



informe

operadores de mercado



AFIANZADORA
SEGUROS DE CAUCIÓN

Líderes en Seguros de Caución.

CONOCENOS

www.afianzadora.com.ar

SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

in /afianzadora f /afianzadora @afzcaucion

EN 2024, EL BROKER ESTÁ CUMPLIENDO 35 AÑOS DE TRAYECTORIA

Entrevista a **Cdor. Hugo Tito**

National Brokers apuesta fuertemente al desarrollo del canal PAS

En 2024, National Brokers continúa con el plan de expansión territorial y de inversión en su red de sucursales en el país, a la vez que apuesta fuertemente al desarrollo del canal PAS. Su principal responsabilidad como bróker es que sus clientes tengan las coberturas adecuadas de sus riesgos, evitando el infraseguro. A través de la sinergia y el trabajo integrado con sus empresas National Med -Gerenciadora de Medicina Laboral-, National Safety -Asesora en Higiene y Seguridad en el Trabajo y Medio Ambiente-, y ClickSeguros -Bróker digital integral-, brinda un servicio único en el mercado.



Tito. «Nuestro diferencial es involucrarnos en las empresas de nuestros clientes. Ofrecemos un asesoramiento integral en todos los riesgos, ya que nuestra visión es 360°... Contamos con un equipo de profesionales altamente calificado de más de 220 personas que brindan atención a clientes y PAS».

El Cdor. Hugo Tito, Presidente de National Brokers, reflexiona sobre el presente del brokerage de seguros.

- ¿Cómo afronta National Brokers un contexto económico recesivo y de alta inflación en términos de desafíos y oportunidades? ¿Cuál es su estrategia comercial para crecer en 2024?

- Como digo siempre, en estos escenarios de crisis nuestro objetivo es **aumentar nuestra participación en un mercado que se va achicando**. Para eso trabajamos sobre la rentabilidad y el desarrollo integral de los clientes y el **cross selling** de servicios complementarios de valor agregado junto a las empresas del grupo: **National Med** y **National Safety**. **Continuaremos con el plan de expansión territorial y de inversión en nuestra red de sucursales en el país. A su vez, apostamos fuertemente al desarrollo del canal PAS.**

- ¿Cuál es el diferencial de servicio que define a National Brokers y le permite hacer foco en el cliente?

- Nuestro diferencial es involucrarnos en las empresas de nuestros clientes. **Ofrecemos un asesoramiento integral en todos los riesgos ya que nuestra visión es 360°**. Cuando tomamos contacto inicial con un cliente a través del asesoramiento en un riesgo, nuestro foco se centra en desarrollar de manera integral el análisis técnico para la mitigación de las exposiciones que pueda éste tener. Contamos con un equipo de profesionales altamente calificado de más de 220 personas que brindan atención a clientes y PAS. **National Brokers** cuenta con una **Dirección de Servicios al Cliente**, abocada a brindar un servicio diferencial en relación a la cobertura de Riesgo de Trabajo, mediante una gestión integral que permite minimizar los costos ocultos que todo siniestro genera y facilitar la administración y gestión ante las Aseguradoras, canalizando y atendiendo los requerimientos. ➡

R.A.S.A

REASEGURADORES ARGENTINOS S.A.

Haciendo historia en el reaseguro Argentino desde 1992.

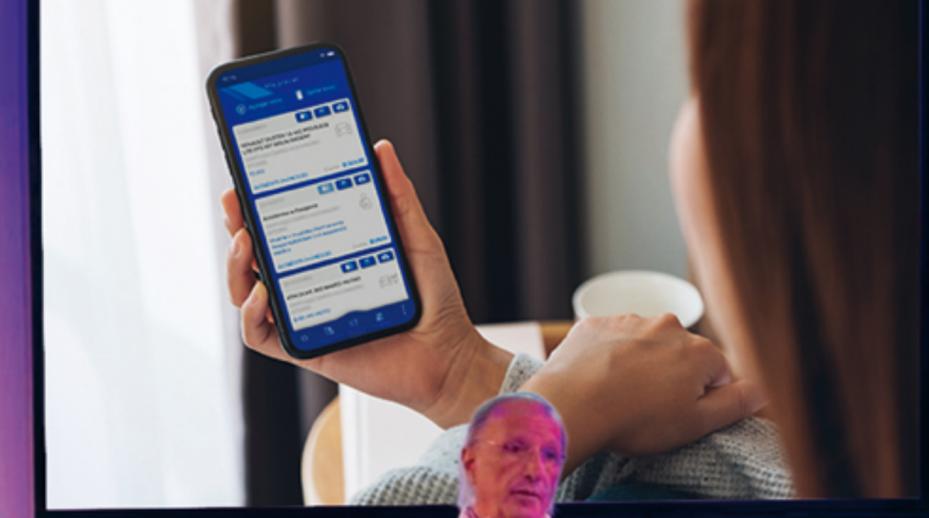
EXPERIENCIA
SOLIDEZ Y
RESPALDO
CALIFICACIÓN
AA-

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

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

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

SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN
0800-666-8400 | www.ssn.gob.ar | Nº de inscripción 846



RUS®
RIO URUGUAY SEGUROS

Hoy operamos de forma 100% online.

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

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

RUS® DIGITAL

PROTAGONISTAS

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

- **¿Cómo operan las alianzas estratégicas con las Compañías de Seguros para ofrecer condiciones de mercado más competitivas?**

- En nuestro caso operamos con todas las aseguradoras de primera línea del mercado, haciendo foco y vinculando los riesgos en función a la especialización de cada una. **Es imprescindible trabajar desde la solvencia, desde la liquidez, y trabajar con compañías calificadas.** Hace más de 30 años nos acompañan aseguradoras con sólida solvencia,



con buenos niveles de calidad en términos de servicios y con muchos años de trayectoria en el mercado.

- **Como bróker especialista en administración de riesgos, ¿en qué consiste el proceso de analizar, identificar y administrar dichos riesgos?**

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

- **¿Cuáles son las coberturas que ofrece National Brokers para Empresas y para Individuos?**

- Contamos con una amplia gama de productos tanto para empresas como para individuos, poniendo a disposición las mejores opciones de cobertura del mercado: ART, Integral de Comercio, Vida, Transporte, Todo riesgo operativo, Caucción, Agro, Responsabilidad civil, Flota, Integral de consorcio, Auto, Moto, Hogar, Accidentes Personales, etc. En nuestro rol de especialistas, **hacemos foco en el relevamiento de**

las necesidades de los clientes, teniendo en cuenta los requerimientos técnicos que requieren estas coberturas.

- **¿Cuál es la actualidad de sus unidades de negocios National Med, National Safety y ClickSeguros? ¿Cómo funciona la integración y sinergia con el bróker?**

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

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

National Safety brinda asesoramiento en Higiene y Seguridad en el trabajo y Medio Ambiente, basado en el concepto y las herramientas de los sistemas de Gestión de Calidad que es la «mejora continua», esto permite asegurar que con nuestro accionar mejoramos permanentemente la calidad de vida del personal y las condiciones laborales ➔



El seguro seguro, ahora más cerca.

Nueva App



www.segurometal.com



Nº de inscripción en SSN 0286 | Atención al asegurado 0800-666-8400 | Organismo de control www.argentina.gob.ar/ssn | SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

Primero lo que importa.



la segunda
SEGUROS

Nº de inscripción SSN 0317 - 0618 - 0117 - 0436

Departamento de Orientación y Asistencia al Asegurado

0800-666-8400

www.argentina.gob.ar/ssn

SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN



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

PROTAGONISTAS

→ existentes y su entorno. Entre sus principales servicios se encuentra: ejecución de auditorías de Higiene y Seguridad, representación técnica ante los organismos de control y la justicia, implementación de sistemas de Gestión de Calidad.

Ambas empresas prestan servicios para Empresas y para Aseguradoras de Riesgo de Trabajo.

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

Las tres empresas tienen sus propios equipos y logramos que trabajen de forma integrada a la estructura de **National Brokers** compartiendo procesos, conocimientos y el *expertise* de ya 35 años en el mercado asegurador. **Esta sinergia nos permite ofrecer un servicio único en el mercado.**

- **¿Cuáles son los beneficios y las herramientas que brinda al Productor de Seguros para que elija trabajar con National Brokers?**

- **El canal de productores de seguros es muy importante para nosotros** y, por ello, **desarrollamos una propuesta de valor basada en cuatro pilares.** Primero, el desarrollo de cartera: los productores que se sumen a nuestro equipo de ventas tienen a disposición la estructura de **National Brokers**. De esta manera, acceden al abanico de productos y beneficios frente a las compañías de seguros que en forma individual no podrían conseguir, y se liberan de tareas que, al llevarlas adelante solos, los distraen de su objetivo central, que es conquistar nuevos clientes. Me refiero a atender los siniestros, algunos de los cuales son complejos y llevan demasiado tiempo; dedicar tiempo a cuestiones administrativas como cobranzas, entre otras. Como segundo pilar, el análisis de la cartera del productor: examinamos el perfil que tiene, cómo está distribuida, dónde tiene la mayor cobertura; en qué tipo de riesgo, en qué nicho, si es individuo, si es empresa, cuánta rentabilidad le está generando y, como otro plus, el análisis específico de los riesgos del infraseguro. El tercer punto y de gran relevancia para nosotros son las capacitaciones: contamos con un capacitador propio especialmente dedicado a relevar las necesidades de los PAS para diseñar acciones →



Innovación y Compromiso al servicio de nuestros Productores de Seguros



FEDERACION PATRONAL SEGUROS SA.

www.fedpat.com.ar



informe
operadores de mercado

Publicación especializada de aparición quincenal
AÑO 31 / Nº 759 - 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
Analia Aita / analia.aita@moez.com.ar

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

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

COLABORADORES
Lic. Anibal Cejas.
Dra. Gabriela Álvarez.

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

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



INTÈGRITY

SEGUROS

Protegé lo que más valorás.



Encontranos en

[f](#) [@](#) [in](#) | integrityseguros.com.ar

PROTAGONISTAS

→ formativas, sean presenciales o virtuales, según lo que más convenga en cada caso. Contamos con espacios específicos para realizar estas formaciones, tanto en la sede de Pilar como en la sede de Belgrano. Por último, el desarrollo territorial: es el último componente y corresponde a extender la cobertura donde se realiza el servicio. Para la mayoría de los tomadores de las coberturas es muy importante hablar con alguien local, ya que hace a la personalización en la atención. Además, las sucursales sirven también como oficinas para los PAS independientes que no tienen esa infraestructura.

- **¿Qué importancia asigna *National* a la tecnología y a la innovación en seguros? ¿Cuáles son las soluciones digitales que puntualmente aporta *ClickSeguros*?**

- En *National Brokers* la tecnología ocupa un lugar relevante. **Somos un grupo que se caracteriza por asumir riesgos y desafíos.** *ClickSeguros* nace en el 2015 frente



TENEMOS
UN SEGURO
PARA CADA NECESIDAD



#ESTÁSSEGUROESTÁSTRANQUILO

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

WWW.ORBISEGUROS.COM.AR



Nº de inscripción en SSN
0293

Atención al asegurado
0800-666-8400

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



a la necesidad de hacer más eficiente, rápido y sencillo el análisis y la presentación de las distintas alternativas que el mercado le ofrecía a los usuarios. Actualmente, a través de **ClickSeguros** desarrollamos, de manera ágil, mejoras e innovaciones en nuestros sistemas, procesos y servicios, que luego se implementan en **National Brokers**, en un claro proceso de retroalimentación, que demuestra la sinergia y el intercambio constante de conocimientos entre ambas. **ClickSeguros ofrece un multicotizador inteligente que permite en 2 simples pasos obtener un relevamiento de los mejores costos en aseguradoras de primera línea.** Fue la primera plataforma online en integrar seguros de hogar, mientras sigue siendo una de las únicas que permite una cotización online para ese riesgo y para integral de comercio. En el caso del seguro automotor el proceso es 100% online, es decir, **podés cotizar, hacer la inspección y contratar.**

- **¿Qué reflexión hacés sobre el tema de las tarifas en el mercado de seguros? ¿Considerás que existe insuficiencia?**

- En virtud del contexto económico, las compañías desde hace algún tiempo modificaron la modalidad de vigencia de las pólizas, lo que llevó a una actualización mensual para sostener los niveles de cobertura. **Los asegurados plantean la necesidad de bajar los costos en detrimento de bajar el tipo de cobertura.**

- **¿Cómo analizas la siniestralidad del mercado? ¿Cómo ha sido la siniestralidad para *National Brokers* durante 2023 y en los primeros meses de 2024?**

- El año 2023 fue un año muy marcado por la devaluación y el efecto inflacionario, que trajo aparejada cierta falta de calidad en los niveles de respuesta, por ende la conflictividad derivada de la falta de repuestos e insumos, generando malestar en los asegurados por la demora en la resolución de casos por parte de las Compañías.

Esperamos para este año que se normalice la dinámica de estas operaciones. 🍷



LIBRA SEGUROS



Somos el seguro
para que avances
con actitud.



En **Libra Seguros** priorizamos siempre a las personas, avanzamos en soluciones y tenemos infinitas ideas a la hora de buscar respuestas. Por eso cuando pienses en seguros, pensá en **#ActitudLibra**.

Contactate con tu productor de seguros o llámanos al **0800 888 5427** o contactate por **libraseguros.com.ar**

Nº de inscripción en SSN
0852

Atención al asegurado
0800-666-8400

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



Riesgos y Perspectivas del Ramo Automotor

El ramo de Automotores se erige como uno de los principales riesgos del mercado asegurador. En esta edición, especialistas de distintas compañías analizaron la situación general del ramo. Nos acompañan Fernando Álvarez, Director del Área Comercial, y Paula Sambugnach, Jefa de Siniestros, por parte de Libra Seguros; José Martín Aramburu, Director General Comercial de Orbis Seguros; y desde Allianz, Leonardo Fernández, CCO, y Luciano Triolo, Director de Motor y Líneas Personales.

Escribe Lic. Anibal Cejas

Según datos de la Superintendencia de Seguros de la Nación, a septiembre de 2024, las aseguradoras contaban con 14.853.361 Vehículos Expuestos a Riesgo (VER)*. Esta cifra abarca desde automotores de uso particular, hasta máquinas agrícolas. Y es 3% superior a la registrada a septiembre de 2022.

A septiembre de 2023, los automóviles eran 7.990.488 (VER), las motos 2.378.121 (VER), las pickups clase A 1.760.042 (VER) y las pickups clase B 1.211.542 (VER). El resto son camiones, ambulancias, máquinas agrícolas, taxis, remises y colectivos.

*Nota: Recordar que los VER no representan exactamente cantidad de unidades, sino que se considera el plazo de tiempo bajo cobertura.

En cuanto al mercado de los vehículos 0km, Siomaa (Sistema de Información Online del Mercado Automotor de Argentina) informó que en enero y febrero de 2024 se patentaron 55.847 vehículos, sumando automóviles y



comerciales livianos. Esta cantidad es 27% menos que el mismo ciclo del 2023.

La prima del ramo Automotores (incluyendo Autos y Motos) ascendió a \$ 525 mil millones a septiembre de 2023, último dato oficial publicado al respecto.

Dicho volumen, que representa solo la producción de primas del trimestre julio a septiembre, es 16% superior en términos reales al del ciclo 2022 (ver cuadro en página 12).

A partir de estos datos, los ejecutivos comentaron la situación general del ramo y aventuraron sus pronósticos sobre su futuro.

Fernando Álvarez, Director del Área Comercial en Libra Seguros, opinó: «No creo que la evolución de la prima del ramo Automotores alcance a igualar el ritmo futuro del IPC.

Entiendo que va a haber una retracción, al menos en el corto y mediano plazo. Sobre todo en los planes TR, que serán reemplazados por coberturas menores (C Full), debido a los ajustes de tasas de las aseguradoras y por la capacidad económica de los asegurados».



Global Reinsurance Brokers

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

Buenos Aires Office

Manuela Saenz 323, Suite 517

Buenos Aires Plaza, Puerto Madero

C1107BPA, CABA, Argentina

Phone: +54 11 5217 9751

contact@americalre.com

www.americalre.com

INNOVACIÓN PARA ASEGURAR TUS VALORES.

Más de 95 años brindando respaldo, solidez y experiencia. Y el asesoramiento más conveniente a tu necesidad.

PRUDENCIA
Seguros



www.prudenciaseguros.com.ar » prudencia@prudenciaseguros.com.ar
Palacio Houder, 25 de Mayo 489 6°, CABA » 0800-345-0085



Nº de inscripción en SSN
0040

Atención al asegurado
0800-666-8400

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

SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

Primas Emitidas Netas de Anulaciones por Ramo

Ramo	Septiembre 2022	Septiembre 2023	Variación porcentual en términos reales
Automotores (incluye Motovehículos)	209.407.374.042	525.781.066.725	16,47
Automotores	203.041.897.694	506.205.781.878	15,65
Motovehículos	6.365.476.348	19.575.284.847	42,65

Fuente: SSN. Nota: Cifras en pesos a valores corrientes

El siguiente en la ronda fue **José Martín Aramburu**, Director General Comercial de **Orbis Seguros**, quien analizó: «Como sabemos, la mayor concentración de riesgo en nuestra industria aseguradora está centrada en este ramo.

Además, la industria ha crecido mayormente en base a una tarifa de mercado y no técnica, por lo que ese desequilibrio siempre fue compensado con una Contribución Financiera.

Siendo así, sólo resta preguntarse cómo subsistirán las aseguradoras en medio de la crisis que atravesamos, sin perjudicar el patrimonio de las mismas».

Y, en respuesta, aseguró: «En principio, será clave la continua actualización de las tarifas del riesgo automotor, ya que es el mayor componente de la cartera de la mayoría de las aseguradoras.

Los resultados negativos desde el lado de las aseguradoras no nos permiten otra medida que elevar el costo de las primas y reducir fuertemente los gastos operativos, que rondan aproximadamente el 40% de los ingresos por primas.

Asimismo, al incrementar las primas y reducir los costos, se denota la falta de acompañamiento del consumidor, en cuanto a entender que el efecto inflacionario también impacta en sus seguros, y no sólo en los demás productos que integran sus erogaciones mensuales.

Eso genera mucha rotación de las carteras.

Con tasas de interés negativas, con casi un 40% de las inversiones del sector en títulos públicos, y con valores extremadamente destruidos, no hay otra alternativa que ir llevando la tarifa a valores técnicos.

Pero esto será una gran oportunidad para acomodar la industria. Y si es oneroso para cierta parte de la población, se deberán elaborar productos intermedios para que existan opciones de pasar a productos más económicos, sin llegar necesariamente a una cobertura de RC».

En ese sentido, resaltó la importancia de retomar los niveles de solvencia del sector, considerando que se acarrearán dos años de pérdidas. **Aramburu** apuntó a la incidencia de los altos niveles de una inflación que no ha podido ser trasladada a la tarifa, y continuó: «A eso se suma que, en un mercado más descapitalizado, tenemos menor capacidad de retención de riesgo, y hay que ceder mayor prima al reasegurador.

Hay que entender que nuestra industria está en peligro, y ninguna de las partes se favorece si no trabaja con un nuevo marco en el futuro inmediato.

Nuestra posición en cuanto a precios es acompañar la inflación, e incrementarlos en la medida que el costo siniestral sea cada vez mayor. Ninguna compañía puede darse el lujo de tener una política diferente».

Agregó también que la colocación pasa en su mayor parte a través de canales tradicionales, por lo que consideró difícil que las plataformas digitales puedan superarlos.

Al respecto, amplió: «En países más avanzados en materia de conciencia aseguradora, el consumidor solo acude a una plataforma para tomar una cobertura de RC. Pero cuando se trata de un seguro con mayor cantidad de coberturas, acude a un PAS.

AUTOS



▲ Fernando Álvarez, Director del Área Comercial en Libra Seguros

En el mundo, el 75% de la concentración de producción de seguros está alojada en el Canal de Productores.

En la Argentina, todas las plataformas digitales están bajo la gestión de un PAS. Esto nos garantiza la calidad de asesoramiento que conlleva este tipo de venta, que hoy está más ligada a un Direct To Consumer, que a una venta netamente digital.

El consumidor no sabe de seguros. Necesita de un asesor, que es precisamente el PAS».

La ronda cerró con **Leonardo Fernández** y **Luciano Triolo**, CCO, y **Director de Motor y Líneas Personales de Allianz**, respectivamente. ▶▶



▲ José Martín Aramburu, Director General Comercial de Orbis Seguros

ESCUCHÁ

TENEMOS ALGO QUE DECIRTE



SOMOS MUCHO MÁS QUE UN PROVEEDOR

Somos el aliado estratégico que te garantiza productos a medida, tecnología de punta, y más importante aún, te **escucha** y **asesora** en la organización de todo el proceso.



☎ 4393.0110 (líneas rotativas) ✉ info@dcsistemas.com.ar 🌐 www.dcsistemas.com.ar







ALBA CAUCIÓN
Compañía de Seguros

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

Centro Comercial Online 0810-220-9411

Nº de inscripción en SSN: 0229 | Atención al asegurado: 0800-650-8408 | Organismo de control: www.argentina.gob.ar/son | SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN



COMPROMETIDOS con tu crecimiento

ESPECIALISTAS DESDE 1960 EN SEGUROS DE CAUCIÓN

AUTOS

Los ejecutivos reflexionaron: «El entorno macroeconómico actual no es ajeno a la industria del seguro. Los aumentos de precios de proveedores, deterioro en algunas coberturas, costo de mano de obra e incrementos en las sentencias por nombrar algunos, han impactado en los precios de los seguros, y todo esto sumado al aumento por sumas aseguradas. Esto es similar a situaciones observadas anteriormente frente a devaluaciones.

En el corto plazo se seguirán viendo ajustes de precios y según el timing de cada compañía en cuanto a los ajustes, distorsiones de precios entre las mismas. La necesidad de reconstruir la tarifa técnica es un hecho, y viendo que los rendimientos financieros podrían disminuir y limitar el flujo de caja, la experiencia del asegurado con la compañía al momento del siniestro ha pasado a estar en mayor consideración.

También el servicio por parte de las compañías hacia los PAS y asegurados se verá testeado. Los criterios de dicha prueba no serán sólo la administración y pago de siniestros, sino las herramientas de retención y agilidad en procesar pedidos de cambios



▲Leonardo Fernández, CEO de Allianz

de coberturas y brindar alternativas para un asegurado que estará buscando adaptarse a este contexto económico.

Por otra parte, se deberán analizar medidas que impacten en la revisión del impuesto de lujo que podría reactivar la venta de autos 0km, con el consecuente impacto en el mercado de usados, o el acceso a los repuestos para el arreglo de las unidades.

En resumen, una primera parte del año movida, pero con expectativa optimista hacia la segunda parte del año donde se espera una baja en la inflación», concluyeron.

Nuevas medidas

Frente a las nuevas medidas anunciadas, consultamos por lo que significa para el ramo la liberación del trámite para autorizar nuevos productos, así como la liberación para importación de repuestos.

Al respecto, Álvarez consideró: «La liberación de la importación de repuestos es una buena señal, ya que al aumentar la oferta hará que éstos vuelvan a valores históricos.

Respecto de la liberación de nuevos productos (cumpliendo con las normativas vigentes), también resulta en una desburocratización de la regulación del mercado».

A esto, su compañera, Paula Sambugnach, agregó: «La liberación de importación de repuestos va a agilizar el plazo de resolución de los siniestros.

Las coberturas por daños parciales se vieron seriamente afectadas por la imposibilidad de adquirir las partes dañadas de ciertos modelos de vehículos. Entendemos que, si es regulada de manera eficiente, esta medida en el ramo automotor podría llegar a ser una solución a varios inconvenientes con las reparaciones».

A su vez, desde Allianz compartieron: «Con respecto a la liberación de repuestos, es una noticia que celebramos. Sin ➔



▲Luciano Triolo, Director de Motor y Líneas Personales de Allianz

GALENO
SEGUROS

**LA SEGURIDAD
DE TENER
UN BUEN SEGURO**

**AUTOS - MOTOS - HOGAR - INTEGRALES - CAUCIÓN
TRO - AGRO - TÉCNICO - RC - INCENDIO - ROBO**

VIDA COLECTIVO - AP - VIDA SALDO DEUDOR - SEPELIO

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



Junto a vos,
dedicados a brindar el mejor servicio.



Descargá nuestra aplicación.



0810 999 3200

www.segurosriবাদavia.com

Nº de inscripción en SSN
0222

Atención al asegurado
0800-666-8400

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



SSN SUPERINTENDENCIA DE
SEGUROS DE LA NACIÓN

Nº de matrícula SSN
0878

Departamento de Orientación
y Asistencia al Asegurado

0800-666-8400

www.argentina.gob.ar/ssn

SSN SUPERINTENDENCIA DE
SEGUROS DE LA NACIÓN



«... dudas será una mejora sustancial para la experiencia de nuestros clientes en siniestros de daños parciales, como también en la gestión de los equipos de trabajo.

Hoy ese es uno de los principales puntos de dolor, y las compañías tenemos poco margen de acción. Seguramente va a existir un plazo no menor, hasta que se logre estabilizar la producción, importación y cadena de distribución, pero es un camino que hay que transitar».



Por último tomó la palabra **Aramburu**. El directivo se refirió a la situación de la faltante de repuestos, y observó: «Las medidas aún vigentes en materia de restricción de importaciones se sienten en diversas áreas de la economía, entre ellas, las compañías de seguros.

Existen faltantes de repuestos importados para reparar los autos que las aseguradoras debemos cubrir. Sin embargo, si se consiguen, el precio se incrementa con una variable mayor a la de inflación.

Todo esto produce demoras en la reparación de los vehículos siniestrados, el encarecimiento de arreglos y de pólizas, quejas de

los asegurados y las dificultades para encontrar una salida a corto y mediano plazo. Incluso genera la caída de pólizas, dado que el asegurado no entiende que es un problema general, y no de la aseguradora en cuestión.

De no mediar cambios oficiales, considero que la situación se puede agravar por el aumento de la siniestralidad y de los índices inflacionarios».

Siniestralidad

Ya en el cierre, los participantes compartieron la experiencia de sus compañías en cuanto a **la siniestralidad a lo largo del 2023, y las perspectivas que tienen para este año.**

Aramburu aseguró que en 2023, la siniestralidad del mercado se mantuvo en los índices pre pandemia, es decir alrededor del 80%.

Además, informó que los índices de su compañía fueron mejores, alcanzando una cifra del 60%. En ese sentido, comentó: «Más del 70% de nuestros reclamos está centrado en reposiciones, y habrá que asumir un costo siniestral mucho más elevado en función de los comentarios vertidos anteriormente.

Es un momento clave, en el que hay que cuidar la solvencia de las aseguradoras. Por ello, el foco estará puesto en combatir el fraude, debido a la crisis imperante.

Hoy se denota una mayor frecuencia de siniestros fraudulentos de montos bajos, ya que los actores piensan que los de menor monto no serán detectados. Por eso estamos muy abocados a combatirlos.

Buscamos detectar el fraude dentro de la denuncia, anticipándonos en el inicio del reclamo, y previo al pago, con reglas automáticas de negocios y parámetros que nos den una alarma.

Por otro lado, estamos efectuando las denuncias penales correspondientes».

Sambugnach fue la siguiente en la ronda, y sobre el tema analizó: «En 2023 hubo una siniestralidad acorde a la cartera vigente.

No podemos decir lo mismo de la cobertura de Responsabilidad Civil Obligatoria, ya que han aumentado considerablemente los ingresos de reclamos de terceros.

De cara al 2024, y considerando el trabajo de nuestro equipo comercial, aumentará la siniestralidad a consecuencia del aumento y mejora de nuestra cartera. Esperamos continuar con el mismo compromiso con nuestros asegurados, para que puedan confiar en nosotros al momento de tener un siniestro, asegurando una calidad de servicio y gestión conforme a lo que esperan».

Finalmente, desde **Allianz** observaron un deterioro de la siniestralidad a lo largo del 2023. Al respecto, informaron: «Más allá de la inflación, se observa deterioro en la frecuencia de algunas coberturas como robo totales y parciales, pérdidas parciales que se transforman en totales, aumento en los costos de las sentencias, que han impactado en los resultados técnicos, entre otros casos.

Dada la situación económica actual, se espera que estos efectos continúen por un tiempo, y esto produce un impacto directo en las tarifas. De nuestra parte, tenemos las herramientas, modelos y controles para buscar reducir estos impactos y, en consecuencia, ser prudentes con los aumentos de precios, pero sin descuidar nuestro servicio y atención. En este punto, hemos mejorado y ya se ven los resultados en los índices de satisfacción (NPS y VOC).

Entre nuestras iniciativas, podemos mencionar el seguimiento del estado de siniestros, lo que otorga previsibilidad en la gestión, selección y seguimiento de nuestros proveedores, para mantener un alto nivel de respuesta y reducir tiempos de gestión. También nos especializamos creando células de trabajo para cada canal de venta, con diferentes necesidades, contamos con sistema de peritación digital, dando mayor comodidad y celeridad a nuestros clientes a la hora de inspeccionar un siniestro».



EXPERTA
SEGUROS

**El respaldo y
confianza
que buscás**

- AUTOS
- FLOTA
- ART
- HOGAR
- ROBO
- COMERCIO
- VIDA COLECTIVO
- AP
- AGRO

☎ 0800 333 6060 | 🌐 www.experta.com.ar

aacms
ASOCIACION ARGENTINA DE COOPERATIVAS
Y MUTUALIDADES DE SEGUROS

stop loss
bureau de reaseguros s.a.



Reaseguradores Argentinos SA

FINALLOSS S.A.
de Mandatos y Servicios

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

La actualidad del Mercado desde la visión de los Productores Asesores

La situación actual del mercado, las oportunidades de negocio, la venta online y el rol que juegan las redes sociales en el mundo del seguro, la autogestión de los clientes, las habilidades y capacidades principales que debe tener un productor de seguros, los problemas y desafíos que enfrentan, así como también sus objetivos para los tiempos venideros, fueron solo algunos de los temas analizados por PAS que desarrollan su actividad en Provincia de Buenos y CABA.

Escribe **Dra. Gabriela Álvarez**

Los productores asesores de seguros son un eslabón fundamental en la cadena que forma el mercado de seguros. Su papel de intermediarios entre las empresas y el cliente los transforman en una herramienta imprescindible a la hora de contratar un seguro, sobre todo si hacemos referencia a los seguros de gran magnitud o bien seguros para bienes muy específicos. Sin embargo, el beneficio de contar con un asesor de seguros no termina con la contratación de la póliza, pues en ese momento comienza su rol fundamental, que tiene que ver con el asesoramiento del cliente durante toda la vida de la póliza. Como en cualquier rubro de nuestro país, los productores de seguros deben hacer frente a la alta inflación, los costos elevados, cuidar a sus asegurados monitoreando que las empresas de seguros cumplan con sus obligaciones, una alta siniestralidad y mediar entre el cliente y la empresa en las situaciones que vayan surgiendo.

En esta oportunidad, entrevistamos a dos productores asesores de seguros que realizan sus actividades en Provincia de Buenos y Ciudad Autónoma de Buenos Aires, quienes nos brindaron su opinión acerca de cómo ven el mercado asegurador actual, los problemas que enfrentan en su trabajo diario, la relación con las redes sociales y la tecnología, y qué esperan del mercado de seguros.

¿Qué visión tienen de la situación actual del mercado de seguros?

Nicolás Romanello, Productor Asesor de Seguros, titular de la firma Romanello Asesores de Seguros, consideró que la situación actual del mercado de seguros en Argentina presenta varios desafíos. «La alta inflación impacta en los costos de los seguros y en la capacidad de los asegurados para pagar las primas. La solvencia de las compañías aseguradoras es



fundamental para garantizar el pago de indemnizaciones, por lo que es importante monitorear de cerca la situación financiera de las aseguradoras, estamos viendo demoras. La falta de respuestas y la alta siniestralidad también son preocupaciones importantes, ya que afectan la disponibilidad y el costo de los seguros. En este contexto, es fundamental para los productores asesores de seguros ofrecer un asesoramiento experto y personalizado, buscando siempre las mejores soluciones para los clientes en un mercado desafiante».

Siguiendo ese orden de ideas, **Leandro Ariel Jorge, Productor Asesor de Seguros, Director y Creador de LAG Productores,** notó que la tendencia del mercado es la de reducir gastos bajando cobertura y/o pólizas. «Lamentablemente, por falta de información o comunicación, gran parte del mercado considera al seguro como un 'costo' y no como una 'inversión' hacia su propio bienestar financiero. Debemos nosotros mejorar la calidad de información que transmitimos al mercado para evitar estas situaciones».

¿Qué oportunidades de negocio ofrece el mercado actual de seguros?

En opinión de **Nicolás Romanello,** el mercado actual de seguros en Argentina presenta oportunidades claras para los productores de seguros que puedan adaptarse a las condiciones de alta inflación, volatilidad e incertidumbre. «En este entorno, la rapidez en las respuestas es crucial, y los productos que ofrecen una indemnización rápida y sin necesidad de desembolso inicial por parte del asegurado son altamente valorados».

Además, el aumento de los precios de los seguros puede ser una oportunidad para captar nuevos clientes, aunque es importante tener en cuenta que aquellos que buscan simplemente el precio más bajo pueden cambiar fácilmente de proveedor. Por otro lado, los seguros de retiro y los relacionados con la salud también representan una gran oportunidad en el mercado actual».

Leandro Ariel Jorge señaló que «actualmente todos los PAS nos encontramos con una **oportunidad de captación**».



SEGUROS MEDICOS

Su compañía, su seguridad

LA COMPAÑÍA CON MAYOR PRESENCIA Y EXPERIENCIA EN EL PAÍS EN DEFENSA DEL EQUIPO DE SALUD.



Con la experiencia y el respaldo de la ASOCIACIÓN DE MÉDICOS MUNICIPALES DE LA CIUDAD DE BUENOS AIRES.

SEGUROS MEDICOS Viamonte 1674 - CABA.

Tel (5411) 5811-3228 / 5811-3510 / 5811-3519 / 5811-3918

info@segurosmedicos.com.ar - www.segurosmedicos.com.ar

GALDAS S.A
Consultora



SERVICIOS

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

COBERTURA

- Argentina
- Brasil
- Paraguay

csalinas@galdas.com.ar



PRODUCTORES



▲ Nicolás Romanello, PAS Titular de Romanello Asesores de Seguros

«... mucho mayor a la habitual. Quienes la sepan aprovechar brindando un servicio personalizado y un asesoramiento profesional tienen la chance de crecer enormemente en poco tiempo. Esto también puede jugar en contra, debemos todos trabajar en el cuidado, atención y conocimiento de nuestros asegurados».

- ¿Qué opinan acerca de la venta online?

Nicolás Romanello afirmó que «como productor de seguros, es una realidad que la venta de seguros en línea está aumentando y tiende a dejar de lado al productor, pero si bien la digitalización del proceso de venta ofrece conveniencia y accesibilidad para los clientes, creo también que mi papel como asesor sigue siendo fundamental para proporcionar un asesoramiento personalizado y garantizar que los clientes obtengan la cobertura adecuada para sus necesidades específicas. Noto muchas veces errores en la interpretación de lo que contrató el asegurado de manera online con lo que cree que contrató. Por esto, creo que la venta de seguros en línea debe ser complementaria con el asesor de seguros, para tener llegada a más personas y trabajar en conjunto compañía y PAS para expandir el alcance y ofrecer un servicio más completo».

En la misma línea, Leandro Ariel Jorge destacó que «la venta online y la virtualidad en sí son herramientas excelentes y extremadamente eficaces en nuestro negocio. Debemos utilizarlas de forma responsable, sin reducir la calidad de nuestro asesoramiento técnico y comercial».

- ¿Cuál es la opinión que tienen acerca del papel de las redes sociales en el mundo del seguro, qué aportan al mercado según su criterio y en qué lo perjudican?

Nicolás Romanello: «Creo que las redes sociales juegan a»



▲ Leandro Ariel Jorge, PAS Director y Creador de LAG Productores

GLMsuit. | Seguros



UNA SOLUCIÓN INNOVADORA E INTEGRAL PARA COMPAÑÍAS DE SEGUROS



Grupo Linari Micheletti
Conocimiento, tecnología y negocios
+54 341 530 5800 / +54 9 341 618-3399
www.glmsa.com.ar



Sumate a nuestro equipo de PRODUCTORES ASESORES DE SEGUROS

Nationalbrokers

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

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

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

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

SSN | SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

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

PRODUCTORES

→ cada vez un rol más importante en esta industria. Por un lado, aportan al mercado una mayor visibilidad y alcance, a una gran velocidad, permitiendo llegar a una audiencia más amplia y diversa. Las redes sociales también brindan la oportunidad de interactuar directamente con los clientes, lo que puede ser algo tanto positivo como negativo, ya que en las redes también abundan los haters u odiadores. Vemos muchas veces en las respuestas a las publicidades de compañías comentarios negativos sobre problemas con indemnizaciones por reclamos de terceros, o demoras con los auxilios mecánicos, por citar algunos ejemplos.

Además, las redes sociales ofrecen una plataforma para compartir información relevante sobre productos, con buen timing (mientras escribo esto, en las noticias pasan la granizada en 9 de julio y la inundación en zona sur de Bs. As.), lo que contribuye a la educación financiera y fomenta una mayor conciencia sobre la importancia del seguro.

Por otro lado, las redes sociales también plantean desafíos para el mercado de seguros en Argentina. Por ejemplo, la velocidad y alcance de la información en las redes sociales pueden llevar a la difusión de información errónea o fraudulenta, lo que puede perjudicar la reputación de los productores y compañías de seguros, y afectar la confianza del público en el mercado de seguros en general. Además, las redes sociales también pueden ser utilizadas por estafadores y delincuentes para llevar a cabo fraudes o estafas, lo que representa un riesgo para las compañías aseguradoras y sus clientes.

En resumen, si bien las redes sociales ofrecen importantes oportunidades para el mercado de seguros en Argentina, también plantean desafíos que deben abordarse de manera proactiva para garantizar que se utilicen de manera efectiva y responsable.

Leandro Ariel Jorge: «Estoy seguro que en poco tiempo van a desempeñar un papel fundamental para el público, brindando información y herramientas al asegurado o asegurado. Estas brindan muchísima llegada y oportunidad de captación a los PAS, y solo son perjudiciales cuando transmiten información sesgada o incorrecta».

- ¿Qué lectura hacen de la autogestión de los clientes?

Nicolás Romanello manifestó que «en cuanto a la autogestión de los clientes, noto un incremento cada vez mayor del uso de esta herramienta, segmentando dos situaciones particulares: una, el área en la que viven los asegurados. Mis asegurados que son de Capital Federal y el primer cordón del conurbano bonaerense casi en su totalidad utilizan estas herramientas, una o más (sistemas de autogestión desde web, app, o los chatbot de las compañías para obtener pólizas o cupones, etc).

En cambio, la gente que vive un poco más alejada de la Capital Federal, prefiere no utilizar esos medios y comunicarse por otros, o los intentó utilizar en su momento, vio dificultades para ingresar y desistió de la idea. Estos últimos, prefieren la comunicación directa con los productores, ya sea por whatsapp o también por redes sociales.

Si noto algunas diferencias entre los que utilizan la autogestión para contratar seguros on line, entre lo que creen que contrataron y lo que realmente contrataron.

La otra diferencia es en rango de edad, los jóvenes ya están acostumbrados a usar apps, whatsapp, abrir una cuenta, etc., en cambio la gente más grande todavía prefiere el trato personal o el escuchar la voz conocida al otro lado del teléfono».

Leandro Ariel Jorge, en cambio, consideró que la autogestión no tiene los mejores resultados. «En la mayoría de los



casos, se obvian detalles importantes que perjudican la opinión y experiencia de los asegurados».

- ¿Cuáles consideran que son las habilidades y capacidades principales que debe tener un productor de seguros en el mercado actual?

Para **Nicolás Romanello**, las principales habilidades y capacidades que debe tener un productor de seguros son:

«Conocimiento: Debe tener un profundo conocimiento de los productos de seguros, las leyes y sus regulaciones, así como habilidades analíticas para evaluar las necesidades de los clientes y recomendar los productos adecuados.

Habilidades de ventas: Debe tener habilidades sólidas de ventas para identificar oportunidades de negocio, cerrar acuerdos y lograr los objetivos de ventas establecidos por la compañía de seguros.

Orientación al cliente: Debe poner las necesidades del cliente en primer lugar, ofreciendo un servicio personalizado y buscando satisfacer las expectativas del cliente, esto hará la diferencia entre nuestros servicios y la competencia.

Adaptabilidad: Debe estar dispuesto a adaptarse a los cambios en el mercado de seguros, incluida la digitalización y la evolución de los productos y servicios de seguros.

Habilidades de comunicación: Debe ser capaz de comunicarse de manera clara y efectiva con los clientes, explicando de forma comprensible los detalles de los productos de seguros y brindando un servicio de atención al cliente excepcional. Escuchemos, a veces la gran cantidad de tareas que tenemos nos llevan a no escuchar con claridad lo que la otra parte nos quiere decir.

Ética profesional: De las más importantes. Debe actuar con integridad y ética profesional en todas sus interacciones con los clientes y colegas, cumpliendo con las normativas y estándares del mercado de seguros en Argentina. El decir que «No» también es una virtud.

«Hay una frase que dijo un gran escalador argentino, Mariano Galván, que suelo utilizar como faro: 'Mas importante que la cima es el camino, pero más importante que el camino, son los principios que mueven tus pies'».

En opinión de **Leandro Ariel Jorge**, con el aumento de la venta online y la autogestión, cada vez es más importante **la cercanía y el conocimiento del asegurado**. Cualquier PAS que dedique tiempo a esto tendrá una gran ventaja.

- ¿Cuáles consideran que son los principales problemas que enfrentan hoy en día los productores de seguros?

Nicolás Romanello: «Los principales problemas que enfrentamos los productores de seguros en la actualidad en Argentina -a mi criterio- son la competencia intensa en el mercado, la volatilidad económica y la inflación, que pueden afectar la demanda de seguros y la rentabilidad de las compañías. Además, la necesidad de adaptarse a la digitalización y ofrecer un servicio personalizado, veloz y de calidad representa un desafío importante para muchos productores.

También, la alta siniestralidad y el incremento del fraude son situaciones que nos acarrean varios inconvenientes».

Leandro Ariel Jorge: «El principal problema que enfrentamos los PAS hoy en día es la fidelización de la cartera de clientes. Habiendo mayor exposición de propuestas, sólo aquellos que desarrollan un conocimiento real de las necesidades, circunstancias y preferencias de sus clientes son los que los pueden mantener. La resolución de siniestros también se vio perjudicada por las circunstancias macroeconómicas cambiantes y confusas que atravesó el país; pero aún así, una comunicación y escucha activa con el asegurado siempre nos da más oportunidades de fidelización».

- ¿Qué objetivos tienen para los tiempos venideros?

Cerrando esta entrevista, **Nicolás Romanello** destacó que sus objetivos futuros como productor asesor de seguros para estos tiempos 'movidos' venideros son: «principalmente, seguir fortaleciendo mi cartera de asegurados, manteniendo mi enfoque en la generación de referidos y recomendaciones para expandir mi base de clientes pero de manera sólida. Soy un convencido de que trabajando bien, de manera honesta, el trabajo viene solo.

Además, busco aumentar la conciencia aseguradora entre la población, educando sobre la importancia y los beneficios del seguro. También me propuse para este año mejorar el up-selling de ventas, ofreciendo a mis clientes opciones de cobertura adicionales que se ajusten a sus necesidades y brinden mayor protección.

Por último, y el más importante de todos, de hace unos años a la fecha me propuse disfrutar, de mi trabajo, de mi familia y de mi vida. Los problemas van a llegar, las nubes también forman parte del paisaje, pero no nos debemos olvidar de disfrutar de la vida».

Finalizando, **Leandro Ariel Jorge** señaló que su objetivo apunta siempre a «aumentar la calidad de nuestros servicios para brindarles a los asegurados cada día un servicio más integral y transparente, que les permita estar y sentirse resguardados tanto en su vida cotidiana como en su actividad productiva».

ESTAR BIEN SEGURO

ESTAR ACOMPAÑADO
ESTAR PROTEGIDO
ESTAR TRANQUILO



SEGUROS DE VIDA



SEGUROS DE ACCIDENTES PERSONALES



Mista
_seguros
de SanCorSalud



0810 - 444 - 8729 | | mistaseguros.com.ar

La misma tranquilidad de un asegurado para el PAS.

RESPALDO • RESPUESTA • COBERTURA

VICTORIA SEGUROS

Nº de inscripción en SSN 064 | Atención al asegurado 0800-666-8400 | Organismo de control www.argentina.gob.ar/ssn | SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

Nº de inscripción en SSN 0632

Atención al asegurado 0800-666-8400

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

SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

La SSN resolvió la Inhibición General de Bienes de Boston Seguros



● A través de la **Resolución 155/2024** publicada en el Boletín Oficial el viernes 22 de marzo 2024, la Superintendencia de Seguros de la Nación resolvió **prohibir a Boston Compañía Argentina de Seguros Sociedad Anónima** (CUIT 30-50000111-5) realizar actos de disposición respecto de sus inversiones, a cuyos efectos dispuso su Inhibición General de Bienes.

En su artículo 2°, autoriza a la Gerencia de Asuntos Jurídicos para la confección, suscripción y diligenciamiento de las presentaciones y oficios que sean necesarios para efectivizar esta medida. Establece también que la presente Resolución es recurrible en los términos de los artículos 83 y 86 de la Ley N° 20.091.

Entre algunos de los considerandos que llevaron a la SSN a disponer la Inhibición General de Bienes, se citan:

- Que el patrimonio de la aseguradora constituye la garantía para el efectivo cumplimiento de los derechos e intereses de los asegurados y, en consecuencia, el control estatal apunta precisamente a procurar que la capacidad económica financiera de la aseguradora resulte suficiente y adecuada a tales fines.
- Que la entidad **Boston Compañía Argentina de Seguros Sociedad Anónima** (CUIT 30-50000111-5) registra demora en el cumplimiento de sus obligaciones de pago de montos de condena derivados de sentencias judiciales firmes, y en algunos casos, inclusive resultaría afectado el patrimonio de sus propios asegurados, en un claro incumplimiento con lo normado en los artículos 109, 110 y 116, 1° párrafo, de la Ley N° 17.418.
- Que, a su vez, dicha entidad registra un sinnúmero de cheques rechazados por falta de fondos y pedidos de quiebra en el marco de la Justicia Nacional en lo Comercial.

Texto completo **Resolución 155/2024**

Reserva por juicios futuros en la rama ART

● Por medio de la **Resolución 127/2024**, se modificó la «Reserva por juicios futuros», la cual deben constituir las aseguradoras de riesgos del trabajo hasta que culmine el plazo de 5 años desde la fecha de inicio de operaciones.



El objetivo de esta modificación radica en que las aseguradoras cuenten con reservas suficientes para afrontar la futura litigiosidad. Por lo tanto, en su cálculo se tuvo en cuenta la relación existente entre los juicios y las cásitas del sistema.

La norma tiene por objetivo proporcionar herramientas de reacción y respaldo ante un posible deterioro de la situación patrimonial de las entidades que inicien operaciones en la rama Riesgos del Trabajo.

Texto completo **Resolución 127/2024**

Un seguro para CADA NECESIDAD

SEGURO AUTOMOTOR **SEGURO COLECTIVO DE VIDA** **SEGURO DE ACCIDENTES PERSONALES** **SEGURO DE SEPELIO**

TU ELECCIÓN SEGURA

Líderes en el Noroeste Argentino

0810-8888690

www.hamburgoseguros.com.ar

contacto@hamburgoseguros.com.ar

CASA CENTRAL: Independencia N°56 - PB - (4200) Sgo del Estero (0385) 422-0100 | (0385) 421-5569

AGENCIA JUJUY: Güemes N° 1259 (4.400) (0388) 423-8200

AGENCIA SALTA: España N° 190 (4.400) (0387) 432-7790/92

AGENCIA CATAMARCA: Esqui N° 551 (4.700) (0383) 443-5050

AGENCIA LA RIOJA: Peláez N° 227 (5.300) (0383) 446-190/199

AGENCIA TUCUMÁN: 24 de Septiembre N° 1600 (4.000) (0381) 4190062/63/164

Atención al asegurado: 0800-666-8400

www.argentina.gub.ar/ssn

Organismo de control: SSN

Breves de Informe

Objetivos 2024 y estrategias creativas de Libra Seguros para afrontar la crisis



● Luego de un año complejo en el cual transcurre una de las crisis más profundas en diversos aspectos y en particular, en la industria aseguradora, la compañía **Libra Seguros proyecta un año con nuevos productos, continuidad de las inversiones tecnológicas y consolidación y ampliación en otros ramos.**

La empresa, creadora de «Actitud que Avanza» y responsable de lanzamientos de productos como «Orange Time» o «RC Múltiple» se encuentra desarrollando un plan estratégico que abarca (acorde al contexto) una puntillosa adecuación de gastos, nuevas inversiones tecnológicas de punta 3G para la plataforma de gestión de sus productores e implementación de nuevos procesos de mejora tanto para PAS como para asegurados.

Emma Montesanto, Gerente General, afirma: «Además de pensar en nuevos productos en la Usina de la Innovación, apuntamos a tener una mayor eficiencia económica, de tiempos y recursos. Apuntamos a ser muy creativos en la resolución de los problemas que el contexto nos plantea, tener como equipo una alta capacidad de adaptación y búsqueda de soluciones a las distintas problemáticas y sobre todo tener un cuidadoso manejo de la ecuación económica que nos siga permitiendo dar cumplimiento y seguir creciendo».

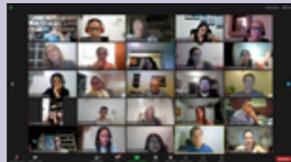
Productos

En la «Usina de la Innovación», en la que participan tanto los equipos internos como PAS, se están analizando dos productos que permitirían incrementar la amplia oferta de ramos a la que apunta la compañía. «Aún no podemos revelar detalles pero sí podemos decir que tenemos la determinación de ser funcionales a las necesidades del usuario actual, la premisa es crear productos nobles (con buenos resultados técnicos) e innovadores, prácticos y accesibles», dice **Montesanto**.

Inversiones

La decisión respecto a las inversiones estarán muy abocadas al programa de «Mejora Continua» un proceso que comenzó a fines del 2022 y que tiene por objetivo el optimizar las herramientas tecnológicas que utilizamos de manera interna y externa. Bajo la dirección de **Emma Montesanto**, **Libra Seguros se posiciona firme para enfrentar desafíos y aprovechar las oportunidades que trae todo cambio macroeconómico.**

Exitoso inicio de la undécima edición del Programa Ejecutivo de Seguros de Personas AVIRA-UCA



● Con una amplia convocatoria, conformada por 50 participantes de varias aseguradoras de todo el país, becarios de la Superintendencia de Seguros de la Nación y profesionales y productores independientes, comenzó la edición 2024 del **Programa Ejecutivo de Seguros de Personas AVIRA-UCA**.

Bajo modalidad 100% online sincrónica, con esta edición se renovó el compromiso federal y abierto de la iniciativa, posibilitando la participación de empleados, ejecutivos y profesionales de todo el país.

La apertura del ciclo académico estuvo a cargo del **Dr. J. Raúl Herrera, Director Académico del Programa**, quien habló de la actualidad de los contenidos que se van a transmitir, e instó a aprovechar el alto nivel de la cátedra docente convocada. Por su parte, **Walter Wörner, a cargo de la coordinación ejecutiva del Programa**, enfatizó la importancia de la profesionalización y jerarquización de la actividad, para impulsar el seguro como motor de desarrollo económico y como factor de estabilización social. **Wörner** les deseó a los alumnos un recorrido significativo por este programa de formación profesional que, sin duda, les va a permitir ampliar el espectro y consolidar conocimientos sobre todos los aspectos relevantes del negocio. Y, pese a estar viajando, también intervino **Eduardo Massa, Director Ejecutivo de AVIRA**, quien destacó que esta instancia educativa permitirá tener un panorama general del sector y del mercado, y conocer todos los aspectos de la operación de una aseguradora de Vida y de Retiro. **Massa** también resaltó el acompañamiento de la Superintendencia de Seguros de la Nación a la iniciativa, y abrió a todos las puertas de AVIRA.

De esta manera, se dio inicio formal a la undécima edición del **Programa Ejecutivo de Seguros de Personas AVIRA-UCA**.

Para más info del PESP: <https://avira.org.ar/www/capacitacion>

Productores de Experta suman experiencias de lujo en clínica de pádel con Jaite, Minussi y Acasuso



● La compañía de seguros convocó a un nuevo **Experta Full Experience** para vivir un momento único. **Socios estratégicos de la empresa disfrutaron del pádel junto a destacadas figuras de este deporte.**

El pádel está ante un nuevo auge en la Argentina, con miles de personas practicando en las canchas del país y cada vez más adeptos, por lo que **Experta Seguros organizó una clínica exclusiva para sus socios estratégicos con expertos en este deporte.**

En el marco del programa de fidelización **Experta Full Experience**, la compañía de seguros reunió en el World Padel Center de Palermo a los **productores asesores de seguros que alcanzaron los más altos puntos en las ventas**, accediendo a la **clínica deportiva de lujo con el equipo liderado por Martín Jaite**.

Junto a otros grandes del deporte, como **Christian Miniussi, José (Chucho) Acasuso** y tres entrenadores profesionales, los productores y jugadores profesionales compartieron el singular evento donde pudieron jugar y recibir de los mejores las técnicas y consejos para mejorar en el pádel.

El encuentro culminó con un almuerzo distendido que incluyó premios para todos los participantes, que fueron elegidos por haber obtenido las mejores ventas en seguros de riesgos de trabajo, hogar, autos, de comercio y consorcio entre enero y febrero.

Experta Seguros continúa sorprendiendo así a sus socios estratégicos con momentos deportivos destacados, que hicieron honor al lema del programa: «No lo vas a ver, lo vas a vivir».

Aquellos productores asesores que aún no son parte de **Experta Seguros** pueden conocer las experiencias que podrían vivir en la **web de Experta** y acceder a los beneficios de sumarse a **Full Experience**.

La compañía, una de las mayores aseguradoras de la Argentina, está enfocada en incentivar y ampliar su red de socios estratégicos y beneficios con nuevas experiencias a través de su programa de fidelización.

Los productores que quieran ser parte de **Experta Seguros** podrán ingresar en: <https://www.experta.com.ar/productores>

Grupo Sancor Seguros premió el desempeño de sus PAS con una experiencia exclusiva



● El 20 y 21 de marzo, el **Grupo Sancor Seguros** llevó a cabo su evento correspondiente a la **premiación del Segundo Trimestre de Ganá Más**, programa de incentivos destinado a su cuerpo de ventas que en cada campaña adopta características particulares. Además de los incentivos económicos, brinda premios en especie, a través de experiencias exclusivas.

La edición en curso está enmarcada en la **Copa América 2024**, siendo el **Premio Final la posibilidad de alentar a los campeones del mundo** en esta competencia, ya que **SANCOR SEGUROS es Sponsor Oficial de la Selección Argentina**.

En esta oportunidad, **los Productores Asesores de Seguros que tuvieron el mejor desempeño** en el periodo dentro de sus respectivas zonas, **compartieron dos días en la ciudad de Buenos Aires**.

La estadía incluyó varias actividades; entre ellas, un panel compuesto por **Martin Odon**, kinesiólogo y quiropráctico, acompañado de los creadores de una empresa de equipamiento de alta tecnología para medir rendimientos deportivos (más la posibilidad de probar dichos equipos); una visita a **KRÚ Esports**, organización fundada por **Sergio «Kun» Agüero**; y una charla con **Nicolás Lamolina**, árbitro internacional de fútbol argentino.

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

«Desde el primer momento, hemos confiado en nuestra red de Productores para llegar a las personas de todo el país con nuestros productos y servicios. Ellos brindan el asesoramiento profesional, la calidad de atención y el acompañamiento permanente que caracteriza a nuestra marca. Son uno de los artifices de nuestro crecimiento y por eso, siempre buscamos distintas formas de premiar su esfuerzo», manifestó **Osiris Trossero**.

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

Allianz implementó programa de prácticas de verano para hijos e hijas de empleados



● **Allianz Argentina**, empresa líder en seguros y servicios financieros, implementó el programa «We Secure your Employability», que dentro de sus ejes incluye **prácticas laborales para los hijos e hijas de los empleados de entre 18 y 22 años con estudios secundarios finalizados**. El objetivo es brindarles la oportunidad de familiarizarse con un ambiente de trabajo accediendo a la **primera práctica laboral**.

La duración de cada práctica es de un mes y medio y esta primera prueba se desarrolló durante los meses de enero y febrero de 2024, periodo en el que participaron los hijos e hijas de los colaboradores permanentes de la compañía. En el caso de los hijos e hijas de los colaboradores de oficinas del interior o remotos, los y las jóvenes trabajaron bajo una modalidad 100% remota, sumándose a equipos de Casa Central. Además, los pasantes recibieron una asignación estímulo y las prácticas se desarrollaron de lunes a viernes en jornadas de 4 horas diarias o 20 horas semanales, no pudiendo excederse de las 6 horas diarias.

«Lanzamos esta iniciativa para que nuestros hijos e hijas tengan sus primeras experiencias laborales en un entorno cálido y confiable, brindándoles herramientas para que ganen seguridad y confianza de cara a los desafíos que tendrán por delante. Lo interesante de esta propuesta fue ver cómo en este corto tiempo, los chicos/las fueron deconstruyendo mitos acerca del trabajo dentro de una organización y también ganando soltura y confianza en su día a día», relató **Alejandro Valeriani, Director de People & Culture de Allianz Argentina**.

Asimismo, **Valeriani** resaltó que **esta nueva experiencia generó en algunos de ellos el cambio de rumbo académico** respecto de la elección que habían hecho antes del programa y están muy entusiasmados y confiados en buscar su primer empleo formal; sin mencionar la alegría de los padres por ver todo este cambio en sus hijos/as y por la valiosa experiencia que están adquiriendo.

Breves de Informe

Se amplía Pool de Seguros Unity para dar cobertura a todos los envíos marítimos a Ucrania



● La asociación público-privada entre el gobierno ucraniano, **Marsh McLennan** y **Lloyd's** busca **apoyar el comercio de Ucrania al proporcionar primas de riesgo de guerra más bajas**.

Marsh McLennan (NYSE: MMC), la firma líder mundial en servicios profesionales en las áreas de riesgo, estrategia y personas, junto con el **gobierno ucraniano** y **Lloyd's**, anunciaron hoy una importante **expansión de su instalación de seguros Unity. Unity ahora ofrece seguros de riesgo de guerra asequibles para barcos que transportan todo tipo de carga no militar**, como mineral de hierro, acero y envíos en contenedores, y respalda el ecosistema de exportación marítima más amplio de Ucrania.

Lanzado en noviembre de 2023 para proporcionar seguros de riesgo de guerra asequibles para envíos de granos y otros suministros críticos de alimentos a nivel mundial, **Unity ofrece seguros de casco y protección y indemnización (P&I) por riesgo de guerra a primas significativamente reducidas en comparación con los precios estándar del mercado**. Además de los granos, **Unity** ahora brinda cobertura para las otras principales industrias de exportación de Ucrania, incluyendo mineral de hierro, acero, equipos eléctricos y alimento para animales.

Las cartas de crédito contingentes creadas por los bancos estatales ucranianos **Ukrximbank** y **Ukrgrasbank**, cada una confirmada por **DZ Bank**, continuarán proporcionando un fondo de compensación por pérdidas iniciales a los propietarios y fletadores de barcos, respaldado por el Gobierno de Ucrania.

A esto sumemos que la inflación se ha disparado en los dos últimos años, alcanzando un promedio del 7% en las economías avanzadas y del 9% en las economías emergentes, lo que ha tenido como consecuencia el incremento en el valor nominal de los edificios, equipos y otros bienes asegurables.

Asegurado por aseguradoras con sede en Lloyd's y otras aseguradoras con sede en Londres, y liderado por **Ascot, Unity ofrece hasta 50 millones de dólares en seguros de casco y P&I por riesgo de guerra**. **Unity** está disponible para clientes de todos los corredores registrados en Lloyd's, para brindar apoyo adicional a los esfuerzos humanitarios en curso y aliviar la presión continua sobre las cadenas de suministro y la seguridad alimentaria mundial.

John Doyle, CEO de Marsh McLennan, comentó: «**Marsh McLennan está dedicado a apoyar a Ucrania, ayudándola a atraer inversiones globales para reconstruir el país y recuperarse del impacto devastador de la guerra en su gente y economía. Nos complace ampliar esta asociación público-privada con el gobierno ucraniano, que proporcionará primas más bajas a los exportadores para enviar una amplia gama de productos a través de sus rutas comerciales en el Mar Negro y brindará importantes beneficios económicos a Ucrania**».

Yulia Svyrydenko, Primera Viceprimera Ministra de Ucrania y Ministra de Economía, dijo: «La expansión del seguro para cubrir barcos que transportan toda clase de carga no militar es extremadamente importante para Ucrania, especialmente en términos de exportación de productos metalúrgicos, ya que la invasión a gran escala ha afectado gravemente este sector. En 2023, en comparación con 2021, la producción de acero disminuyó en 3.4 veces y las exportaciones de productos metalúrgicos disminuyeron varias veces».

«Asegurar los buques respalda nuestros esfuerzos para aumentar el volumen de todas las exportaciones de productos no materiales en bruto, en particular mineral de hierro y acero. Fortalecer la industria de procesamiento y desarrollar las exportaciones de productos no materiales en bruto son prioridades para el gobierno para mejorar la resiliencia económica de nuestro país».

John Neal, CEO de Lloyd's, agregó: «Desde la invasión de Ucrania, **Lloyd's se ha asociado con las Naciones Unidas, gobiernos, reguladores y aseguradoras para mantener en movimiento las economías y las cadenas de suministro a pesar de las circunstancias difíciles. Las nuevas asociaciones entre el sector público y privado, incluida la expansión de la instalación Unity de Marsh, son el sello distintivo del mercado de Lloyd's, reuniendo a expertos en seguros y formuladores de políticas para resolver riesgos complejos**».

Ascot dijo: «**Ascot se complace en apoyar a Marsh y a Ucrania con el alcance mejorado de la instalación**».

SANCOR SEGUROS Impulsa participó de un importante evento internacional de incubadoras cooperativas



● En Colonia del Sacramento y Montevideo (Uruguay) se llevó a cabo el **1º Encuentro de la Red de Incubadoras y Aceleradoras Cooperativas de las Américas**, con participación de entidades de Argentina, Brasil, Chile, Puerto Rico y Uruguay. Entre ellas se encontraba **SANCOR SEGUROS Impulsa, incubadora de triple impacto con foco en cooperativas**, que participó junto a la **Fundación Grupo Sancor Seguros**.

Fueron dos jornadas de intenso trabajo en planificación estratégica (para definir el norte de la Red), de intercambio de experiencias, aprendizaje y sinergia, en un marco de camaradería.

El evento fue organizado por **Incubacoop**, razón por la cual la agenda de actividades incluyó la visita a diversos grupos incubados en dicha entidad. Junto a **SANCOR SEGUROS Impulsa** y **Fundación Grupo Sancor Seguros** participaron: **Incubacoop** (Uruguay); **Coonecta** (Brasil); **Federación Argentina de Cooperativas de Trabajo de Tecnología, Innovación y Conocimiento** (FACTTC - Argentina); **Fundación Coopeuch** (Chile); **Fundación Mapocho** (Chile); **Sicredi Pioneira RS** (Brasil); **Instituto de Cooperativismo**, adscrita a la **Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de Puerto Rico** (Puerto Rico) y **La Segunda Seguros** (Argentina).

«Nos llena de alegría haber participado de este evento y haber contribuido a sentar las bases del trabajo conjunto, planificando el desarrollo futuro de la red. Como señala el dicho popular: la unión hace la fuerza. Y eso es especialmente cierto en el ecosistema cooperativista», concluyó **Pablo Mazza, Gerente de SANCOR SEGUROS Impulsa**.

RUS participó del 125º aniversario de AUDEA



● El pasado miércoles 20 de marzo, en el marco de su 125º aniversario, la **Asociación Uruguaya de Empresas Aseguradoras (AUDEA)** organizó un gran evento en el **Hotel Hyatt Centric de Montevideo**, Uruguay, del cual **Río Uruguay Seguros (RUS) participó como aseguradora argentina invitada**.

La AUDEA es una organización sin fines de lucro fundada el 25 de noviembre de 1898 bajo el nombre de «Comisión Local de Aseguradores» y, posteriormente, renombrada como se la conoce actualmente. **La Asociación está integrada por 12 empresas que trabajan para promover la cultura y defensa de la actividad aseguradora con el fin de impulsar el desarrollo del mercado asegurado**. El evento realizado por su 125º aniversario contó con la presencia de autoridades uruguayas y de panelistas de primer nivel nacional e internacional, quienes participaron de diferentes paneles para contar su experiencia, compartir reflexiones y perspectivas de cara al futuro.

Los paneles se dividieron en tres: el primero se llamó «A 30 años de la desmonopolización», el segundo fue «Desarrollo de mercado y seguros inclusivos», **del cual participó RUS contando su trabajo en seguros por la equidad**, y el tercero fue «Iniciativas estratégicas de AUDEA». La ocasión fue propicia, además, para presentar el libro «A 5 años de la Ley de Seguros», como también para abordar otras temáticas como la contribución del seguro a la economía, los seguros agropecuarios, entre otros temas.

En representación de **RUS, Belén Gómez, adscripta a Presidencia Ejecutiva, participó de este encuentro como oradora**.

La SSN dispuso la Inhibición General de Bienes de Caledonia Seguros



● A través de la **Resolución 156/2024** publicada en el Boletín Oficial del lunes 25 de marzo 2024, la Superintendencia de Seguros de la Nación resolvió **prohibir a Caledonia Argentina Compañía de Seguros Sociedad Anónima** (CUIT 30-50003967-8) realizar actos de disposición respecto de sus inversiones, a cuyos efectos dispuso su **Inhibición General de Bienes**. En su artículo 2°, autoriza a la Gerencia de Asuntos Jurídicos para la confección, suscripción y diligenciamiento de las presentaciones y oficios que sean necesarios para efectivizar esta medida. Así como también, deja constancia en su artículo 4° que la presente Resolución es recurrible en los términos de los artículos 83 y 86 de la Ley N° 20.091. Texto completo **Resolución 156/2024**

Hawk Group presentó su plan de negocios para 2024



● **Hawk Group** analizó los principales logros de las gestiones de las empresas que conforman el grupo en 2023, año en el que incrementó su participación en el mercado y cerró importantes alianzas estratégicas. Para 2024, el gran desafío es seguir ofreciendo un servicio premium con nuevos productos adaptados a la coyuntura actual del país, con el objetivo de continuar creciendo.

Hawk Group, el conjunto de empresas de seguros y servicios con amplia trayectoria en el mercado asegurador, presentó aspectos claves del balance de su operación en 2023 y anunció los proyectos para este año.

«La industria de seguros se mueve al compás de la economía real y su actividad. Durante 2023, en un contexto que presentó desafíos en relación con la inflación, lo que impactó de lleno en la insuficiencia de tarifas y los altos costos sinistralistas, **Hawk Group** logró consolidar su estrategia de diversificación de producto y canales de venta, lo que le permitió incrementar su share de mercado. En ese mismo sentido, continuó con su expansión tanto a nivel federal, por ejemplo, con la apertura de oficinas en Neuquén, como internacional, con la consolidación de negocios en Paraguay y España», destacó **Sebastián Larrea, CEO de Hawk Group**.

En lo que respecta específicamente a **Aseguralo, el Broker de Seguros 100% digital de Hawk Group**, como novedad destacada de la operación en 2023, estableció un nuevo modelo de multicotizador/emisor 100% digital. «Desarrollamos mecanismos de sistema vía APIs que nos permitieron sumar compañías a nuestra propuesta, así como también nuevas coberturas para robo de celulares, notebooks y bicicletas, que permiten en tres simples pasos proteger el bien en cualquier parte del mundo», agregó **Gabriel Depascual, Gerente General de Branco y Aseguralo**.

Asimismo, en el transcurso del año pasado, **Aseguralo** logró nuevas alianzas que le permitieron afianzar su modelo de gestión y ventas compartido, con cadenas retail de electrodomésticos, el mundo financiero, banca, entre otras. Además, tomó la comercialización en la industria de turismo, mediante la cual creció en cantidad de asegurados que contratan en forma 100% digital sus seguros.

«Fuimos aprendiendo de la mano de la experiencia al usuario distintas maneras de ser más claras y ofrecer una oferta de compañías y coberturas con las que nos estamos manejando muy bien. Tuvimos crecimiento en cantidad de pólizas y prima, aumento de nuestro staff y contratamos más servicios de soporte. Sin dudas, 2023 fue un año de aprender, crecer y sentar las bases del 2024 en la búsqueda de un crecimiento constante», destacó **Gabriel Depascual**.

Assist Blister, la empresa de Servicios y Asistencias de Hawk Group, en cuanto a novedades, en 2023 se enfocó en brindar diferentes opciones para proteger los celulares de los usuarios contra daños accidentales y contra robo. Asimismo, trabajó fuertemente en la consolidación de un importante equipo de ejecutivos para el desarrollo del negocio en todo el país.

«Para nosotros, siempre es fundamental la relación personal con cada uno de nuestros clientes. Este año viajamos con 20 retails amigos a Tulum, México, donde pasamos días increíbles desde todo punto de vista. Más allá de compartir momentos de esparcimiento, se plantearon charlas de trabajo muy enriquecedoras, ya que se dieron entre líderes del mercado retail del país. Entiendo que para los participantes estas charlas son de las cosas más valoradas del viaje, y ese ambiente de trabajo nos permite presentar nuestras opciones para el desarrollo de la venta de garantías extendidas, asistencias y seguros», contó **Sergio Maldonado, Gerente General de Assist Blister**.

Para **Assist Blister**, 2023 también estuvo signado por el cierre de importantes alianzas, ya que logró que varios retails, con más de 200 sucursales en su conjunto, se sumen a trabajar sus Protecciones Extendidas, además de mejorar la efectividad y participación en la venta de sus productos en la mayoría de los retails con los que ya venía trabajando.

«Crecimos mucho en efectividad y participación; se incrementó la compra de bienes durables ya que se veían aumentos con las modificaciones en el tipo de cambio. Los electrodomésticos y productos de tecnología realmente son imprescindibles para todas las familias, y como representan gran parte de las inversiones que realizan, cada vez es más necesario protegerlos ante diferentes problemas. Ahí es donde con buen asesoramiento comercial nuestras opciones de cobertura representan realmente un gran valor agregado para los productos», analizó **Sergio Maldonado**.

Desafíos y proyectos 2024

Para el **CEO de Hawk Group**, «2024 será un año de desafíos y creatividad para seguir ofreciendo un servicio premium con nuevos productos

Breves de Informe

ajustados a la realidad actual», entre los que mencionó «microseguros y asistencias de corto plazo para resolver necesidades a demanda».

«Sin lugar a dudas, el gran desafío es contener y atender a nuestros clientes actuales; por otro lado, proponer y promover buenas coberturas y precios acordes a nuestros potenciales nuevos clientes. La oportunidad de tener un mercado muy revolucionado con los cambios de precio nos da más oportunidades de ajustar las propuestas a los consumidores para que ellos nos elijan por calidad y precio», sostuvo **Gabriel Depascual, de Aseguralo**, y destacó: «En cuanto a proyectos para 2024, se destaca la firma de un acuerdo con una empresa internacional, lo que nos permitirá seguir creciendo en las coberturas y riesgos que estamos trabajando, pero además, agregar una nueva cobertura de proteger por robo el dinero en efectivo que retiran los clientes de los mostradores de sus locales. Esto, sumado a la experiencia de contratar un seguro de bienes personales escaneando un QR y generando la cotización y contratación del seguro en una experiencia 100% digital. Sin dudas, el resto de nuestra alianzas y venta directa nos darán grandes resultados y esperamos crecer fuertemente, estimamos en un orden superior al 500%».

«Para nosotros, los desafíos más importantes son lograr transmitir todo lo que sabemos y que todo el equipo comercial de los distintos retails nos acompañen con nuestras propuestas. Dentro de las oportunidades que vemos, están ciertos retails de los más importantes del país que no tienen desarrollado eficientemente los productos que trabajamos. Este año, en muchos de ellos la rentabilidad tendrá que ver con tener una buena efectividad en garantías extendidas y asistencias», analizó **Sergio Maldonado, de Assist Blister**, y anticipó: «Para 2024, queremos consolidarnos como la empresa líder en la venta, capacitación y atención de siniestros de garantías extendidas y asistencias de todo el sector retail del país. Entendemos que va a ser un año donde tenemos que estar más cerca que nunca de nuestros clientes, aportando todo lo aprendido en nuestros más de 20 años de experiencia, para poder atenuar la baja de venta de productos que -se espera- va a sufrir el mercado, con garantías y asistencias que ayudan a recuperar rentabilidad en el sector».

Los canales en el centro de la estrategia

«Nuestros canales son el mundo digital, campañas en Meta y los nuevos mecanismos de contactabilidad con los clientes, por lo que el desafío es ofrecer planes tentadores, ser claros, no invasivos y más bien receptivos, para poder captar su atención, pasando a ser asesores consultores como es la modalidad tradicional del productor de seguros», subrayó **Gabriel Depascual**.

«Desde Assist Blister queremos trabajar codo a codo con cada uno de nuestros socios de negocios para que el negocio de las garantías extendidas y las asistencias realmente sea el más importante y rentable. Esto se logra llegando a una efectividad del 50% de las ventas totales», apuntó **Sergio Maldonado**.

«Hawk Group se enfocará este año en seguir ofreciendo un servicio diferenciador a sus clientes mediante capacitaciones, incentivos y atención personalizada, con el objetivo principal de continuar captando participación de mercado, con empresas nacionales e internacionales», afirmó **Sebastián Larrea**, y concluyó: «Nuestro programa de fidelización nos permite tener una relación con nuestros socios estratégicos cercana, de trabajo diario, para mejorar los productos y ofrecer nuevas alternativas a los clientes en función de sus necesidades».

Con nuevo canal en Spotify; una aseguradora rosarina se lanza con su primer podcast sobre sustentabilidad



● **La Segunda Seguros** llega a la plataforma musical con un ciclo de charlas que invita a la comunidad a reflexionar sobre cómo transformar las prácticas cotidianas para tener un impacto positivo.

Con un enfoque innovador y comprometido con la sustentabilidad, **la aseguradora rosarina ha lanzado su primer podcast en la plataforma musical más grande del mundo: Spotify**. En el marco de la campaña de sustentabilidad, «**Generación Sustentable**», este ciclo de charlas invita a la comunidad a repensar sus prácticas cotidianas y explorar formas de tener un impacto positivo en el entorno.

«**Generación Sustentable**» se erige como un espacio de diálogo sobre temas de sustentabilidad. El objetivo es generar conciencia sobre temas como la discapacidad, los derechos de las mujeres, la ergonomía, la seguridad vial, la reducción de residuos, entre otros. Reuniendo a influencers, especialistas y divulgadores de primer nivel. **La Segunda Seguros** ha configurado un elenco de oradores que incluye nombres destacados como **Daniela Aza, Pupina Plover, Alejandro Malgor y Dafna Nudelman**.

Tras el exitoso debut de la campaña **Generación Sustentable** en YouTube, **La Segunda Seguros da un salto estratégico hacia una plataforma de alcance global y produce su primer podcast**. Esta movida responde a la búsqueda de ampliar el alcance de su mensaje y conectar con una audiencia más diversa y comprometida. El reconocido periodista rosarino **Juan Manuel Fontana se suma al proyecto como presentador**, aportando su experiencia y carisma para guiar a los oyentes en un viaje de reflexión y descubrimiento.

Martín Faicht, líder de Marketing y Comunicación, expresó: «Desde **La Segunda** creemos que para impulsar una sociedad más sustentable es necesario tener conversaciones que puedan incomodarnos. **Generación Sustentable** apunta a generar esas reflexiones que nos impulsen a cambiar algunas prácticas, o a conocer ciertos temas desde otro punto de vista».

Con su incursión en el mundo del podcasting, **La Segunda Seguros marca un hito en su compromiso con la sustentabilidad**. «**Generación Sustentable**» no solo busca informar y concientizar, sino también inspirar acciones concretas que impulsen un cambio positivo en la comunidad. En un contexto global donde la urgencia climática y la equidad social son temas prioritarios, este podcast se presenta como un faro de esperanza y acción.

Desde hoy, «**Generación Sustentable**» está disponible en **Spotify para todos aquellos que deseen sumarse a esta conversación transformadora**. Únete a **La Segunda Seguros** en su misión de construir un mundo más justo, equitativo y sustentable para las generaciones presentes y futuras. Escuchá, reflexioná y actúa: en conjunto podemos hacer la diferencia.

¿Por qué una aseguradora habla sobre la sustentabilidad?

La Segunda Seguros es una cooperativa y, como tal, busca operar de manera sostenible para minimizar su impacto ambiental e impulsar la comunidad en la que trabaja. **Esta iniciativa forma parte de su compromiso con los valores cooperativos de responsabilidad, igualdad, equidad y solidaridad**.

El compromiso de la organización con la sustentabilidad data desde su fundación y, actualmente, es parte de su estrategia de negocio. Desde 2021, forman parte de **Pacto Global**, llegando a ser parte de la **Mesa Directiva de Argentina**, y se adhirió a **ONU Mujeres**.

Llevar la conversación sobre sustentabilidad a otro nivel

«Veíamos que las charlas sobre sustentabilidad estaban centradas en infundir miedo, o simplemente información, y nos dejaban poco lugar de acción», indicó **Martín Faicht, líder de Comunicación del Grupo** y amplió: «En ese marco, decidimos en enfocarnos en darle otra mirada, dando consejos prácticos que puedan aplicarse en el día a día y haciendo foco en los 3 pilares: el social, el económico y el ambiental».

La aseguradora apuntó a hablarle de igual a su público. Por eso, abrió la temática con un juego de cartas que recibieron influencers de distintos ámbitos. Desde **Eial Moldavsky** hasta **Connie Isla**, distintas personalidades invitaron a sus seguidores a responder preguntas como: ¿Cuándo fue la última vez que discutiste en el auto? ¿Vale la pena «romperse el lomo» trabajando?

Afianzadora: Modificación del Régimen de las Garantías para Representantes de Sociedades Extranjeras



● Mediante la Resolución IGJ 5/2024, **la Inspección General de Justicia ha modificado el artículo 3 de la Resolución IGJ 2/2020 en lo referente a la garantía de los representantes de Sociedades Extranjeras**. Bajo el régimen anterior, la garantía se requería tanto para los representantes de sociedades extranjeras que se registran para participar en sociedades locales (art. 123 LS), como para los representantes de sociedades extranjeras que se registran como sucursales argentinas (art. 118 L.S.).

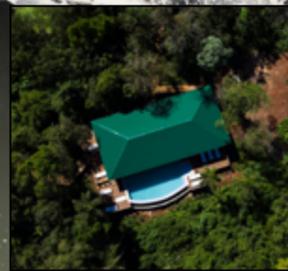
A partir de la nueva modificación, solo será necesario para representantes de sociedades extranjeras que se inscriban conforme al art. 118 de la Ley de Sociedades (sucursales) a una Suma Asegurada equivalente al 60% del capital mínimo establecido para las sociedades anónimas constituidas en el país vigente a la fecha de presentación de la documentación que instruya la garantía (la semana pasada fijado en \$30.000.000 por Decreto 209/24), o bien, el 60% del capital asignado a la sucursal -en su caso- aplicándose los límites mínimo y máximo previstos en la Resolución General IGJ N° 7/2015 (art. 76), es decir \$300.000 y \$1.000.000, respectivamente.

Para consultas y asesoramiento: info@afianzadora.com.ar

Fuente: **Afianzadora – Seguros de Caución**

<https://www.afianzadora.com.ar/>

Ver el video



gourmend



profile

MOCONÁ VIRGIN LODGE

Un paraíso en el corazón de la Selva Misionera



restaurante del hotel deleita a sus huéspedes con exquisitos platos de inspiración regional preparados por el chef con los más frescos y sabrosos ingredientes.

Actividades

En pleno contacto con la naturaleza, para explorar el entorno y disfrutar de todas sus posibilidades, el hotel ofrece variadas actividades.

■ **Sendero Oveja Negra y Salto Horacio**. En una caminata de aproximadamente dos horas, el Sendero Oveja Negra transporta a los huéspedes al interior de la selva misionera, donde pueden descubrir las diferentes especies de la flora y la fauna autóctonas, culminando el recorrido en el maravilloso Salto Horacio. Tiene una duración total de dos horas en donde se podrá apreciar el curso del Arroyo «Oveja Negra» y el imponente



Salto Horacio que alcanza los 18 metros de altura y se vislumbra desde distintas paradas.

■ **Fogón del Mensú**. Al caer el sol, la calma y el encanto nocturno de la selva invitan a acercarse al Fogón del Mensú para disfrutar del cielo estrellado y de la magia de los relatos de mitos y leyendas guaraníes, mientras se degustan dos de las comidas típicas de la cultura misionera: el *reviro* y el *tucú-í*. A través de relatos, leyendas y mitos regionales, los guías transportan al visitante al mágico mundo de la selva, introduciendo a los oyentes en el pasado ancestral de nuestra tierra y su gente. Es una actividad apta para todas las edades y una excelente oportunidad para disfrutar de un momento de calma y conexión con la naturaleza al caer el sol. Está sujeta a las condiciones climáticas y a la planificación de los guías. ➔

Concepto
Moconá Virgin Lodge es un lodge de selva inmerso en el corazón de la Reserva de Biósfera Yabotí, en la provincia de Misiones, a pasos de los impactantes Saltos del Moconá.

El hotel ofrece una propuesta única que combina aventura y relax en pleno contacto con la naturaleza y puede disfrutarse durante todo el año.

Los Saltos del Moconá brindan un escenario natural sorprendente y alojarse en **Moconá Virgin Lodge** hace de la visita una experiencia inolvidable. Su tarifa incluye un variado programa de experiencias para realizar en pleno contacto con la naturaleza: tirolesa, *rappel*, *kayak*, avistaje de aves, arquería, senderismo y fogones con relatos de mitos y leyendas guaraníes.

Habitaciones

El lodge cuenta con **14 habitaciones con deck privado**, conectadas por 400 metros de pasarelas de madera que conforman un paseo único entre árboles y plantas nativas cercanas al Arroyo Yabotí, uno de los más puros de la Argentina.

Las confortables habitaciones tienen grandes ventanales y balcones con vistas panorámicas. Así, la intimidad y el contacto con la naturaleza, garantizan un descanso ideal.

Cada habitación cuenta con un deck exclusivo desde donde se disfruta de la flora, la fauna autóctona, y de una vista excepcional de la Reserva Yabotí, invitando a



Gastronomía

Moconá Virgin Lodge es una experiencia para todos los sentidos y la gastronomía es otra forma de transmitir la esencia del lugar a través de los colores, los aromas y los sabores de la selva misionera. Por eso, el



Combina aventura y relax en pleno contacto con la naturaleza



➔ Para quienes se animan a la aventura, el lodge ofrece varias actividades a pura adrenalina, entre las que se destacan la práctica de kayak, la arquería, la tirolesa en la selva y el rappel en salto de agua.



■ **Tirolesa en la selva.** Permite adentrarnos en la selva de una manera diferente. Podrán vivir la experiencia de apreciar el entorno con una vista aérea inigualable entre las copas de los árboles a 50 m de altura en una tirolesa de 600 m, atravesando el lecho del Arroyo Oveja Negra y el Salto Horacio. La actividad se divide en dos tramos de 300 m cada uno. La duración es de aproximadamente una hora y el grado de dificultad es bajo.

■ **Kayak.** La actividad en kayaks invita a disfrutar un contacto único con el Arroyo Yabotí, uno de los cursos de agua más impresionantes de la Reserva Yabotí. Sus aguas calmas y poco profundas hacen que el reflejo de la selva que cubre sus márgenes, aumente la sensación de estar inmersos en un verde infinito.

El paseo comienza en el embarcadero del lodge, desde donde se recorren casi 2.000 metros, con una duración aproximada de 2 horas. Es de baja dificultad.

■ **Rappel.** Los más audaces podrán poner a prueba su adrenalina realizando un descenso por superficies verticales. La actividad comienza con una caminata hasta la primera plataforma de lanzamiento, desde donde se contempla una cascada de aguas cristalinas de 18m en un paisaje majestuoso. La duración es de aprox. 1 hora y el grado de dificultad es medio.

Astronomía Guaraní

El astroturismo se sigue consolidando como una propuesta innovadora que combina: astronomía, turismo sustentable y ciencia. En esta innovadora actividad, los huéspedes que se alojan en Moconá Virgin Lodge podrán acercarse a las sensaciones que experimentaron nuestros ancestros en la Selva Guaraní ante la inmensidad del cielo nocturno.



A través de esta experiencia, que es la primera vez que se ofrece en la provincia de Misiones, los huéspedes podrán comparar los conocimientos actuales acerca del cielo con los saberes e interpretaciones de los pueblos originarios.

Sustentabilidad

Moconá Virgin Lodge fue construido en una reserva privada de 67 hectáreas y opera en base a un estricto estudio de impacto ambiental que incluye: el cuidado del agua, la preservación de la tierra y el respeto por la cultura local.

Toda la experiencia Moconá apunta a generar conciencia ecológica y compromiso social, por lo que se invita a los huéspedes a participar de prácticas sostenibles con el fin de preservar el presente y el futuro del destino.

Moconá Virgin Lodge es uno de los pocos hoteles en Argentina que obtuvo la prestigiosa certificación internacional de gestión ambiental PreferredByNature, que asegura que un hotel cumple con normas sociales, ambientales y económicas que conservan los recursos naturales, protegen la vida silvestre y ayudan a que las comunidades locales prosperen. 🌱



Elegí la ART más elegida.



Prevención ART de SANCOR SEGUROS

Cuidando tu tiempo. Cuidando tu empresa.



TU TRANQUILIDAD CRECE.

www.galenoseguros.com.ar

informe

operadores de mercado



TU TRANQUILIDAD CRECE.

www.galenoseguros.com.ar

Marcela Bastarache

Separada - 60 Años - 3 Hijos - Signo Libra (30-09-1963)

Productora Asesora de Seguros - Especialista en Seguros Societarios, Vida y Retiro, Espacio Masterforum

● **UN HOBBY**

Hago artesanías en velas

● **LA JUSTICIA**

Me gustaría poder decir que la justicia es justa, pero no

● **SU MAYOR VIRTUD**

Soy auténtica

● **LA SEGURIDAD**

Parte de mi misión es llevar seguridad financiera a las personas

● **AVIÓN O BARCO**

Avión

● **VESTIMENTA FORMAL O INFORMAL**

Soy bastante clásica, blanco y negro. A lo sumo algún accesorio que contraste

● **UN SER QUERIDO**

Mi padre que ya partió, pero está cerca

● **ACTOR Y ACTRIZ**

Dermot Mulrone y Julia Roberts

● **UNA ASIGNATURA PENDIENTE**

Ser buena cocinera (en verdad soy muy básica)

● **LA MENTIRA MÁS GRANDE**

El amor es para siempre. El lunes empiezo la dieta

● **NO PUEDO DEJAR DE TENER...**

Zapatos y carteras

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

Jugar con mi hermano, nos íbamos de vacaciones en un karting a pedal con muñecos y las mascotas

● **SU RESTAURANTE FAVORITO PARA CENAR**

Ah, un restó japonés, Mutsuhito

Omakase, en Palermo

● **LA MUERTE**

Una transición. Sólo eso. Habitar en otro plano

● **EL MATRIMONIO**

Una formalidad

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

En algo que no sea claro, que me genere dudas

● **LA INFLACIÓN**

Existe desde que tengo uso de razón.

Te ayudo a planificar correctamente

● **TENGO UN COMPROMISO CON...**

Conmigo misma. Primero yo para poder brindar lo mejor a los que me rodean

● **EL PASADO**

Pisado! No miro hacia atrás

● **EL DÓLAR**

Moneda fuerte, también tengo un seguro de retiro en dólares

● **LE TENGO MIEDO A...**

Se van a reír, le tengo miedo a los sapos, jajaja

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

Ambos poseen capacidades de destacar. Ninguno es mejor o peor. Me gusta pensar en equipos

● **EL FIN DEL MUNDO**

Vivo en el aquí y ahora. El fin del mundo puede ser dentro de uno mismo

● **UN PERSONAJE HISTÓRICO**

Don José de San Martín

● **EN COMIDAS PREFIERO...**

Salado. Sushi siempre

● **UNA CANCIÓN**

Love me like you do, Ellie Goulding

● **PSICOANÁLISIS**

Me psicoanalicé varios años

● **ME ARREPIENTO...**

De nada!

● **LA INFIDELIDAD**

Produce un quiebre imposible de sanar

● **ESTAR ENAMORADO ES...**

Un estado de éxtasis

● **LA CORRUPCIÓN**

Elijo no involucrarme en hechos dudosos

● **EN TEATRO**

Comedia

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

Me gustaría ser menos sedentaria

● **ESCRITOR FAVORITO**

Peter Drucker

● **UN PROYECTO A FUTURO**

Viajar en un crucero

● **¿QUÉ COSA NO PERDONARÍA NUNCA?**

La mentira

● **EL LUGAR DESEADO PARA VIAJAR**

El Caribe

● **LA CULPA ES DE...**

Somos dueños de nuestras decisiones

● **UN FIN DE SEMANA EN...**

El Marquesado, mi lugar en el mundo.

Un lugar de playas solitarias y extensas

CARA a CARA

● **EL HOMBRE IDEAL**

Es un ser inteligente, me atrapa siempre primero su inteligencia, su nivel de cultura, compañero, alegre

● **RED SOCIAL PREFERIDA**

IG y LinkedIn

● **SI VOLVIERA A NACER, SERÍA**

Ingeniera de profesión

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

El calzado, que esté en buen estado, zapatos lustrados

● **UN MAESTRO**

Buda. En lo profesional Norberto Plachta, mi mentor, un grande, un ser muy generoso

● **UN SECRETO**

Saber guardarlo y honrar la confianza de quien lo cuenta

● **EN DEPORTES PREFIERO...**

Spinning

● **UNA CONFESIÓN**

Soy una persona tímida, trato de sobreponerme

● **NO PUEDO**

No existe en mi vocabulario el no puedo.

Mis amigos me dicen Vasca, por mi apellido y tozudez

● **MI PEOR DEFECTO ES**

Soy intensa, hasta que no lo consigo no paro

● **MARKETING**

Cero. Necesito un community manager

Es una herramienta indispensable para crecer

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

Perfumes, tazones de cerámica

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

Medito todos los días

● **DE NO VIVIR EN ARGENTINA...**

¿QUÉ LUGAR DEL MUNDO ELEGIRÍA?

Algún lugar costero, una casa frente al mar

BBVA Seguros

Ella está tranquila porque su casa está protegida...
¿Y vos?

Cotizá tu Seguro de Hogar 100% online



N° de inscripción SSN 0396 www.argentina.gob.ar/ssn

Departamento de Orientación y Asistencia al Asegurado 0800-666-8400

