiso de **Asociart ART** ***con la prevención y el servicio integral continuará guiando las acciones de la compañía en 2024***, consolidando y expandiendo sus iniciativas y fortaleciendo aún más su vínculo con los asegurados. Asimismo, la compañía continuará con la búsqueda de ***nuevas formas de innovar y adaptarse a las cambiantes condiciones del entorno laboral***, siempre con la seguridad y el bienestar de los trabajadores en el centro de sus acciones.

El *podcast* de Gabriel Mysler *«Innovación en los Seguros»* se renueva y se convierte en *video podcast*

Con ***43 episodios*** que cubren todos los temas que los que trabajan, viven y respiran en seguros necesitan para debatir y repensarse, ***este ya clásico Podcast presenta su nuevo formato y se convierte en Video Podcast.*** Ahora éste no solo podrá seguir escuchándose, sino que ***también podrá ser visto.***
El nuevo formato agrega más impacto, más diseño y por sobre todo más estética, sin perder el propósito fundamental con el que fue creado y lanzado hace mas de 2 años: ***Ayudar a escribir el futuro del Seguro.***

Este Podcast disponible en ***Spotify*** y en otras 6 plataformas, ***es hoy líder en el mundo del seguro en español y tiene más de 400.000 reproducciones de sus diferentes episodios.***
Cada episodio es una provocación y una invitación a volver a mirar y a revisar nuestros conceptos y, por sobre todo, ***a pensar de manera disruptiva.***
Los episodios son cortos y concisos, e invitan a quienes los escuchan a indagar, a investigar y a ***replantearse verdades reveladas. La invitación es a salir de la zona de confort.***

Los temas que cubre ***«Innovación en los Seguros»*** van desde las ventas al marketing, de la Investigación de Mercado a la Gestión del Cambio y el Talento, de las Metodologías Ágiles al diseño de Marca, de la Experiencia de Cliente a la Inteligencia Artificial, de la Telemática al Futuro del Seguro.

*«Pasar a **Video Podcast** es una manera de adaptarnos a los cambios de tendencias y a las exigencias de los clientes, avanzando siempre pero sin dejar a nadie atrás»*, afirmó **Gabriel Mysler, *CEO de Innovation@Reach y responsable del Podcast.***

Link: ***https://open.spotify.com/show/0c3RbQhdhEz4PLYNqmf54G?si=d3d0e42ed0834c37***

[BrevesdeInforme]

Está abierta la inscripción al *Programa Ejecutivo de Seguros de Personas (PESP)* AVIRA-UCA

AVIRA
Asociación Civil de Aseguradores de Vida y Retiro de la República Argentina

AVIRA, Asociación Civil de Aseguradores de Vida y Retiro de la República Argentina, anuncia que ***está abierta la inscripción a la edición 11° de su Programa Ejecutivo de Seguros de Personas (PESP)***, organizado juntamente con la **Escuela de Negocios de la Pontificia Universidad Católica Argentina (UCA).** Para informes e inscripción: **Matías Pellegrino, *Asesor Técnico de la Escuela de Negocios UCA***, *matias_pellegrino@uca.edu.ar*

El ***PESP***, que ***comienza el miércoles 20 de marzo y se extiende hasta el 11 de diciembre***, mantendrá su ***modalidad 100% online sincrónico*** con su cuerpo docente dictando clase en tiempo real. De este modo, profesionales e interesados de todo el país podrán adentrarse en todo lo que hace a la estructura, operatoria y gestión del mercado de seguros de personas, vida y retiro principalmente, incorporando y actualizando conocimientos sobre la temática.

*«El **PESP** es una de las acciones que más nos llena de orgullo. Abierto al público general, con **más de 1000 horas de clase dictadas**, un cuerpo docente de reconocida trayectoria y clases que permiten la asistencia desde cualquier punto del país, es un verdadero valor agregado para quienes desean formar parte de la familia aseguradora»*, afirma **Irene Capusselli, *Presidente de AVIRA*.**

Walter Wörner, *Coordinador Ejecutivo del Programa*, destaca: *«Este Programa, del que **ya participaron más de 300 ejecutivos**, es una clara contribución de **AVIRA** a la profesionalización del capital humano del sector, a la promoción de conciencia aseguradora y al desafío de lograr una mayor penetración de los seguros de vida y de retiro, en particular, y de personas en general».*

Por su parte, el **Dr. Raúl Herrera, *Director Académico del PESP***, apunta a la importancia de la actualización en tiempos de incertidumbre: *«Hoy, más que nunca, son clave la creatividad de los profesionales, la información precisa y el confiable producto de una capacitación constante y las capacidades humanas de cada individuo. El valor agregado que ofrece nuestro sector está basado en estos principios».*

El Programa Ejecutivo de Seguros de Personas ofrece una visión integral del negocio, a través de contenidos que abarcan, entre otros aspectos relevantes, la estructura del mercado, la gestión de la empresa de seguros, un análisis de los ramos comprendidos, estrategias de negocio, comercialización, el impacto de la tecnología, el marco legal y normativo de la actividad.
Las clases tendrán lugar los días ***miércoles de 18:15 a 20:30 hs.*** y, al finalizar el Programa, se entregará el correspondiente certificado de aprobación.

Formulario de pre-inscripción:
https://forms.office.com/r/HtLXGakDr6
Más información ***aquí.***

Seguros Rivadavia continúa con su labor en la preservación y cuidado del medio ambiente

El pasado martes 27 de febrero, ***la Aseguradora realizó una significativa donación consistente en un amplio lote de material informático***, producto de la actualización y renovación de insumos tecnológicos que la empresa realiza de manera permanente.

De este modo, se logró ***concentrar más de un centenar de equipos y artefactos electrónicos en desuso*** a los cuales se les dio diferente tratamiento y destino, según su estado y condiciones.

En tal sentido, ***se entregaron insumos y equipamiento, tales como monitores, aparatos telefónicos, gabinetes y demás elementos*** pertenecientes al grupo denominado **RAEE (Residuos de Aparatos Eléctricos y Electrónicos)**, a la ***planta «EKOA»*** del barrio Tolosa, perteneciente a la **Universidad Nacional de La Plata.** Allí se realiza su clasificación entre aquello que puede ser restaurado y donado a instituciones de bien público, o bien darle el tratamiento correspondiente como residuos electrónicos.

Seguros Rivadavia *continúa promoviendo iniciativas y trabajando en diversas políticas de Responsabilidad Social Empresarial relacionadas con la sustentabilidad,* llevando a cabo proyectos que demuestran su compromiso y preocupación por el cuidado del medio ambiente.

AOSS celebró la diversidad con mujeres líderes e inspiradoras

AOSS, la **Asociación de Organizadores de Sancor Seguros**, llevó a cabo el pasado 28 de febrero un encuentro denominado ***«Mujeres Líderes e Inspiradoras»***, a través del cual buscó ***generar un espacio de reflexión sobre la equidad de género y el liderazgo femenino en la industria del seguro.***

Desarrollado en modalidad híbrida, ***el evento tuvo lugar en la sede social de AOSS ubicada en Ciudad Verde, Sunchales, provincia de Santa Fe.*** Hasta allí llegaron representantes de las delegaciones que la entidad tiene en todo el país. Por otra parte, decenas de personas se sumaron de manera virtual a través de la transmisión en vivo por YouTube.

El encuentro contó con la presencia de directivos del **Grupo Sancor Seguros** -entre los que se destacan su ***Presidente*, Gustavo Badosa**, y su ***CEO*, Alejandro Simón**- y funcionarios de **FAPASA**, como **Agustina Decarre -*Presidente*-** y **Daniel Assale -*Vicepresidente*-**, y del **Ente Cooperador**, como **Jorge Zottos -*Presidente*-** y **Daniel Rosemberg -*Consejero*-**.

Luego de las palabras de apertura del ***Presidente de AOSS*, Manuel Fregona**, y de algunas reflexiones compartidas por **Gustavo Badosa** y **Alejandro Simón** -quienes destacaron el compromiso de la entidad con trabajar en pos de la igualdad de género-, ***se desarrolló el panel de «Mujeres Líderes e Inspiradoras»***, moderado por Antonella Varone.

El espacio contó con la participación de referentes del sector que compartieron sus experiencias y opiniones en una conversación abierta sobre la participación de la mujer en el mercado, la brecha de género y los pasos que faltan dar para alcanzar la equidad. El panel estuvo formado por **Agustina Decarre** -Presidenta de FAPASA-, **Gabriela Barbeito** -periodista especializada en seguros y Cofundadora de FEMS, Foro Ejecutivo de Mujeres en Seguros-, **Betina Azugna** -Gerenta de Sustentabilidad del Grupo Sancor Seguros-, **Laura Calado** -PAS en representación de AMPASS- y **Stella Elías** -PAS en representación de AOSS-.
Cada una tuvo la oportunidad de compartir el camino recorrido hasta llegar a ocupar posiciones de liderazgo e inspirar a la audiencia con sus vivencias. El liderazgo femenino y la visión del mundo del seguro en cuanto a la igualdad de género fueron temas destacados durante el desarrollo del panel.

A continuación, **Silvana Mondino -*CEO y Fundadora de Be! Business Equality*-** brindó la charla ***«Inspirando la inclusión»***, a través de la cual reflexionó sobre desafíos, oportunidades y beneficios tangibles de la diversidad, partiendo de datos del mercado de seguros en cuanto a paridad de género, segregación vertical -donde los órganos de administración están conformados solo por un 24% de mujeres- y segregación horizontal.
Entre los beneficios mencionados por Mondino, se destacan que ***las empresas con diversidad de género tienen un 15% más de probabilidades de superar a sus competidores en innovación*** y los equipos diversos tienen un 35% más de probabilidades de superar sus objetivos de rendimiento, según estudios de McKinsey. También resaltó beneficios en rentabilidad, reputación de marca y fidelización del talento.

«Seamos faros», invitó **Mondino**. *«Ayudemos a las nuevas generaciones de mujeres a saber por dónde ir y cómo enfrentar los desafíos; participemos, reconozcámonos y celebrémonos».*

Para finalizar el evento, **AOSS *entregó reconocimientos a mujeres que se han destacado por su participación en la entidad***, siendo el más emotivo el que recibió **Olga Schremps, *Organizadora de Santa Fe*** con más años de trayectoria en la asociación.

Manuel Fregona -*Presidente de AOSS*- destacó sobre el tema: *«El éxito en una organización solo es posible de sostener en la medida en que sea capaz de estar a la altura de los desafíos de su época; hace años que desde la AOSS venimos respaldando el Pacto Global de la Organización de las Naciones Unidas para avanzar hacia una asociación sostenible y con impacto positivo. La reducción de las desigualdades y la promoción de la equidad de género se erigen como principios fundamentales en este sentido». «Nos encontramos transitando este camino que consiste en convertir declaraciones y eslóganes en realidades efectivas. Por ello queremos reconocer y reivindicar las trayectorias profesionales de las mujeres aquí presentes y abrazamos este encuentro de mujeres organizadoras, que esperamos sea el primero de otros por venir y el comienzo de un gran trabajo conjunto en pos de hacer realidad el atributo de la diversidad en la AOSS»*, finalizó.

Para revivir el evento en el *canal de Youtube de AOSS:* ***https://www.youtube.com/live/Qxu3xcIM6TQ?si=62dGLDlg4xFAVoyH***

Allianz logró un beneficio operativo e ingreso neto récord para los accionistas

Allianz

El **Grupo Allianz *anunció los resultados de sus operaciones del último trimestre de 2023 y los números finales de todo el año pasado***, demostrando, una vez más, ***ganancias operativas récord y beneficios para sus accionistas.***
Durante el ***último trimestre del año*** la aseguradora obtuvo los siguientes resultados:
- ***El volumen total de negocios avanzó un 7,8% a 39.600 millones de euros;***
- ***El beneficio operativo se disparó un 17% a 3.800 millones de euros***, impulsado por el segmento de negocios de Vida/Salud, respaldado por resultados sólidos en todos los demás segmentos de negocios;
- El ingreso neto central de los accionistas alcanzó los 2.400 millones de euros, un aumento del 46,4%;
- Fuerte ratio de capitalización de Solvencia II del 206% después del pago de dividendos propuesto.

En lo que respecta ***al año en su totalidad***, la empresa logró:
- ***El volumen total de negocios aumentó un 5.5% a 161.700 millones de euros;***
- ***El beneficio operativo aumentó un 6.7% a 14.700 millones de euros***, impulsado principalmente por el segmento de negocios de Vida/Salud;
- El excelente ingreso neto central de los accionistas ascendió a 9.100 millones de euros, un aumento del 30.3%.

Con este desempeño, ***las perspectivas para el año 2024 son de mayor crecimiento.*** El objetivo de **Allianz** es ***lograr un beneficio operativo de 14.800 millones de euros (+/- mil millones de euros).***

«En Allianz hemos prolongado nuestro camino de lograr un récord de beneficio operativo e ingreso neto, consolidando nuestra posición de liderazgo como uno de los aseguradores y gestores de activos globales más resilientes del mundo. Nuestros resultados demuestran la confianza que nuestros clientes depositan en Allianz, y en el potencial de nuestro modelo de negocio y nuestra gente», explicó **Oliver Bäte, Director Ejecutivo de Allianz SE.**
A su vez, el representante de la compañía agregó: *«Nuestro negocio de Seguros Patrimoniales registró un fuerte crecimiento mientras que a la vez apoyamos a nuestros clientes afectados por niveles elevados de catástrofes naturales. Nuestro segmento de Vida/Salud logró un crecimiento rentable al desarrollar soluciones atractivas para proteger a nuestros clientes de los efectos de la inflación en sus ahorros, y en nuestro negocio de Gestión de Activos logramos resultados sólidos en un entorno de mercado de capitales volátil. La disciplina de nuestra estrategia, ejecución y gestión de capital refuerza nuestras perspectivas de beneficio operativo para 2024, nuestra nueva política de dividendos y nuestro renovado programa de recompra de acciones. En el próximo año, seguiremos enfocados en potenciar los beneficios de nuestra escala para aumentar aún más nuestra productividad, y en convertir nuestra excelente experiencia del cliente en un crecimiento rentable del cliente».*

Afianzadora 8M: Liderazgo y Equidad

En **Afianzadora**, desde hace más de una década, venimos trabajando en una ***sólida política de triple impacto***, donde las ***acciones por la equidad de género*** han tenido un ***espacio de debate y discusión constante.***

Hoy la compañía cuenta con un ***organigrama proporcionalmente superior en puestos ocupados por mujeres***, pero como hemos aprendido a lo largo de estos años, ***el «techo de cristal» no se rompe sólo cuantitativamente, sino con decisiones reales.*** Las mismas que nos permitieron derribar barreras sistémicas y culturales basadas en el género. Y tener hoy ***3 de los 6 puestos jerárquicos a cargo de mujeres*** da cuenta de esto.

No fue un trabajo solitario, las alianzas, mentorías, talleres y el acompañamiento de muchas profesionales decididas a implementar ***estrategias de Diversidad, Equidad e Inclusión*** son parte de este logro. Entre ellas, podemos mencionar a **Vanesa Pascale** (Gerente de Legales), **Silvina Pandiani** (Gerente de Administración y Finanzas) y **María Teresa Arrosagaray** (Gerente IT).

Compartimos con ellas y con la industria aseguradora este avance, conscientes de que ***la igualdad no solo es un derecho, sino también un buen negocio, reflejado en el liderazgo que hoy tiene la compañía en su segmento.*** Aún falta mucho por hacer y trabajar, pero hoy nos sentimos satisfechos con el camino recorrido, decididos a enfrentar los nuevos desafíos.

PH: Mariana Gassibe
Fuente: **Afianzadora – Seguros de Caución**
https://www.afianzadora.com.ar/

gourmand

profile
profile

THE GRAND HOTEL PUNTA DEL ESTE

Cinco estrellas de lujo con vista al mar

ficha técnica

NOMBRE	***THE GRAND HOTEL Punta del Este***
DOMICILIO	*Rambla Lorenzo Batlle Pacheco esq. Av. del Mar - Parada 10 Playa Brava Punta del Este, Maldonado, Uruguay*
TELÉFONOS	*(+598) 4249 1234* *(+598) 9393 5484 (WhatsApp)*
ESPECIALIDAD	*Hotel 5 Estrellas de Lujo*
VARIOS	***118 Habitaciones.*** ***The Grand Center (Eventos)*** *Huma Rooftop Bar & Lounge. Lobby Bar. Lighthouse Restaurante y Terraza. The Grand Spa & Fitness. Baby Room. Kids Club. Game Room.*

Distinguido por su inigualable vista al mar, **The Grand Hotel -by Grand Hotels Lux-** es un oasis de lujo, estilo y elegancia en Punta del Este y uno de los preferidos para los que visitan el balneario uruguayo. **The Grand Hotel - Punta del Este** está ubicado frente al Océano Atlántico, rodeado de más de 20 kilómetros de playas y atracciones como el Puerto de Punta del Este, el Museo Ralli, el animado *shopping center*, zona de restaurantes y vida nocturna a lo largo de la concurrida peatonal Avenida Gorlero. Situado en la Parada 10, frente a la Playa Brava, en **The Grand Hotel** los huéspedes encontrarán el equilibrio perfecto entre descanso y bienestar para toda la familia.

Punta del Este es considerado por muchos como uno de los balnearios con más encanto de Sudamérica. Esta ciudad -visitada por gente de todo el mundo- cobra vida con la fusión de sabores locales e internacionales que invaden desde pintorescos puestos callejeros hasta restaurantes de alta gama.

Habitaciones

Las 118 habitaciones del hotel fueron diseñadas para brindar lo último en lujo, confort y elegancia. Cada habitación se encuentra equipada con sofás estilo *chaise longue* y confortables sillas *Swan,* creando áreas perfectas de relax para admirar una espectacular vista al mar, piscina o jardines. Para destacar

su decoración, ofrece un mobiliario revestido en bambú, con camas y sillones tapizados con cueros ecológicos y suaves materiales textiles. Los baños contienen porcelanato español en diferentes texturas para ofrecer una experiencia multisensorial.

The Grand Spa & Fitness

The Grand Spa es un espacio para conectarse con el bienestar y el relax, cuenta con salas de masajes privadas, circuito de hidroterapia, piscina interna climatizada, baño Romano, Sauna húmedo y ducha escocesa. Además, quienes gusten van a poder consentirse con una experiencia inmersiva en el salón de belleza y disfrutar servicios completos, tales como cortes de cabello, peinados y coloración, manicura, pedicura y maquillaje. El hotel ofrece también una zona de entrenamiento con equipos de última generación. El ***Fitness Center*** cuenta con un área para el entrenamiento cardiovascular y musculación, asistido por personal especializado y equipos de última generación, con pantallas de TV y programas de entrenamiento.

Actividades recreativas

Para los más pequeños, el hotel propone espacios de actividades recreativas, desde juegos de mesa, clases y talleres, también actividades al aire libre y caminatas guiadas alrededor del hotel (desde diciembre a marzo). Entre sus espacios se pueden encontrar el ***Baby Room*** (de 1 a 4 años), ***Kids Club*** (de 5 a 11 años) y ***Game Room*** (12 años en adelante).

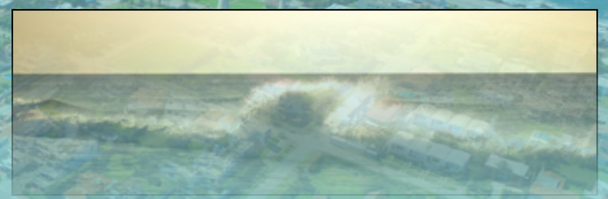
Gastronomía

La gastronomía en **The Grand Hotel** invita a conectarse y deleitarse con los sabores más exclusivos y sofisticados, ofreciendo platos de tierra y mar en una variada cocina local

e internacional en sus diferentes espacios. ***Lobby Bar*** es el lugar perfecto para disfrutar almuerzos de negocios, tardes de té y cenas imperdibles en un ámbito informal y elegante. ***Lighthouse Restaurante y Terraza***, dentro de un cálido y moderno entorno náutico, ofrece todos los días desayuno buffet, también menú de almuerzos y cenas para disfrutar de la mejor gastronomía.

Exclusivamente con reservas, ***HUMA Rooftop Bar & Lounge*** es el único *rooftop* en Punta del Este, con vista panorámica. Ofrece gastronomía *gourmet*, coctelería de autor, y *DJ resident.* ➤

Un oasis de lujo, estilo y elegancia en Punta del Este



Eventos

El hotel ofrece también ***un espacio único dedicado para todo tipo de eventos. The Grand Center*** es un imponente espacio multifuncional de 650 m² destinados a facilitar la realización de todo tipo de reuniones. Con una abundante luz natural y destacadas vistas a los jardines del hotel y al océano, ***crea un ambiente inspirador perfecto para cualquier ocasión.***

HUMA Rooftop Bar & Lounge

El bar se corona con una ubicación privilegiada en la Parada 10 de la Playa Brava, siendo ***el único rooftop en Punta del Este***, el cual permite a los visitantes encontrarse con vistas panorámicas inigualables tanto de la playa como del *skyline* de la ciudad, ideales para apreciar los clásicos atardeceres y las vibrantes noches de verano.

Con el fin de garantizar una experiencia culinaria de alto nivel, este icónico bar de altura incorporó al ***chef Facundo Lodeiro***, capaz de satisfacer a los paladares más exigentes. La propuesta del reconocido cocinero busca resaltar la gastronomía esteña y establece un irresistible diálogo con sabores internacionales, haciendo énfasis en el uso de productos frescos de la región y materias primas de calidad *premium*. Además, su carta innovadora incluye opciones aptas para celíacos.

Además, quienes asistan a ***Huma Rooftop Bar & Lounge*** podrán disfrutar también de su exclusivo espacio dedicado al *sushi*, que destaca por la experiencia *Omakase* liderada por el prestigioso ***Danny Sadi***, sumergiendo a los comensales en un viaje de sabores auténticos japoneses.

Huma no solo se distingue por su gastronomía y su ubicación, sino también por su propuesta coctelera que destaca por su originalidad, con tragos de autor que ya son emblemas en los *sunsets* y noches de Punta del Este. Cabe destacar que su barra se encuentra en un lugar privilegiado del espacio, desde donde -con una vista 360 grados- se puede apreciar el balneario en su totalidad.

El diseño de vanguardia de ***Huma***, con capacidad para 200 personas, es el resultado del trabajo del ***estudio Pure Grey*** de Nueva York, del arquitecto ***Marcelo Daglio***, en colaboración con el consultor arquitectónico ***Michael Kirschman*** y el arquitecto ***Lucas Gashu*** como interiorista. Este diseño sofisticado rememora ***la estética de un barco anclado en tierra, reflejando una identidad de marca fuerte y exclusiva.***

Año 31 - Nº 758

informe operadores de mercado

Buenos Aires, 1º Quincena Marzo 2024

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

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

CARA a CARA

Santiago Leiva

De Novio - 29 Años - Signo Sagitario (21-12-1994)

Coordinador Comercial en Libra Seguros

UN HOBBY
Fútbol

LA JUSTICIA
Principio moral

SU MAYOR VIRTUD
Paciencia

UN RIESGO NO CUBIERTO
Salud Mental

LA SEGURIDAD
Aspecto fundamental

AVIÓN O BARCO
Avión

VESTIMENTA FORMAL O INFORMAL
Negro, siempre

UN SER QUERIDO
Mi Abuela

ACTOR / ACTRIZ
John Krasinski y Emily Blunt

UNA ASIGNATURA PENDIENTE
Recibirme

NO PUEDO DEJAR DE TENER...
Razón, jaja

LA MUERTE
Inminente

LE TENGO MIEDO A...
El fracaso

MI MODELO PREFERIDA ES
Margot Robbie

EL PASADO
Es pasado

EL MATRIMONIO
¿Necesario?

ME ARREPIENTO DE
No aprovechar mejor la cuarentena

SU RESTAURANTE FAVORITO PARA CENAR
La Causa Nikkei

UN SUCESO DE SU NIÑEZ QUE RECUERDE HASTA HOY
Intercontinental 2000

TENGO UN COMPROMISO CON...
Mi Familia

LOS HOMBRES EN EL TRABAJO SON MEJORES QUE LAS MUJERES
No

LA CORRUPCIÓN
Solucionable

UN PERSONAJE HISTÓRICO
Diego Armando Maradona

EN COMIDAS PREFIERO...
Salado

¿QUÉ COSA NO PERDONARÍA NUNCA?
Deshonestidad

EL LUGAR DESEADO PARA VIAJAR
Tailandia

DIOS
Es Argentino

¿QUÉ ES LO QUE MÁS APRECIA DE SUS AMIGOS?
El grupo

¿CUÁL FUE EL ÚLTIMO LIBRO QUE LEYÓ?
«El Elemento»

UNA CANCIÓN
Circles, Post Malone

ESTAR ENAMORADO ES...
Una experiencia

ESCRITOR FAVORITO
Agatha Christie

LA MENTIRA MÁS GRANDE
No es la que te dicen, es la que te crees

UN PROYECTO A FUTURO
Iniciar un negocio propio

EN DEPORTES PREFIERO...
Fútbol

PSICOANÁLISIS
Siempre

LA CULPA ES DE...
Es más constructivo buscar soluciones

UN MAESTRO
Fer Álvarez

LA INFLACIÓN
Es un problema económico que afecta a muchas personas

LA MUJER IDEAL
La que te hace mejor persona

RED SOCIAL PREFERIDA
Instagram

MI PEOR DEFECTO ES
Ansioso

MI MÚSICO PREFERIDO ES...
Duki

UN FIN DE SEMANA EN...
Un retiro en la naturaleza

¿QUÉ ES LO PRIMERO QUE MIRA EN UNA MUJER?
Sonrisa

SU BEBIDA PREFERIDA
Paso de los Toros

EL CLUB DE SUS AMORES
Boca Juniors

EL PERFUME
D&G The One, Intense

SI VOLVIERA A NACER, SERÍA
Jugador de fútbol

LA INFIDELIDAD
Tema complejo

¿EN QUÉ PROYECTO NUNCA INVERTIRÍA DINERO?
Bienes inmuebles

EL AUTO DESEADO
Hyundai Genesis V6

EL FIN DEL MUNDO
Especulación

UNA CONFESIÓN
Soy bastante obsesivo

LA TRAICIÓN
No se perdona

¿QUÉ MALA COSTUMBRE LE GUSTARÍA DEJAR?
Aplazar cosas

EN TEATRO
Comedia

UN SECRETO
No puedo revelar secretos

MEJOR Y PEOR PELÍCULA QUE VIO ÚLTIMAMENTE
La peor: Titanic 2.
La mejor: Nada es lo que parece

EL DÓLAR
¿La solución?

EL GRAN AUSENTE
Di María, Final 2014

NO PUEDO
Perder

MARKETING
Actitud Libra

¿QUÉ REGALO LE GUSTARÍA RECIBIR?
El auto de mis sueños

¿QUÉ TÉCNICA DE RELAJACIÓN TIENE?
Acostarme con música chill

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