



informe

operadores de mercado



Análisis del Lic. Guillermo Pastore

Chairman de Special Division



Desregulación ordenada



Si la justicia es ciega, qué mejor que un excelente equipo de profesionales para guiarte.

GARANTÍAS JUDICIALES



SCANEÁ PARA COCER MÁS



Escribe Lic. Guillermo J. G. Pastore

Desregular el camino hacia la solvencia del Mercado Asegurador

La desregulación es la eliminación o reducción de normas gubernamentales en un sector específico. Los objetivos son permitir que las industrias operen negocios con mayor autonomía, tomen decisiones de manera eficiente y eliminen las restricciones corporativas. En nuestra interpretación, no significa la ausencia total de ciertos controles de cumplimiento que deben ejercer específicas y eficientes agencias lideradas por el poder central. Dentro de esta realidad, el seguro y reaseguro no son una excepción. La real responsabilidad de las aseguradoras es suscribir un riesgo luego de analizar sus características, cobrar la prima técnica en tiempo y en forma, emitir una póliza con claridad que establezca las condiciones de cobertura y, de acontecer el siniestro, pagarlo sin dilaciones.

Escribe Lic. Guillermo J. G. Pastore
Chairman de Special Division



Pastore. «No olvidemos que las Aseguradoras han exhibido en los dos últimos ejercicios los peores resultados en décadas, minando capacidades de pago de muchas de ellas y siendo imprescindible ejecutar medidas que mejoren la situación en forma urgente, ante importantes riesgos de falencia».

Ante el DNU y la ley de Bases, que elaboró la reciente Administración, persiguen generar mercados más transparentes, competitivos, desburocratizados y más libres para que el ciudadano tenga la posibilidad de contar con más alternativas de productos y servicios de mejor calidad y a menor precio.

La desregulación es la eliminación o reducción de normas gubernamentales en un sector específico. Los objetivos son permitir que las industrias operen negocios con mayor autonomía, tomen decisiones de manera eficiente y eliminen las restricciones corporativas. En nuestra interpretación, no significa la ausencia total de ciertos controles de cumplimiento que deben ejercer específicas y eficientes agencias lideradas por el poder central, dado que en ocasiones la ausencia de educación, leyes punitivas y ejecución de las mismas por incumplimientos, perjudican el libre albedrío.

Nuestro presidente se encuentra liderando un cambio cultural profundo y fundamental hacia los valores de la libertad, luchando contra un modelo perimido que empantanó al país por décadas.

Seguro y Reaseguro

Dentro de esta realidad, el seguro y reaseguro no son una excepción. La real responsabilidad de las aseguradoras es suscribir un riesgo luego de analizar sus características, cobrar la prima técnica en tiempo y en forma, emitir una póliza con claridad que establezca las condiciones de cobertura y, de acontecer el siniestro, pagarlo sin dilaciones. Para que el sistema funcione adecuadamente las aseguradoras deben invertir las primas en instrumentos financieros rentables, ➡

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

EXPERIENCIA
SOLIDEZ Y
RESPALDO
CALIFICACIÓN
AA-

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

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

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

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

ASEGURAMOS TODO LO QUE QUERES

RUS[®]
RIO URUGUAY SEGUROS

Hoy operamos de forma 100% online.

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

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

RUS[®] DIGITAL

N° de inscripción SSN 0360

Atención al asegurado 0800-666-8400

www.argentina.gob.ar/ssn

SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN



PROTAGONISTAS

La SSN no debe permitir gestionar con insolventes, cumpliendo su cometido, e inducir a que no se opere con quienes no corresponde. Es menester aconsejar sobre la capacidad de pago de una aseguradora, sobre todo en el negocio de automóviles, dado que quienes solo contratan esta rama desconocen en ocasiones hasta la compañía que les da amparo.

A lo anterior, debemos subrayar que aproximadamente el **65% del mercado se concentra en los seguros obligatorios de Automóviles y Riesgos del Trabajo**. Dejando de lado los seguros de vida y por saldo deudor que obligatoriamente deben contraer los tomadores de préstamos.

■ Riesgos del Trabajo

En Riesgos del Trabajo se estableció una limitación al pago de comisiones, donde en oportunidades se terminan obteniendo mayores emolumentos en concepto de honorarios por servicios adicionales de higiene y seguridad que, de existir, es menester hacer transparente un procedimiento que utilizan organizaciones para percibir montos de cuantía diferencial. En otras latitudes no se concibe obtener diferentes retribuciones por una operación relacionada con grupos económicos del mismo signo o congruentes con servicios al mismo cliente o emparentado, desarticulando concentraciones.

Ya, de por sí, el análisis previo y profundo de una ART, implementando condiciones y generando diferenciales de tasa de prima, permite en una etapa inicial una suscripción adecuada con una gestión del riesgo eficaz, estableciendo requerimientos preestablecidos que definen a la peligrosidad de la exposición a la cual se someten, debiendo implementar anticipadamente las normas de prevención, no pareciendo existir razón ostensible para la contratación de terceros para gestionar lo ya analizado. A su vez, una desregulación del seguro de salud permitiría que verdaderas aseguradoras procedan al análisis del riesgo y a asesoramientos independientes, cuando fuese necesario.

■ Seguros No Obligatorios

Claramente subyace una contradicción. **Desregular es sin duda el camino, pero en el proceso de liberación debe existir un esquema superior que observe y estimule el ingreso de más oferentes para evitar concentraciones**, hasta que el mercado cuente con la cantidad de participantes necesarios y sus propias fuerzas generen el equilibrio.

Cuando la discusión se centra en un Seguro No Obligatorio, de características muy técnicas como Ingeniería, Aeronavegación, Incendios de plantas industriales, etc., es ➡

➡ contar con gastos administrativos y comerciales razonables, gestionar las demandas que acontezcan por diferendos con eficiencia, y contar con un reaseguro adecuado y colocado con los mercados más relevantes del mundo, siendo un proceder virtuoso hacia la solidez.

La **Superintendencia de Seguros de la Nación** cuenta con un rol preponderante, porque **debe proteger al asegurado, gestionando eficientemente su función al velar por la solvencia de las aseguradoras** y por el control en el cumplimiento de lo pactado con el asegurado.

No olvidemos que las Aseguradoras han exhibido en los dos últimos ejercicios los peores resultados en décadas, minando capacidades de pago de muchas de ellas y siendo imprescindible ejecutar medidas que mejoren la situación en forma urgente, ante importantes riesgos de falencia.

En materia de inversiones debería ser libre, permitiendo a las compañías -cumpliendo índices de cobertura, liquidez, endeudamiento, etc.- la colocación del producto de sus primas donde lo consideren más rentable.

■ Intermediación

En relación a la intermediación, se encuentra vigente la Ley 22.400, la cual fue promulgada «en uso de las atribuciones conferidas por el artículo 5 del Estatuto para el Proceso de Reorganización Nacional», en el año 1981, y firmado por Videla y

Martínez de Hoz. En el marco de esta ley, se incorpora bajo la Superintendencia de Alberto Fernández en 1991 al Ente Cooperador, que surge a partir de un convenio realizado entre la Superintendencia y FAPASA, con objetivos tales como brindar asistencia a Productores Asesores de Seguros con respecto a Rúbrica Manual de Libros, Programa de Capacitación para actuales PAS, Aspirantes a la Matrícula y Exámenes de Competencia. Hoy -a la luz de la evolución y de la dinámica de toda la industria- evidenciaría cierta obsolescencia este instituto.

En la era de la Inteligencia Artificial y el mundo digital parecería, como necesario paso a la evolución, que esta ley debería actualizarse a los nuevos tiempos que transitamos, aceptando los desafíos que la sociedad demanda.

■ Automotores

Nuestra industria -y en especial la rama automotores- está seriamente afectada. Debe advertirse la mora en la cobranza de las pólizas de autos, y una migración desde la cobertura de todo riesgo hacia otras más económicas, como terceros completo o RC, lo cual precariza tanto un necesario fondo de primas como también va en detrimento de la percepción de las comisiones. Es perentorio solucionar esta enorme dificultad que **presagia un futuro incierto para todas las partes, augurando que si no existe un cambio hacia la innovación, el negocio peligra seriamente**.

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

Escaneá el código QR y descargá la app.

TRIUNFO SEGUROS
Mucho más cerca tuyo.



la segunda

SEGUROS



N° 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

PROTAGONISTAS

➔ razonable que el asesoramiento de un conjunto de profesionales sea de suma utilidad, y es potestad del asegurado contratar al intermediario que considere más idóneo para optar por la entidad, estructura y precio del riesgo a cubrir.

Las exigencias o matrículas -si es que es la decisión que existan- deberían tener diferente tratamiento, requisitos y porcentaje de comisión del que vende un seguro de automóviles al que debe analizar el riesgo de una central atómica. Parecería que deberían existir varias matrículas, con diferentes costos, horas de especialización y exigencias, según la complejidad del riesgo que desarrolla el PAS, de esa forma se especializarían los operadores propendiendo al desarrollo de mayor tecnología. **Alrededor del 75% del mercado ha optado por ser intermediado por PAS**, el cual absorbe tareas de importancia, siendo menester reinventarse, *aggiornarse* a los cambios y generar nuevas coberturas.

Seguros & Estado

A partir de un publicitado *affaire* en la contratación de seguros por parte del Estado, cabe aclarar, primero la real necesidad del seguro, dado que, por la suma asegurada, desvío atípico en la siniestralidad o posibilidad de catástrofe por acumulación, un ente o empresa que asegura perfectamente puede retener un riesgo sin necesidad de asegurarlo, dado que económicamente hay que evaluar cada instancia, aunque la concurrencia de un Actuario analizando probabilidades no sería fútil. ➔



▲ Delia Rimada, Directora de Informe Operadores de Mercado, junto a Pablo Pastore, Gerente General de Special Division (izq.) y Guillermo Pastore, Chairman de Special Division (der.)



Innovación y Compromiso al servicio
de **nuestros Productores de Seguros**



FEDERACION PATRONAL
SEGUROS S.A.

www.fedpat.com.ar



informe
operadores de mercado

Publicación especializada de aparición quincenal
AÑO 31 / Nº 760 - Abril 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.

un año que comienza
365
nuevas oportunidades

GRACIAS por continuar creciendo juntos



compartimos la misma pasión

PROTAGONISTAS



➔ Cuando tratamos riesgos sofisticados, de gran volumen o catastróficos es razonable que exista un intermediario que asesore, consiga la mejor estructura y tenga capacidad de acceder a los más destacados mercados internacionales. Respecto a coberturas como YPF, Aerolíneas, etc., con pólizas de sumas aseguradas siderales, no es practicable que alguna aseguradora pueda afrontar tamaño siniestro, ni tampoco el nivel de experiencia ni contactos internacionales, donde es fundamental llamar a una licitación pública de antecedentes y de precios, entre los operadores más destacados, donde la transparencia de la compulsa debe ser imoluta.

Hay mercados como Lloyd's de Londres, con destacada importancia en los liderazgos mundiales de riesgos atípicos, que solo operan con *brokers*.

Nación Seguros -en un reciente comunicado- alerta por la preocupación de las nuevas autoridades por no haber contado con divisas para pagar los indispensables reaseguros para sus riesgos de envergadura en tiempo y forma, conllevando a desafortunados atrasos. Asimismo, aclara que la designación de

un intermediario es por parte del organismo oficial solicitante quien contrata el seguro con la misma, no designando la aseguradora intermediarios y solo haciéndolo en forma directa.

Las aseguradoras en general adolecen de la experiencia, entendimiento y volumen de primas con el mercado internacional para elaborar una protección compleja con decenas de mercados, para estructurar la cobertura de un riesgo atípico y al mejor precio sin la colaboración de un especialista.

Desde las instituciones se debe explicar técnicamente las diferentes operatorias, de las cuales mediáticamente tuvieron tamaña repercusión, con comunicaciones inexactas sin tener en cuenta las múltiples especificidades de cada tipo de seguro, no permitiendo entender al público común un desempeño que usualmente es pristino, el cual es empañado por el eventual accionar de muy pocos, pero que ponen a un gran mercado bajo tela de juicio.

Las aseguradoras han sido maltratadas, no solo como todos los sectores por la inflación, sino también por la industria del juicio, la imposibilidad de reponer bienes a costos razonables y haber obligado a invertir sus primas sin auto-determinación.

No debe olvidarse que Nación Seguros cuenta con el beneficio de la excepción del pago del *Impuesto País*, colocando competitivamente en desventaja al resto del mercado que debe abonarlo, incrementando el precio.

■ Reaseguros

Hace 13 años, a unos iluminados, luego de haber vivido la eliminación de un enorme foco de ineficiencia y corrupción como fue el INDeR, por resolución nacionalizaron el Reaseguro, en la creencia que sería un buen negocio para ciertos grupos locales y propendería a la inversión extranjera. Todos comprobamos que el resultado fue desastroso. Ningún grupo internacional invirtió, las reaseguradoras locales retuvieron porciones infinitesimales de los riesgos, retrocediendo la mayoría al extranjero, implicando un encarecimiento del costo del reaseguro, una lentificación enorme en la distribución, atrasos en los pagos, etc. Solo introdujo un intermediario más que, con limitado conocimiento, restó valor a una cadena de comercialización que operaba con altísima eficiencia. Afortunadamente, hace más de 6 años se inició un proceso de sinceramiento en relación con un coto de caza irracionalmente impuesto, aunque todavía resta un 25% de peaje que obligatoriamente hay que obsequiarles a los ➔



Allianz

Disfrutá tu hogar protegido con Allianz



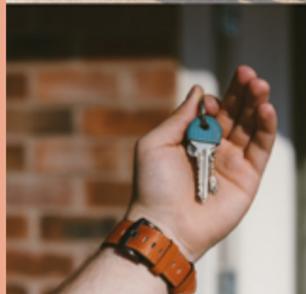
LA PERSEVERANCIA SEGUROS

Desde 1905 tu compañía de confianza.



¡Celebramos nuestro aniversario!

118 AÑOS CRECIENDO PARA BRINDARTE EL MEJOR SERVICIO



Nº de inscripción en SSN | Atención al asegurado | Organismo de control | SSN | SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACION | WWW.LPS.COM.AR



Allianz
Worldwide Olympic and Paralympic Insurance Partner

Nº de inscripción SSN 0036

Departamento de Orientación y Asistencia al Asegurado

0800-666-8400

www.argentina.gob.ar/ssn

SSN | SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACION

→ domésticos. Esperamos que las muy pocas reaseguradoras locales sigan existiendo, pero compitiendo libremente sin la prebenda estatal.

El Ministerio de Economía ha creado una herramienta destacada para comenzar a resolver el enorme stock de deuda de las importadoras valuada en cifras cercanas a los US 45 billones. A partir de la emisión de los BOPREAL, títulos emitidos, suscritos con características diferenciales y tiempos de cancelación disímiles, **ofrece una solución de muy interesantes alternativas, las cuales pueden constituirse en una destacada inversión atada al dólar y con un rendimiento atractivo**, también puede ser comercializada en el mercado secundario para hacerse de la divisa y cancelar acreencias, o bien en una relación entre partes ofrecerla a una determinada paridad como cancelación, aunque sea parcial de una deuda. En el caso de reaseguros, el stock sería inferior al 1% de la cifra mencionada.



Desregulación

Además de la propuesta de privatización de algunas aseguradoras y reaseguradoras nacionales, se propende a modificar cinco artículos de la Ley 20.091 (Ley de entidades de seguros y su control). **Se es proclive a flexibilizar el alta de nuevas coberturas, desregular aspectos burocráticos, y reducir tiempos y costos.**

En aras de mejorar la provisión de seguros, se da libertad a las compañías para definir sus productos sin autorización previa del ente de contralor. Se recomienda que los aseguradores puedan operar en todas las ramas sin autorización previa, en tanto cumplan con los requisitos de la reglamentación. **Los planes de seguros solo deberán ser «informados» antes de su aplicación, pero no aprobados.**

Cuando hemos comentado desregulaciones en seguros, reaseguros y cambio de normas, en un alto porcentaje pueden efectuarse perfectamente por resoluciones que no requieren tratamiento legislativo.

En un mercado de cientos de Aseguradoras, donde un pequeño porcentaje puede exponer real solvencia, deberían arbitrase los medios para las fusiones, absorciones y compras en un esquema donde el Asegurado sea garantizado del cobro de sus siniestros pendientes y su cobertura permanezca indemne.

Entre los requisitos que se establecen para operar en Argentina como Corredor de Reaseguros, fundamentalmente se solicita una Poliza de Errores u Omisiones por una suma asegurada igual al máximo valor entre U\$S 3.000.000 y 10% de la prima intermediada en el ejercicio económico anterior, pareciéndonos que la cifra inicial es exigua y debería incrementarse al menos en US 5 millones. Declaración jurada del intermediario en la cual se compromete a colocar los reaseguros en los que intermedia en las entidades reaseguradoras previstas por este régimen, tema que dada la escasez de mercado debería ampliarse dando la posibilidad de acudir a muchos mas reaseguradores, los cuales lejos de establecer un capital determinado para su utilización, o normas burocráticas de registro, se debería definir una calificación emanada de las más prestigiosas agencias mundiales que evalúan a las reaseguradoras y responsabilizar al broker del security elegido, aumentando la oferta de capacidad considerablemente para proteger los riesgos de nuestro país. Acreditar un Capital al inicio de las operaciones no inferior a pesos 1.000.000, claramente es una cifra ridícula que debería multiplicarse mínimamente por 100, dada la responsabilidad de los negocios que intermedian.

En la actual legislación los corredores de reaseguros tenemos limitadas nuestras comisiones, según sea el negocio en que intervenimos. En lo particular, no solo no incómoda, sino que hace transparente nuestro emolumento, aclarando que, en ocasiones de mercado duro, como el que estamos atravesando actualmente, inclusive debemos disminuir las comisiones para colocar un programa en forma completo. ¿Cual es el inconveniente de hacer pública la remuneración por un trabajo hecho? La ley de oferta y demanda es la que debe primar y quienes no se adaptan, fenecer.

Cuando un corredor de seguros a su vez lo es de reaseguros, en muchas oportunidades le impone a la aseguradora el reaseguro por sus propias empresas con el negocio colocado, utilizando a la aseguradora como mero *fronting*, normalmente sin retención, vulnerando todo principio de competencia y estableciendo el interrogante, si aparte de la imposición de un security, el cual no es elegido por quien es legalmente la responsable de la cobertura y pago del siniestro, serían eventualmente las mejores condiciones para el asegurado. Nuevamente este impedimento en la competencia distorsiona o, al menos, no permite ejercer los principios del libre albedrío.

Sin lugar a dudas, el camino del crecimiento es la libertad, a la cual adherimos y proclamamos en su máxima expresión. Estamos en un todo de acuerdo con el camino que ha trazado la nueva administración para llevar a Argentina al lugar que mereció siempre y concluir definitivamente con la decadencia, pero también entendemos que debe existir un periodo de educación y contar con pocas -pero muy eficientes- agencias lideradas por el poder central para que hagan cumplir mínimos preceptos y requisitos (no regulaciones) de orden, dado que está demostrado que dejar todo en manos de la justicia que, dado por las características de su propio accionar, dilata tiempos no brindando las soluciones necesarias en momentos precisos. ☹



Trabajamos junto a vos y te acompañamos para alcanzar el éxito.

La propuesta de valor para nuestros Productores Asesores incluye:

- Herramientas de gestión para el seguimiento de clientes.
- Beneficios exclusivos para desarrollar nuevos negocios.
- Asesoramiento y capacitación permanente.
- Ejecutivos de atención y canales de comunicación exclusivos.
- Concursos y programas de reconocimiento.



www.gruposancristobal.com.ar

Nº de inscripción en SSN: 0742 - 0743

Atención al asegurado: 0800-666-8400

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



SEGUROS MEDICOS

Su compañía, su seguridad

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



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

SEGUROS MEDICOS Viamonte 1674 - CABA.
 Tel (5411) 5811-3228 / 5811-3510 / 5811-3519 / 5811-3918
info@segurosmedicos.com.ar - www.segurosmedicos.com.ar

Nº de inscripción en SSN 0749

Atención al asegurado 0800-666-8400

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



Manejando la incertidumbre climática en Seguros para el Agro

Junto a Gustavo Mina, Gerente de Seguros Agropecuarios de Sancor Seguros; el Ing. Agr. Mg. Carlos Comas, Gerente de Riesgos Agropecuarios y Forestales de La Segunda Seguros; y Matías Segovia, Gerente de Riesgos Agrícolas de VISRED, analizamos la marcha de la campaña 23/24 y la evolución de la siniestralidad. ¿Cómo afecta el cambio de ciclo Niña/Niño?

Escribe Lic. Aníbal Cejas

Las condiciones meteorológicas constituyen uno de los factores centrales prácticamente en todo lo que atañe al sector agropecuario. Los especialistas comentaron las previsiones climáticas para la campaña agrícola en curso, y la incidencia de las abundantes precipitaciones.

Gustavo Mina, Gerente de Seguros Agropecuarios de Sancor Seguros, manifestó: «La campaña agrícola 23-24 se viene desarrollando de una manera compleja.

Hubo un retraso en el inicio del fenómeno de 'El Niño', con lluvias escasas al inicio de la primavera y un gran impacto de las heladas en el mes de octubre, lo que afectó principalmente a la cosecha fina. Luego, ocurrieron muchas y muy severas tormentas de granizo y viento durante diciembre, principios de enero y en marzo.

Para el mercado de seguros implica un nivel de siniestralidad muy elevado para cosecha fina por segundo año consecutivo y alto en cosecha gruesa.

Probablemente se extienda este comportamiento durante los meses de abril y mayo en algunas regiones de nuestro país.

Continuó el ingeniero agropecuario Carlos Comas, Gerente de Riesgos Agropecuarios y Forestales en La



Segunda Seguros. Sobre el tema, compartió: «Según los pronósticos, seguirán las condiciones 'El Niño' con lluvias, con posibilidades de que a futuro regrese 'La Niña' con menores precipitaciones que lo normal.

La cosecha fina se caracterizó por continuidad de la sequía y eventos fuertes de helada y granizo, las cuales tuvieron gran impacto de pérdidas para los cultivos invernales. En cuanto a la

cosecha gruesa, los daños fueron causados por tormentas severas de granizo para fin de año y el actual mes de marzo».

En ese sentido, aseguró que las abundantes lluvias son una problemática para el momento de inicio de cosecha y calidad de los granos.

Por último intervino Matías Segovia, Gerente de Riesgos Agrícolas en VISRED, quien advirtió: «La campaña de gruesa 23-24 se encuentra entrando en cosecha. Ya entrando en otoño, las precipitaciones deberían comenzar a disminuir, pero de ocurrir algún temporal en esta época, podría afectar el avance de la cosecha, la logística e incluso podría repercutir en la calidad de los granos».

Pronóstico trimestral del SMN

Trimestralmente, el Servicio Meteorológico Nacional publica un pronóstico de clima y lluvias en todo el país.

El informe válido para el trimestre abril, mayo y junio del corriente año, indica que se observan regiones donde las previsiones numéricas experimentales de los principales modelos globales de simulación del clima y modelos estadísticos indican diferencias en cuanto a las probabilidades del pronóstico estacional.

En cuanto a las lluvias, se prevé mayor probabilidad de ocurrencia de precipitación, en general. Sobre el sur del Litoral, Santa Fé, Córdoba, este de San Luis, La Pampa y oeste de Buenos Aires, la precipitación sería normal.

En la región del Norte, NOA, Cuyo, en el este de Buenos Aires y hacia el este y sur de Patagonia, podría ser inferior a la normal. Y claramente sería inferior a los valores normales en el oeste de Patagonia.

Ahora, si hablamos de la Temperatura para abril, mayo y junio, el SMN pronostica mayor probabilidad de ocurrencia de temperatura media.

No obstante, en la región del NOA, norte del Litoral y sur de Patagonia, las temperaturas podrían llegar a ser un poco superiores a lo normal para esa zona y época del año.

Por el contrario, sobre La Pampa y oeste de Buenos Aires se prevee que la temperatura pueda ser inferior a lo normal. ➡

El seguro seguro, ahora más cerca.

Nueva App



www.segurometal.com



SEGUROMETAL
COOPERATIVA DE SEGUROS LTDA.

Nº de inscripción en SSN
0286

Atención al asegurado
0800-666-8400

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



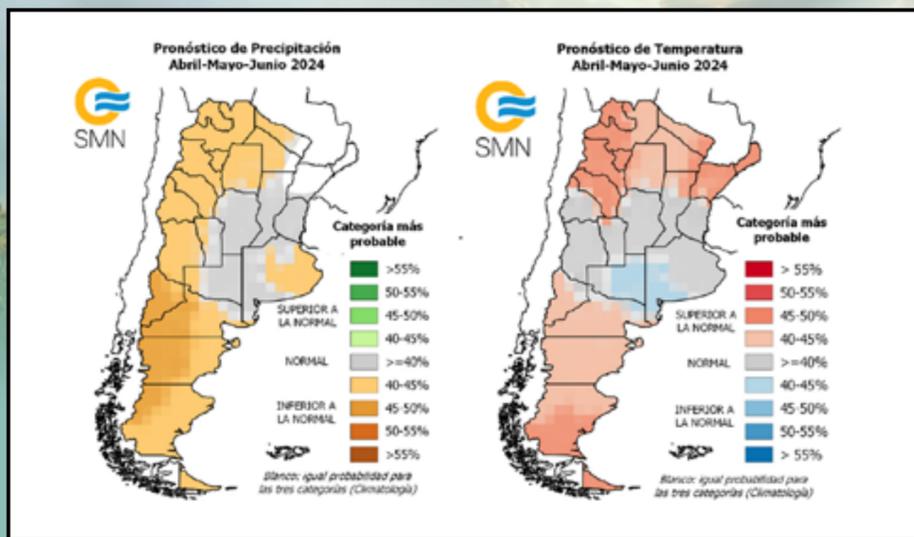
SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACION

**SPECIAL
DIVISION**
REINSURANCE BROKERS

UNA DECADA ENFOCADOS EN BRINDAR LAS MEJORES SOLUCIONES DE REASEGURO

@special.division

www.specialdivisionre.com



Se debe tener en cuenta que las previsiones climáticas se refieren a condiciones medias durante el trimestre analizado y no contemplan aquellas singularidades de los eventos de escala sub-estacional como, por ejemplo, intensidad de sistemas frontales, olas de calor o de frío, u otros condicionantes del «tiempo» que producen aumento o disminución de la precipitación y la temperatura, todos ellos de corta duración.

Este informe fue elaborado el 3 de abril de 2024, y puede consultarse en <https://www.smn.gov.ar/pronostico-trimestral>

Siniestralidad

A continuación, pasamos a la **evolución de la siniestralidad en la cosecha**.

Al respecto, **Segovia** indicó: «Se prevé que no sea buena, como consecuencia de las heladas que afectaron a los cultivos de cosecha fina y la cantidad e intensidad de los siniestros de granizo, sobre todo los ocurridos entre el 24 de Diciembre y los primeros 15 días de Enero».

Según cifras que detalló **Mina**, en cosecha fina, la siniestralidad osciló alrededor del 200%, mientras que la gruesa rondó el 80%.

Comas amplió: «La cosecha fina tuvo una muy alta siniestralidad, llegando a valores cercanos al 190%. Esto se explica tanto por las heladas como por la caída de piedra en las etapas finales del ciclo de los cultivos invernales».

Hacia el invierno

En base a lo anteriormente dialogado, los profesionales compartieron sus **expectativas respecto al comportamiento de los cultivos en el invierno que se aproxima**.

Segovia aseguró: «Dado que se ha tratado de un año con un buen aporte de precipitaciones en Verano, se estima que los perfiles se van a encontrar mejor provistos que el año anterior. Esto va a permitir una mayor y mejor siembra para los cultivos de invierno».

Por su parte, **Mina** expresó: «Esperamos una campaña de cosecha fina compleja. Si bien hay zonas con buenos niveles de humedad en el suelo, en otras la humedad está muy ajustada».

Sumado a eso, entraríamos en una fase 'Neutral' para luego, en la primavera, pasar a 'Niña'. Esto genera mucha incertidumbre acerca de cómo pueden evolucionar los cultivos, con el temor de que se repitan las heladas primaverales».

Comas, por su parte, prefirió no arriesgar conclusiones, y aclaró: «Estamos transitando el final de la cosecha gruesa y, a esta altura, no hay definiciones para el nuevo ciclo de cosecha fina».

Hectáreas aseguradas

En otro orden de temas, consultamos a **Segovia** por la brecha entre el porcentaje de hectáreas aseguradas en comparación al porcentaje de aquellas que están cultivadas. ➡

AGROSEGUROS



▲ Gustavo Mina, Gerente de Seguros Agropecuarios de Sancor Seguros



▲ Carlos Comas, Gerente de Riesgos Agropecuarios y Forestales de La Segunda Seg.



GALENO
ART

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

GALENO ART, un respaldo real en el ámbito laboral.

Conocé más en:
[Galenoseguros.com.ar](https://galenoseguros.com.ar) - Portal PAS / APP Galeno PAS



AGROSEGUROS



▲ Matías Segovia, Gerente de Riesgos Agrícolas en VISRED

➔ ¿Por qué no se logra ampliar el porcentaje de hectáreas aseguradas? ¿Faltan productos? ¿El agricultor no termina de «comprar» la idea de la protección vía el seguro?

Desde VISRED, Segovia consideró: «A nuestro criterio, esta falta de crecimiento del mercado ocurre por varias causas. La principal es que la sequía, el riesgo principal del agricultor, solo está amparado en coberturas multirriesgos».

El ejecutivo explicó que dichas coberturas no son accesibles para la mayoría de los productores agrícolas, y agregó: «El mercado en general solo ofrece cobertura para riesgos como el Granizo, Helada y Vientos, que si bien afectan a la producción, no lo hacen en la magnitud de la sequía».

Como segunda causa principal, apuntó a la falta de apoyo por parte del sector público para el desarrollo de programas de aseguramiento. Segovia aseguró que estas iniciativas existen en la mayoría de los países productores de granos.

hacer frente a los distintos riesgos que pueden amenazar su actividad, junto a un interesante abanico de diferenciales.

En Sancor Seguros fuimos pioneros en permitir que el cliente abone sus pólizas de agro con su propia producción, mediante el pago con Canje de Granos. Esta posibilidad es aplicable a las pólizas de sus cultivos, vehículos, maquinarias, instalaciones, etc.

En lo que hace a tecnología, la utilización de drones, por ejemplo, es una realidad en nuestra Aseguradora desde hace varias campañas, e integra los procesos de calidad en el servicio a nuestros asegurados.

Dentro de la gestión de los siniestros y otros negocios del ramo Seguros Agropecuarios, las imágenes obtenidas a través de drones nos brindan la posibilidad de resolver y optimizar la solución de situaciones cotidianas y, en especial, de aplicarlo a siniestros de alta complejidad técnica», afirmó.

Y prosiguió: «En materia de innovación tecnológica, en Sancor Seguros también podemos mencionar un servicio de monitoreo de cultivos de alto valor agregado que incluye imágenes satelitales de índice verde (NDVI); acceso a SIMA, una plataforma GIS intuitiva y fácil de utilizar para visualizar los mapas de índice verde, junto a una app para recorridos por los lotes; y charlas online, workshops y eventos regionales de capacitación, para conocer casos de uso de estas tecnologías».

Cabe destacar que somos la primera aseguradora del mercado en poner a disposición de nuestros clientes esta solución tecnológica», apuntó.

Entre la gama de productos que ofrece Sancor Seguros, Mina destacó dos. En primer lugar, Multirriesgo. Y luego, Paramétrico Max, un seguro para la sequía en Soja, basado en un índice satelital de sequía - TDVI. Además, nombró las coberturas de vida animal para las diferentes explotaciones ganaderas, cría, recría y feedlot, así como coberturas de vida para granjas de cerdos, caballos y para animales de pedigrí.

Por su parte, Comas resumió: «La compañía se caracteriza por el liderazgo ininterrumpido en los riesgos agropecuarios».

Ofrece cobertura a cultivos de cereales, oleaginosas, frutales y tomate entre otras producciones y con coberturas exclusivas que amparan distintos riesgos».



La última encuesta sobre los Seguros en los Sectores Agropecuario y Forestal Ejercicio, publicada por la Superintendencia de Seguros de la Nación, corresponde al ejercicio económico 2021/2022. En él se indica que las hectáreas aseguradas en dicha campaña alcanzó los 21 millones. Con 150 mil pólizas emitidas.

En esa misma campaña, se sembraron más de 59 millones de hectáreas. En la campaña 2022/2023 se sembraron 58 millones de hectáreas. Todas son cifras de Estimaciones Agrícolas de Dirección Nacional de Agricultura y Dirección de Estimaciones Agrícolas, que depende de la (nueva) Secretaría de Bioeconomía (antes Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca).

Diferenciales

Ya en el cierre, Comas y Mina nos informaron sobre las características que diferencian la oferta de sus compañías.

Mina fue el primero en tomar la palabra, y al respecto detalló: «Ofrecemos varias opciones de coberturas en las diferentes zonas del país, para que los productores agropecuarios puedan

Estimaciones Agrícolas

Cultivos	Sup. Sembrada Campaña 2022/2023	Sup. Sembrada Campaña 2021/2022
Algodón	534660	503802
Alpiste	37105	27506
Arroz	193780	205600
Arveja	90808	112646
Avena	1475445	1482894
Cártamo	9745	5153
Cebada total	1801943	1635623
Centeno	886967	919737
Colza	24362	25835
Garbanzo	73617	85690
Girasol	2465201	1968907
Lenteja	23131	40456
Lino	17145	11061
Maíz	10533195	10670126
Maní	373847	417145
Mijo	26841	22850
Poroto alubia	206411	203193
Poroto negro	247745	213809
Poroto otros	119499	119679
Poroto total	573654	536681
Soja 1ra	11401199	10498351
Soja 2da	4577626	5596032
Soja total	15978773	16094383
Sorgo	749655	943151
Trigo candeal	94006	104102
Trigo total	5907287	6751729
Total	58423647	59226241

Fuente: Datos de Estimaciones Agrícolas de Dirección Nacional de Agricultura y Dirección de Estimaciones Agrícolas, que depende de la (nueva) Secretaría de Bioeconomía (antes Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca).

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

Kopernicus Tech desafía los paradigmas de la Industria Aseguradora

Kopernicus Tech es una empresa de servicios profesionales de consultoría en Tecnología y Estrategia de Seguros, fundada en Chile en 2019. Actualmente, cuenta con casi 75 profesionales distribuidos entre Argentina, Chile y Uruguay en donde tiene oficinas, y otros países donde se encuentran descentralizados los RRHH, como El Salvador, Panamá, México, Colombia, Perú, entre otros. Kopernicus constituye un equipo que desafía los paradigmas de la industria aseguradora y financiera, con una mirada diferente sobre la estrategia y la tecnología. Dialogamos con su CEO, Gastón Alejandro Ramos, quien detalló los servicios, diferenciales y las herramientas que ofrecen.



Ramos. «La línea de consultoría en estrategia es el diferenciador que posee KPS, dado que -además- la gran mayoría de los recursos son expertos en la industria, conocen sus procesos y necesidades, y contamos con una visión de futuro que no poseen otras firmas similares.»

Escribe **Dra. Gabriela Álvarez**

La tecnología continúa avanzando día a día, y las empresas se encuentran en la búsqueda de aquellos beneficios que la misma pueda traerles en el desarrollo de su negocio. Con el surgimiento de la inteligencia artificial, la automatización de procesos se ha vuelto mucho más sencilla y eso nos permite desarrollar las labores diarias con mayor agilidad, y en menos tiempo. Con el fin de conocer más acerca de los productos que las empresas brindan a las compañías de seguros y en qué medida la tecnología puede colaborar en la gestión de los procesos, en esta oportunidad, entrevistamos a **Gastón Alejandro Ramos, CEO de Kopernicus Argentina**, quien nos comentó acerca de la trayectoria de la firma y los diferentes servicios diferenciales que ofrecen a las aseguradoras.

- Historia de Kopernicus.

- **Kopernicus Tech** es una empresa de servicios profesionales de **consultoría en Tecnología y Estrategia de Seguros**, la cual fue fundada en el año 2019 en Santiago de Chile y se fusionó con una firma argentina para dar nacimiento a un proceso de crecimiento y expansión regional, sumando capacidades y generando un **footprint** de servicios sin precedentes en la región.

Poseemos casi 75 profesionales distribuidos entre Argentina, Chile y Uruguay en donde contamos con oficinas, y otros países donde se encuentran descentralizados los RRHH, y nos permiten abarcar la región para así contar con clientes no solo en los países donde tenemos sedes, sino también en países como El Salvador, Panamá, México, Colombia, Perú, entre otros.

Cabe destacar que los socios de **Kopernicus** han ocupado y desarrollado importantes roles en consultoras de primer nivel, además de puestos en compañías de seguros muy importantes de la región, lo cual nos permite contar con un muy buen **know how** y comprender las necesidades de las aseguradoras.

En nuestro proceso de expansión, actualmente estamos incubando nuestra operación en España, un mercado con mucho potencial para los servicios de nuestra firma.

- ¿Qué servicios ofrecen al mercado de seguros?
- Nuestra oferta de servicios básicamente se centra en cuatro líneas:

• **Consultoría en Estrategia:** Esta línea de servicios centra su alcance en **ayudar a los clientes a lograr mejorar**

procesos, productos y resultados a través de la adaptación o mejora del uso de la tecnología. Esta línea nos ha permitido colaborar con aseguradoras para desarrollar nuevos productos, mejorar procesos y crear nuevas plataformas para las mismas, lo cual les han permitido acceder a nuevos mercados y clientes. **La línea de consultoría en estrategia es el diferenciador que posee KPS**, dado que -además- la gran mayoría de los recursos son expertos en la industria, conocen sus procesos y necesidades, y contamos con una visión de futuro que no poseen otras firmas similares.



• **Software Factory:** Sobre esta línea **desarrollamos o materializamos la implementación de las necesidades de nuestros clientes en proyectos de mejora evolutiva, o en el refactory de nuevas soluciones o plataformas tecnológicas.** En este sentido, trabajamos con las principales tecnologías, metodologías y estándares del mercado, lo que nos permite participar en procesos críticos y cumplir con los procedimientos y necesidades de auditoría y control de los clientes. Ejemplos de esta línea de servicios van desde la construcción de portales de asesores, clientes, cotizadores, **app** móviles, entre otros.

• **CORE:** Dada la penetración y el grado de colaboración e involucramiento que tenemos con muchos de nuestros clientes, **estamos participando activamente en proyectos de cambio como son la búsqueda o la implementación de soluciones CORE de negocio.** En este sentido, nuestra firma además cuenta con certificaciones y con el **partnership** de empresas como **Charles Taylor, Oracle, Red Hat**, entre otras, que avalan nuestra idoneidad en la materia. Estos cambios críticos permiten a nuestros clientes contar con soluciones más ágiles y adaptables a las nuevas necesidades del mercado y mejorar su obsolescencia tecnológica para lograr una continuidad operativa escalable y con crecimiento a futuro.

• **Arquitecturas TI:** Por último, **esta línea de servicios con foco en la Infraestructura y la seguridad de TI, se complementa a los servicios anteriormente mencionados para poder ofrecer una oferta End to End.** Esta línea focaliza su **delivery** en colaborar en la administración y la mejora de las arquitecturas corporativas de las compañías, su evolución y monitoreo, no solo en temas de continuidad sino de seguridad y disponibilidad. Amplias certificaciones y un equipo con mucha experiencia, nos permiten sumarnos a equipos de las compañías o, en algunos casos, ser el socio ideal para lograr una tercerización de esto.

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

- **Kopernicus Tech** tiene la ventaja de ser una empresa con pocos años de trayectoria a nivel operativo, pero con muchos años de experiencia en sus integrantes y colaboradores. Esto nos ha permitido **nacer como una empresa 100% digital y tener un crecimiento vertiginoso y exponencial en los últimos años, hasta en la pandemia.** ->

CONSULTORÍA ACTUARIAL / SOFTWARE TÉCNICO

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

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

Para obtener más información, contacte a:

Fernando Mesquida
fernando.mesquida@milliman.com

Hector Gueler
hector.gueler@milliman.com

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



→ *Todas las soluciones y herramientas que utilizamos son Cloud*, lo que nos permite lograr una elasticidad de localización de colaboradores y clientes muy buena, además de contar con *soluciones 100% cloud para el resguardo de emails, datos, entre otros*. Nuestras operaciones se encuentran certificadas para cumplir con estándares en el manejo de datos e información, y así poder cumplir con los requerimientos de auditoría y control de nuestros clientes.

En la gran mayoría de los trabajos somos agnósticos, no tenemos una solución tecnológica de preferencia y esto nos permite adaptarnos a las necesidades o los escenarios de nuestros clientes. Ahora bien, si nos consultan por tecnologías de preferencia, solemos tender a tecnologías actuales como lenguajes de programación como *.Net, React, Node Js, Java* -por decir algunos-, *utilizar soluciones 100% cloud para poder interactuar mejor entre nosotros y*

con nuestros clientes, y tender al uso de soluciones probadas y con gran adopción, para permitirnos poder sumar nuevos recursos, o en el caso de nuestros clientes, permitirles tomar la operación cuando finalizamos nuestra labor. *Las herramientas de administración 100% cloud han sido una de las mejores decisiones que tuvimos para plantear nuestro stack tecnológico de administración y seguimiento de proyectos*. Estas herramientas además son compatibles con metodologías ágiles las cuales implementamos diariamente en **Kopernicus**.

- **¿Cómo impacta la inteligencia artificial en las empresas?**
- El mercado asegurador cuenta con un escenario próximo y con gran potencial para el uso de la inteligencia artificial debido a los procesos repetitivos y estandarizados que posee.



En **Kopernicus Tech**, desde nuestros inicios estamos implementando soluciones de RPA (automatización de procesos), *Chatbot* o procesos automatizados dado el escenario actual de la industria, y esto es solo el primer paso para adoptar la IA, en donde si podemos mejorar procesos estandarizados, claramente la IA tiene mucho para aportar en su potencial de discernir entre cambios o situaciones no convencionales.

En lo que respecta a IA, estamos trabajando con la *plataforma de Meta (Whatsapp)* para desarrollar procesos estandarizados y automáticos de atención, y con *ChatGPT* para llevar esto al próximo nivel.

La IA aportará mucho potencial a la industria de nuevo, por ser un sector de cientos de miles de operaciones recurrentes, las cuales hoy se pueden mejorar con procesos automatizados simples, y porque el costo operativo o de atención es uno de los principales componentes a atender en la industria para mejorar los costos y la atención al cliente.

La IA será disruptiva en la industria, no solo permitiendo a las aseguradas bajar sus costos operativos, sino permitiendo utilizar menos recursos para la atención de procesos u operaciones repetitivas.

Adicionalmente, la IA permitirá encontrar o resolver problemas de análisis o situaciones que hoy no son atendidas, como son fraudes o siniestros.

La IA junto al mundo Web3 (Blockchain, NFTs, Smart Contract) jugarán un rol fundamental en los próximos años, donde las compañías que sean pioneras y sepan adaptarse y adoptar estas nuevas tecnologías, serán los grandes ganadores del mercado.

En los últimos meses *estamos encarando un proyecto de asesor de seguros 100% basado en IA*, el cual permitirá lograr mejores tiempos de respuesta y permitir a los clientes resolver el 90% de sus inquietudes y necesidades en cualquier momento. Este proyecto no es un reemplazo de los asesores, es un complemento dado que los asesores hoy destinan un porcentaje muy grande a la administración, por no contar con herramientas o soluciones que dejen su tiempo para actividades de valor o comercialización.

La IA y el RPA son claves y tienen un potencial muy grande en la industria, dado sus procesos repetitivos y estandarizados, los cuales por falta de tecnología hoy soy manuales, pero con la posibilidad de la IA nos deja a un paso de lograrlo.

Por último es importante destacar que en nuestros últimos 6 meses, *hemos desarrollado soluciones sobre ChatGPT*, pero han surgido otras plataformas, lo cual evidencia el auge y el potencial de estas tecnologías.

- **¿Que opinión le merecen las redes sociales y cuál considera que son sus principales utilidades?**
- *Las redes sociales hoy en día son un aliado de las empresas que saben llevar y administrar las mismas, y*

se ha convertido en una pesadilla de aquellas que no la gestionan como se deben.

Si bien no tenemos el *expertise* ni el servicio de administrar las redes sociales de nuestros clientes, nos toca sufrir o comprender cómo las mismas se comportan cuando las compañías tienen problemas en sus servicios o plataformas, o cuando las cosas se hacen bien y los beneficios que esto trae.

También vemos como son el puente para promover nuevos productos o coberturas, dado que se puede direccionar una campaña y se puede medir el retorno.

El alcance y potencial de las redes sociales a veces se desconoce, pero un cliente o usuario que hable mal y no sea atendido a tiempo, se puede convertir en una bola de nieve.

No debemos descuidar que las redes sociales se han convertido en uno de los principales medios de interacción y comunicación. De hecho, son tan importantes y potentes las redes sociales que nos permiten segmentar, identificar y planificar el contacto, nos permiten también conocer características, cómo se mueven los visitantes o usuarios, qué tipo de preferencias poseen, entre otros, en resumen conocer mejor a nuestros clientes, usuarios o audiencia. Las redes sociales también son un gran generador de *leads* u oportunidades, y las empresas que trabajan con foco en los clientes, saben cómo capitalizar esto.

En relación al punto anterior, el generar *leads* nos trae también información de mercado, tasas de cierre, etc., lo cual es muy importante para tener el *timing* del mercado, por ejemplo, con precios o productos.

Siempre es bueno escuchar y poder llegar con más herramientas a los clientes, y las redes sociales poseen un potencial muy grande para esto.

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

- La tecnología sigue creciendo y el mundo sigue adoptando la misma para todos los aspectos, dado el valor agregado y el crecimiento que permite esto. Pero la tecnología cuando se junta con la información o con el análisis y explotación de la misma, es donde provoca realmente resultados diferenciales.

Vemos el mundo Web3 o descentralizado, como uno de los principales paradigmas a impactar en el mundo tecnológico.

Hoy la información se encuentra centralizada, no se explota o monetiza el potencial de la misma, y las compañías desarrollan capacidades que no son diferenciales y que tienen mucho esfuerzo de inversión y tiempo, y podrían reutilizar capacidades de terceros, más estandarizadas, por decirlo de alguna manera. Asimismo, la industria aseguradora es una industria que requiere de datos e información para poder desarrollar productos y servicios más a medida, más justos y lograr nuevas capacidades.

Para no extendernos en detalles, todos sabemos que *la industria aseguradora es una de las más desfasadas en adopción de tecnologías, siendo una de las que más dinero mueve*. Si la comparamos con una industria como la financiera, la brecha tecnológica es muy grande, y acá es donde vemos el potencial

- **¿Cuál es la situación en comparación con Latinoamérica?**

- Me gustaría mencionar que *la industria aseguradora en Argentina tiene bastantes retrasos si la comparamos con la región, y no estamos hablando sólo de tecnología, sino de procesos, productos y servicios.*

En la Argentina, desde hace décadas, lo cual es un abismo en términos de tecnología, no se han hecho inversiones o actualizaciones en plataformas de TI, lo cual hace que la gran mayoría de las compañías de seguros cuenten con soluciones CORE de negocio muy antiguas, sin potencial de generar nuevas capacidades, productos o negocios, y con costos operativos muy grandes.

Asimismo, las compañías en Argentina no han generado nuevos productos o soluciones de cara al mercado, lo cual si sacamos una foto de los productos de hace, por ejemplo, una década, son los mismos aun hoy en día en nuestro país.

En la región se ven compañías que crean varios productos nuevos al año, y no hablamos de una nueva cobertura,



estamos hablando de seguros que se complementan entre dos empresas (Asistencia al viajero + Seguros), por ejemplo, seguros basados en el uso de IoT (Internet de las cosas), lo cual permite entender cuándo y cómo se usa un bien, o monitorear los mismos para evitar fraudes o siniestros. También vemos a las compañías tradicionales abordar nuevos segmentos de negocios como la Salud, o asegurar eventos o situaciones que antes no tenían previstas, y esto se da claramente por la adaptabilidad que poseen las plataformas de negocios y sus sistemas para lograr esto.

Esta complejidad y escenario, es uno de los principales focos de trabajo que tenemos en Kopernicus Tech junto a nuestros clientes, colaborando con los mismos a generar y exponenciar el crecimiento a través de nuevos productos y servicios, dado que esta industria pelea generalmente por precio, en donde las compañías que generan valor o un diferencial, son aquellas que poseen mejores márgenes y rentabilidades. 📈

aacms
ASOCIACION ARGENTINA DE COOPERATIVAS
Y MUTUALIDADES DE SEGUROS

stop loss
bureau de reaseguros s.a.

rasa
Reaseguradores Argentinos SA

FINALLOSS S.A.
de Mandatos y Servicios

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

S&C Broker de Seguros

¡Nos mudamos!
Tenemos nueva Casa Matriz

Visítanos en:
Juana Manso 205 - Piso 5
PUERTO MADERO

ENCONTRAMOS EN:
PUERTO MADERO / CABA / BAHÍA BLANCA / CÓRDOBA / MONTEVIDEO / MIAMI / MADRID

www.scbrokerdeseguros.com

Juana Manso 205 - Piso 5 / +54 11 5263 7500

@scbrokerdeseguros

/SCBrokerDeSeguros

Nº de inscripción en SSN
1250

Atención al asegurado
0800-666-8400

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

SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

SANCOR SEGUROS dijo presente en el Foro Nacional de Seguros 2024



En el marco de los 65 años de la **Asociación Argentina de Productores Asesores de Seguros (AAPAS)**, se llevó a cabo la **19ª edición del Foro Nacional de Seguros** en el Yacht Club Puerto Madero (CABA), un evento encabezado por el Superintendente de Seguros de la Nación que contó con la participación de Organizadores y Productores Asesores de todo el país, así como de representantes de los diversos operadores del mercado.

Como es costumbre, **SANCOR SEGUROS estuvo presente como uno de los principales sponsors de la jornada**, que ofreció una nutrida agenda de actividades diseñadas para el aprendizaje dinámico, además de ofrecer un espacio propicio para el encuentro, la realización de contactos profesionales y el debate orientado al mejoramiento de la actividad de asesoramiento en seguros.

Dentro del cronograma se destacó la presentación de **AAPAS Campus - Atletas del Seguro**, con la participación de **Magui Aicega, jugadora olímpica de hockey**. La propuesta incluye talleres sobre LinkedIn, WhatsApp, Inteligencia emocional, retención y captación de clientes, negociación, planificación societaria y sucesoria para el PAS y análisis de casos prácticos.

Entre los temas abordados durante el encuentro estuvieron: el derecho de seguros en un entorno de cambios y sus desafíos, situación actual y tendencias del mercado de seguros, desarrollo sustentable del mercado asegurador, liderazgo y transformación, perspectivas económicas 2024, con disertantes de primer nivel.

De esta manera, **SANCOR SEGUROS** se hizo presente una vez más en este convocante evento que contó con la participación de todos los actores de la actividad aseguradora.

Experta en España: Productores disfrutaron la final de la Copa del Rey y visitaron el Bernabéu del Real Madrid



En una nueva edición del programa de fidelización de socios estratégicos de la aseguradora, **productores vivieron días soñados en Sevilla y Madrid**. Además, cenaron en el restaurante más antiguo del mundo junto al **CEO de la compañía, Horacio Santcovsky**.

La vibrante final de la **Copa del Rey** que reunió a la elite del fútbol español fue el broche de oro de una nueva edición del **Experta Full Experience**, el programa de experiencias únicas con el que la aseguradora reconoce a sus productores de toda la Argentina. En esta oportunidad, los ganadores del programa **Experta Full Experience viajaron a Madrid, España**, para disfrutar de un exclusivo itinerario que se realizó bajo el lema «Respiró fútbol» y que incluyó además una degustación en el restaurante más antiguo del mundo. Los productores seleccionados desarrollaron una agenda completa, con atracciones ligadas al deporte y momentos únicos, que se coronó el sábado 6 de abril cuando tuvieron el privilegio de presenciar la gran final de la competición histórica de España.

El itinerario se inició el jueves con una **cena de recepción y una degustación en el clásico restaurante madrileño «Casa Botín**», fundado en 1725 y que detenta el **Récord Guinness** por ser el más antiguo del mundo con sus puertas abiertas al público.

Al día siguiente, el **CEO de Experta Seguros, Horacio Santcovsky**, realizó con la comitiva un **tour privado en Ciudad del Fútbol de Las Rosas**, sede central de la Real Federación Española de Fútbol (RFEF). Luego almorzaron en el Estadio Metropolitano del Club Atlético de Madrid y la **exclusiva recorrida terminó en el mítico y mundialmente reconocido Estadio Santiago Bernabéu, del Real Madrid**. Los considerados socios estratégicos por **Experta** se trasladaron el sábado con un tren de alta velocidad hasta Sevilla, para asistir a la **final de la Copa del Rey**, que en esta nueva edición volvió a lucirse con los mejores condimentos del fútbol internacional.

Los ganadores del programa de fidelización **Experta Full Experience** palpitaron el cruce en el Estadio La Cartuja, entre el Athletic y Real Club Deportivo Mallorca. Finalmente, Athletic se impuso en la instancia de penales por 4 a 2.

Experta Full Experience es un programa de **Experta Seguros**, una de las mayores aseguradoras de la Argentina, destinado a **incentivar y ampliar su red de socios estratégicos**. Los productores que quieren ser parte de **Experta Seguros** pueden ingresar en: <https://www.experta.com.ar/productores>

Breves de Informe

HSBC acuerda la venta de su negocio en Argentina a Grupo Financiero Galicia por 550 millones de dólares



HSBC anunció el martes 9 de abril la decisión de vender su negocio en Argentina al Grupo Financiero Galicia. Este anuncio incluye la totalidad del negocio local que implica el Banco, Asset Management y las compañías de Seguros.

El monto de la negociación fue de 550 millones de dólares, aunque se informó que ese valor «se ajustará por los resultados del negocio y las ganancias o pérdidas de valor razonable de la cartera de valores de HSBC Argentina durante el período entre el 31 de diciembre de 2023 y el cierre de la operación».

Grupo Financiero Galicia es el grupo financiero privado más grande de Argentina, que brinda préstamos, inversión, seguros, asesoría y servicios digitales a corporaciones, empresas e individuos. Está presente en el país desde 1905 y tiene cerca de 9.500 empleados.

HSBC Argentina tiene una red de más de 100 sucursales, alrededor de 3.100 empleados y brinda servicios a cerca de un millón de clientes. En 2023, generó ingresos por 774 millones de dólares, reconoció 107 millones de dólares en cargos por pérdidas de crédito esperadas e incurrió en 428 millones de dólares de costos operativos, resultando en una utilidad antes de impuestos de 239 millones de dólares.

«Nos complace haber llegado a un acuerdo para la venta de HSBC Argentina. Esta transacción es otro paso importante en la ejecución de nuestra estrategia y nos permite centrar nuestros recursos en oportunidades de mayor valor en toda nuestra red internacional. HSBC Argentina es un negocio principalmente enfocado en el mercado doméstico, con una conectividad limitada con el resto de nuestra red internacional. Además, dado su tamaño, también genera una volatilidad sustancial en las ganancias del Grupo cuando sus resultados se convierten a dólares estadounidenses. Galicia está mejor posicionado para invertir y hacer crecer el negocio», destacó Noel Quinn, Group Chief Executive de HSBC.

«Seguimos comprometidos con México y Estados Unidos, y en brindar servicios a nuestros clientes internacionales a través de nuestra red global con nuestras capacidades líderes en operaciones bancarias», cerró.

Se espera que la venta se complete dentro de los próximos 12 meses, sujeta a la aprobación de los reguladores.

«Al final del período de transición, que esperamos se complete dentro de los próximos 12 meses, HSBC pasará a ser una compañía propiedad del Grupo Financiero Galicia, que continuará brindando servicios bancarios... Nuestro equipo trabajará estrechamente con el Grupo Financiero Galicia para ayudar a garantizar una transición fluida y la continuidad del servicio», comunicaron a sus clientes desde HSBC.

Términos financieros
Galicia adquirirá todos los negocios de HSBC Argentina que incluyen el Banco, Asset Management y Seguros, junto con US\$ 100m de la deuda subordinada emitida por HSBC Bank Argentina y en poder de otras entidades de HSBC, por una contraprestación de US\$ 550m, que se ajustará por los resultados del negocio, y las ganancias o pérdidas de valor razonable de la cartera de valores de HSBC Argentina durante el período entre el 31 de diciembre de 2023 y el cierre de la operación.
HSBC espera recibir la contraprestación de la compra en una combinación de efectivo, nota privada, y American Depositary Receipts (ADRs) de Galicia, representando los ADRs alrededor de la mitad de la contraprestación recibida, que representan menos del 10% del interés económico en Galicia.

Fe de Erratas

En la nota «La actualidad del Mercado desde la visión de los Productores Asesores de Seguros», publicada en la Edición N° 759 de Informe Operadores de Mercado, se menciona por error a la empresa LAG Productores. La denominación correcta es LAJ Productores, cuyo director y creador es el PAS Leandro Ariel Jorge. Corregimos el error en la nota digital que se puede leer en el siguiente link: <https://www.informeoperadores.com.ar/2024/04/10/la-actualidad-del-mercado-desde-la-vision-de-los-productores-asesores-de-seguros/>

Swiss Medical Seguros presenta a su nuevo Gerente Comercial, Hernán Puertas

Con la intención de continuar potenciando sinergias dentro del ecosistema del Grupo, Swiss Medical Seguros incorpora un nuevo Gerente Comercial del Canal Productores. Hernán Puertas se suma a la aseguradora como Gerente Comercial del Canal Productores, con una trayectoria de más de 25 años de experiencia en el mercado asegurador y en compañías de primer nivel nacional e internacional como Mercantil Andina, MAPFRE y RSA/SURA. Ha liderado áreas y equipos comerciales tanto en AMBA como en Interior y, en el marco de metodologías ágiles, se desempeñó como Project Manager del Segmento Empresas y ha participado como Product Owner en proyectos de Tecnología.



«El desafío es potenciar nuestro modelo de negocio para ser una compañía cada vez más ágil, con una propuesta de valor afín y relevante para nuestro canal de Productores, con procesos de mejora continua que nos habilite a amplificar nuestra red y posicionarnos entre las 10 primeras compañías de mercado», destaca Hernán.

Hoy llega a Swiss Medical Seguros con el desafío de liderar y potenciar el Canal de Productores para Seguros Patrimoniales, ART y Vida Colectivo.

Lanzamiento Seguro Integral de Escuelas: El nuevo producto de La Perseverancia Seguros que protege a las instituciones educativas



Se trata de una cobertura integral que busca garantizar la seguridad de estudiantes y personal, además de preservar las instalaciones escolares. En su constante plan de innovación y búsqueda por satisfacer las necesidades de la comunidad, La Perseverancia Seguros, compañía líder en el mercado con más de 118 años de trayectoria, presentó su nuevo producto: Seguro Integral de Escuelas, dedicado a garantizar la protección para las instituciones educativas.

La nueva cobertura integral abarca desde la seguridad de los estudiantes y el personal, hasta la preservación de las instalaciones escolares.

- Incendio o daños causados por fuego, humo, rayo o explosión, directo o indirectamente.
 - Los daños causados por el impacto de un vehículo terrestre o el que pudiera causar la caída de un avión.
 - Los daños materiales que pudiesen ocasionar a la vivienda una huelga, lockout, tumulto popular o un hecho vandálico o de malevolencia.
 - Robo de los bienes que se hallen en el lugar.
 - Daños o Pérdidas a consecuencia de: Incendio - Robo (excluido el hurto) - Accidente y/o Fallas por deficiencias en el suministro de la electricidad por parte de la distribuidora oficial.
 - Daños a cristales, como consecuencia de rotura o rajadura.
 - Daños al contenido general por la acción directa del agua cuando sean causados por filtración, derrame, desborde o escape como consecuencia de rotura en la instalación destinada a contener o distribuir el agua.
 - Cobertura para accidentes personales para alumnos y personal docente.
- Para más información y cotizar el Seguro Integral de Escuela, ingresar acá.

Prudential vendió su negocio en Argentina al Grupo ST

La multinacional Prudential anunció que llegó a un acuerdo con el Grupo ST -que abarca Life Seguros, Orígenes Seguros de Retiro, el banco BST, y GST Capital, entre otras empresas- para transferir el 100% de su negocio de seguros en Argentina. Prudential Seguros se estableció en Argentina el 16 de septiembre de 1998 y comenzó oficialmente su actividad comercial el 1º de marzo de 2000, con la apertura de las primeras agencias y la venta de las primeras pólizas de seguro de vida individual por parte de los profesionales Life Planner®.

Grupo ST S.A. es un holding especializado en la gestión de activos con más de 20 años de trayectoria en Argentina y en proceso de regionalizar las operaciones, dedicado a brindar soluciones financieras a medida para los sectores corporativos y de consumo.

«Prudential seleccionó a Grupo ST para transferir sus operaciones en Argentina, valorando su solvencia, experiencia, trayectoria, idoneidad y valores compartidos. Grupo ST aseguró la continuidad del negocio y el desarrollo del equipo actual, con el claro propósito de continuar un camino para hacer crecer el negocio y mejorar los servicios a sus clientes», señalaron en un comunicado.

La finalización de la transacción está sujeta a las condiciones de cierre habituales y se espera para el segundo trimestre de 2024. Por otra parte, la operación fortalece la posición de las compañías aseguradoras de Grupo ST en el mercado, consolidando el liderazgo en el segmento de seguros de vida y de retiro.

Allianz Argentina mejora el equilibrio entre la vida personal y laboral de sus colaboradores con el programa WOW «Ways of Working»



Hace ya tres años que la compañía impulsa este programa en todo el mundo para proponer una nueva forma de trabajar que permita un mayor bienestar para sus empleados y un menor impacto ambiental. En Argentina ya se han implementado medidas beneficiosas para el staff en relación a trabajo híbrido, salud y bienestar; capacitación, cultura y herramientas digitales.

La forma de trabajar y hacer negocios está cambiando. La tecnología y la digitalización se utilizan de maneras nunca conocidas, se necesitan avances sin precedentes en modelos de trabajo flexibles y la mejora continua de las habilidades para garantizar que la fuerza laboral esté lista para el futuro, sin mencionar un llamado más fuerte a la acción sobre salud mental y bienestar, equidad y sostenibilidad.

Es por eso que Allianz, empresa líder en seguros y servicios financieros, lleva adelante la implementación de su programa WOW «Ways of Working» por medio del cual redefine su forma de trabajo, priorizando una cultura de colaboración y empoderamiento en un entorno de trabajo flexible e híbrido; fomentando el aprendizaje continuo, el balance entre la vida personal y laboral; y el uso de herramientas digitales que ayudan a sus colaboradores a trabajar de manera más productiva.

A través del primer principio del programa, definido como «Trabajo híbrido y flexible», se establece un modelo de trabajo que busca garantizar el equilibrio entre la vida personal y laboral, reconociendo las necesidades individuales y priorizando el bienestar de los Allianzers (empleados/as).

El mismo consta de una mix de tres días de trabajo remoto y dos días de trabajo presencial en la oficina; la posibilidad de trabajar hasta 25 días hábiles al año en cualquier parte del mundo; flexibilidad horaria para ingresar a la oficina; viernes o lunes cortos (los empleados tienen la opción de trabajar los viernes de 8 a 14 o los lunes de 13 a 19 horas); 21 días de vacaciones corridos desde el ingreso a la compañía, cuatro días personales además de licencia para no gestantes; con el fin de acompañar a la familia en la llegada de un nuevo integrante; masajes en la oficina y suministro de frutas, cereales e infusiones para mantener una dieta balanceada y contribuir al bienestar.

Por otro lado, el segundo pilar denominado «Salud y Bienestar» busca mejorar la calidad de vida de los empleados, lo cual repercute en su productividad laboral y personal. En este aspecto, los empleados de la aseguradora cuentan con cobertura médica para ellos y su grupo familiar; un servicio de orientación profesional, confidencial y de acceso voluntario diseñado para prevenir y resolver situaciones de índole personal y/o laboral; un acuerdo con la red de gimnasios que alcanza a todos los empleados y sus familiares directos; sala de lactancia y jornada reducida post maternidad para las madres -además de licencia para no gestantes- con el fin de acompañar a la familia en la llegada de un nuevo integrante; masajes en la oficina y suministro de frutas, cereales e infusiones para mantener una dieta balanceada y contribuir al bienestar.

En el marco de una cultura de aprendizaje permanente -tercer pilar de WOW- Allianz prioriza el desarrollo académico y profesional de sus colaboradores, por lo que apuesta a su formación con apoyo para la concreción de estudios terciarios y universitarios; becas para estudios de posgrado; regalo de graduación; 14 días por año calendario en concepto de examen y 21 días en caso de carreras afines a la actividad del negocio y/o posición dentro de la compañía; clases de inglés durante la jornada laboral y acceso a plataforma de aprendizaje digital para abordar necesidades de capacitación puntuales de cada persona.

De esta manera, se desarrolla el cuarto principio del programa, denominado «Cultura». Por medio del mismo los empleados tienen la posibilidad de acceder a capacitaciones para el desarrollo profesional; a talleres y dinámicas sobre responsabilidad social corporativa; a charlas motivacionales y de gestión emocional en el ámbito laboral; a programas de desarrollo de liderazgo y también cuentan con oportunidades para participar de acciones de voluntariado.

Por último, y como el mundo cambia constantemente y la transformación digital empuja a personas y compañías a estar continuamente en movimiento, el pilar de «Herramientas digitales» del programa establece un modelo de trabajo que, gracias al desarrollo de la tecnología, aporta numerosas soluciones para una labor colaborativa, más productiva y eficiente, que respaldan las formas híbridas de trabajo, organizando la dinámica de los equipos tanto dentro como fuera de la oficina. El mismo se compone de espacios de oficina equipados con la tecnología adecuada para reuniones híbridas y el dictado de capacitaciones sobre el uso de nuevas herramientas digitales.

«La implementación de WOW no solo aborda los pilares fundamentales que influyen en el bienestar de nuestros Allianzers, sino que también impulsa

Breves de Informe

directamente los resultados del negocio. Esta iniciativa global refleja el compromiso de Allianz con el bienestar integral del staff y con la creación de un entorno propicio para el crecimiento y el éxito mutuo. A través de este programa, buscamos no solo aumentar el engagement, sino también fomentar una cultura organizacional innovadora, inclusiva y colaborativa. Además, algo muy importante para nosotros es que este nuevo modelo de trabajo se alinea con nuestra estrategia de reducción de huella de carbono y modelo de empresa sostenible. En Allianz, estamos convencidos de que, al priorizar el bienestar y el desarrollo de nuestro talento, estamos sentando las bases para un futuro sostenible y próspero para todos», concluye Alejandro Valeriani, director de People & Culture de Allianz Argentina.

Galicia Seguros presentó «Con Vos», su propuesta de valor para el canal de productores



Con el objetivo de brindarle un nuevo dinamismo al sector y bajo el concepto «Tenemos al mejor equipo para salir a la cancha», Galicia Seguros presentó Con Vos, su propuesta de valor para el canal de productores (PAS). Esta nueva propuesta fue presentada en un evento para productores y no sólo amplía la oferta, sino que les acerca un nuevo mundo de clientes, con el respaldo de grupo financiero más importante de la Argentina.

Fabián Kon, gerente general de Banco Galicia y Gonzalo Santos, gerente general de Galicia Seguros, abrieron el evento y dieron la bienvenida a los participantes. «Ya se siente el espíritu de equipo que está listo para empezar un nuevo campeonato. Para la compañía los seguros son fundamentales para cultivar vínculos a largo plazo y acercar su oferta de valor a los clientes», sostuvo Gonzalo Santos.

Por su parte Lucas Di Bin, gerente Comercial, Productores y Técnica, estuvo a cargo de la presentación de la propuesta de valor y destacó una de sus principales novedades: el «Programa de referidos», con beneficios financieros para los productores y sus clientes permitiéndoles ampliar su oferta con nuevos productos. De esta forma, Galicia Seguros sale al mercado como una compañía integrada para llevar adelante su propósito: «Que millones de personas se animen a más». Esta nueva propuesta apunta a sumar soluciones y servicios de seguros para los segmentos Pymes, Grandes Riesgos, Personas y Agro. A partir de la red de productores y de las sucursales del Banco y de NaranjaX, llegará a todo el país y a las economías regionales, claves para este desarrollo.

En el marco del evento también se presentó la nueva imagen de marca. Romina López Frontini, gerente de Marketing y Experiencia, contó que la misma funcionará como un capital clave para la comunicación con todos los públicos. «Uno de los principales desafíos que tuvimos fue el rediseño de la marca y hoy tenemos un símbolo, este nuevo ícono con un ícono que abraza, contiene y también es una ventana para mostrar todo lo que somos y tenemos para ofrecer. Estamos muy felices de haber llegado a esta nueva marca en tiempo récord», contó Romina.

Para Galicia Seguros la alianza con los productores es clave, ya que son sus socios estratégicos en este crecimiento.

La SSN se reunió con las Cámaras Aseguradoras para modificar el cálculo del IBNR



El 21 de marzo la Superintendencia de Seguros de la Nación se reunió con las cámaras que nuclean al mercado asegurador para conversar sobre posibles modificaciones al cálculo de la Reserva por Sinistros Ocurredos pero no Reportados (IBNR). En este espacio, los representantes de las cámaras aseguradoras brindaron sus opiniones sobre las nuevas metodologías de cálculo presentadas por la SSN.

Estas propuestas innovadoras están orientadas a lograr que la IBNR sea suficiente y representativa del contexto económico actual.

Este encuentro con las cámaras sienta las bases de un diálogo fecundo para definir los lineamientos para actualizar la normativa vigente.

Cursos gratuitos de Provincia ART para Abril 2024



Provincia ART, la aseguradora de riesgos del Grupo Provincia, confirmó su cronograma de capacitaciones gratuitas para abril, mes en que conmemora la Seguridad y la Salud en el Trabajo.

En ese sentido, se destacan «Riesgo Psicosocial: Prevención, Detección e Intervención», el lunes 15; «El rol del líder en la prevención de riesgos», el lunes 22; y «Manejo de residuos patológicos», el martes 30. Todas de 11 a 12:30 hs.

El calendario incluye también formaciones gratuitas del ciclo de Prevención Primaria como «Prevención de COVID19 en ámbitos laborales», el jueves 11; «Primeros auxilios», martes 16; «Prevención en trabajos en altura», el miércoles 17; y «Seguridad Vial: Tu rol en la vía pública», el martes 23; todas a las 11. Y «Prevención de Incendios», el miércoles 24; y «Reanimación Cardíaca Pulmonar», el lunes 29; ambas de 10 a 11:30 hs.

Por otra parte, continúa el ciclo exclusivo para Pymes con encuentros sobre «Documentación de Prevención FRE+RGL+RAR», el martes 9; «Resol 61/23: Trabajos en altura», el miércoles 10 y el lunes 29; y «Documentación de Construcción: Aviso de Obra y Programas de Seguridad», el jueves 18; las primeras dos a las 11 y el resto a las 10 y a las 14 hs.

Cabe destacar que, durante 2023, Provincia ART capacitó a más de 115 mil personas trabajadoras, en más de 44 mil cursos de 80 temáticas diferentes.

Para saber más

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

Seguros Rivadavia inaugura su Centro de Atención de San Juan



Tras su reinauguración, la Aseguradora abrió las puertas de su Centro de Atención de San Juan, ubicado en la calle Rivadavia 130 (Oeste). El local fue completamente remodelado y acondicionado para garantizar a sus asegurados, productores asesores de seguros, proveedores y otros públicos, la mayor comodidad, agilidad y bienestar para realizar aquellos trámites pertinentes.

Se trata de un edificio totalmente renovado, funcional, moderno y confortable, con acabados que responden enteramente a la identidad institucional. Con más de 300 m² distribuidos en dos plantas, alberga hasta dieciséis puestos de trabajo, una sala de reunión para doce personas, un comedor, un office, un baño para personas con capacidad reducida en planta baja y dos amplios baños en planta alta. La playa de estacionamiento tiene capacidad para siete vehículos.

En la construcción se utilizaron materiales de última generación, destacándose principalmente el uso más eficiente de la energía y los recursos necesarios para su funcionamiento.

«La presente reinauguración implica una forma de agradecer y seguir estando cerca de la comunidad sanjuanina que, desde hace más de 65 años, nos da la posibilidad de proteger su patrimonio, personal, comercial o profesional. Este cambio permite mantener un servicio integral de alta calidad para los clientes y el público en general, en un moderno y cálido ámbito de trabajo», destacaron en la compañía.

El pasado viernes 15 de marzo, se realizó un acto protocolar que contó con la presencia de autoridades municipales, consejeros, funcionarios, empleados y ex empleados de Seguros Rivadavia, productores de seguros, representantes de empresas de transporte aseguradas en Mutual Rivadavia y proveedores de la zona, entre otros.

El Superintendente de Seguros de la Nación se reunió con el Directorio de la Comisión Nacional de Valores (CNV)



En el marco de reuniones con autoridades de otros organismos para establecer una agenda común de trabajo, el **Superintendente y su equipo participaron de un encuentro en la CNV**. El pasado jueves 4 de abril, el **Superintendente de Seguros de la Nación, Guillermo Plate**, participó de una **reunión organizada por la Comisión Nacional de Valores (CNV)**.

En el encuentro estuvieron presentes el **presidente de la CNV Roberto E. Silva** acompañado por la **vicepresidenta, Patricia Boedo**, y los **directores Sonia Salvatierra y Fernando Moser**. Acompañaron al **Superintendente Plate** los **gerentes de Coordinación General, Valeria Hirschhorn, de Autorizaciones y Registro, Javier Cols, y de Evaluación, Juan Manuel Urdiroz**.

Se analizaron de manera conjunta temas de interés en común como el **régimen de inversiones de las compañías de seguros y las destinadas al sector Pyme**.

Estas sesiones de trabajo tienen por objetivo seguir impulsando la eficiencia y la transparencia, así como afianzar los vínculos de colaboración y cooperación bilaterales.

La SSN estuvo presente en el Foro Nacional de Seguros 2024



El encuentro coincidió con la celebración de los 65 años de la creación de la **Asociación Argentina de Productores Asesores de Seguros (AAPAS)** y reunió a los principales representantes del mercado asegurador.

El jueves 11 de abril, el **Superintendente de Seguros de la Nación, Guillermo Plate**, estuvo presente en la **apertura de la 19ª edición del Foro Nacional del Seguro, organizado por AAPAS**.

En el inicio de la actividad participaron el presidente saliente de la Asociación, **Sebastián Del Brutto**, su nueva máxima autoridad, **Nicolás Saurit Román** junto a la Presidente de la **Federación de Asociaciones de Productores Asesores de Seguros de la Argentina (FAPASA), Agustina Decarre**.

Guillermo Plate agradeció la invitación e hizo un especial reconocimiento a su equipo de trabajo por el compromiso en esta desafiante nueva etapa. En su discurso, mencionó los hitos de gestión del Gobierno Nacional, haciendo hincapié en la **importancia de mantener las cuentas ordenadas, el achicamiento del Estado y la libertad individual para incentivar la actividad privada**.

Enfatizó que **la SSN propone «menos regulación y más supervisión»**. En ese sentido, señaló que están agilizando trámites para facilitar la operatividad y eficiencia, simplificando los procesos e incorporando parámetros de análisis más inteligentes y precisos para supervisar.

«Estamos construyendo un marco normativo para lograr mayor certidumbre y estabilidad en el mercado y para el asegurado», señaló **Guillermo Plate**.

De la jornada participaron representantes de las principales Cámaras, compañías y demás integrantes del mercado asegurador, entre quienes se destacan: **Asociación Argentina de Compañías de Seguros (AACS), Asociación de Aseguradores Argentinos (ADEAA), Aseguradoras del Interior de la República Argentina (ADIRA), Asociación Argentina de Derechos de Seguros (AIDA), Asociación Civil de Aseguradores de Vida y Retiro de la República Argentina (AVIRA), y Federación de Comercio e Industria de la Ciudad de Buenos Aires (FECOBA)**.

Se desarrollaron temas de importancia central para el sector: el derecho de seguros en un entorno de cambios y sus desafíos, la situación actual y tendencias del mercado, desarrollo sustentable, desafíos 2024, perspectivas económicas, y liderazgo y transformación.

La participación de la Superintendencia en el evento refuerza el mensaje de **política de puertas abiertas, de reunirse con todos los sectores con el propósito del desarrollo del mercado asegurador**. Siempre con el foco en cumplir su tarea primordial que es la **supervisión para la protección de los asegurados**.

Breves de Informe

Catástrofes naturales en 2023 analizadas por Swiss Re



Las pérdidas aseguradas anuales globales por catástrofes naturales de más de 100 mil millones de dólares se han convertido en la norma. Lo mismo ocurrió también en 2023, el año más caluroso registrado. Por **Chandan Banerjee**, economista de catástrofes naturales, **Swiss Re Institute**; **Lucía Bevere**, analista senior de datos de catástrofes; **Hendri Garbers**, economista senior, **Swiss Re Institute**; **Balz Grollimund**, jefe de Cat Perils, **CUO P&C Reinsurance**; **Roman Lechner**, líder de investigación económica de P&C; **Andreas Weigel**, asegurador senior de agricultura, **CUO P&C Reinsurance**.

En 2023, las catástrofes naturales provocaron pérdidas económicas de 280 mil millones de dólares. De estos, 108 mil millones de dólares (40%) estaban cubiertos por seguros, por encima del promedio de los diez años anteriores de 89 mil millones de dólares.



El terremoto de Turquía y Siria fue el mayor desastre humanitario del año y se cobró cerca de 58.000 vidas. Con pérdidas aseguradas de 6.200 millones de dólares, fue también el evento más costoso del sector. Aun así, dada la baja penetración de los seguros en la región afectada, el 90% de todos los daños a la propiedad no estaban asegurados.



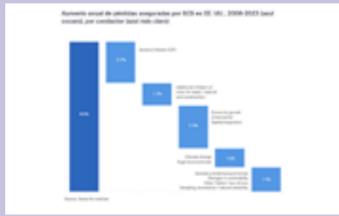
Doble carga. En relación con el PIB, estimamos que la carga de pérdidas de seguros por catástrofes se ha más que duplicado en los últimos 30 años. Y, extrapolando nuestra tasa de tendencia a largo plazo estimada del 5-7%, estimamos que la carga actual podría duplicarse en la próxima década. Hasta la fecha, el crecimiento económico, la urbanización y la consiguiente acumulación de activos que necesitan ser asegurados han sido los principales impulsores del aumento de las pérdidas. Hasta ahora, el impacto del cambio climático sobre las pérdidas ha sido pequeño. Sin embargo, a medida que el clima cambia, parece que la contribución de los fenómenos meteorológicos más frecuentes y severos a las pérdidas aumentará en el futuro.

«A medida que los peligros climáticos se intensifican debido al cambio climático, la evaluación de riesgos y las primas de seguros deben mantenerse al día con el panorama de riesgos en rápida evolución. Para garantizar un seguro de propiedad asequible y sostenible, no hay forma de evitar reducir el potencial de pérdidas. 2023, el año más caluroso registrado, demuestra cuán urgente es tomar medidas», señaló **Jerome Jean Haegeli**, economista jefe del grupo **Swiss Re**.

El principal impulsor de la acumulación de pérdidas aseguradas en 2023 fue la frecuencia de los eventos: el año pasado hubo 142 catástrofes que provocaron un nuevo récord de pérdidas aseguradas. La categoría de catástrofes de más rápido crecimiento son los eventos de gravedad media, que definimos como acontecimientos que causan pérdidas de entre 1.000 y 5.000 millones de dólares. Debido a la frecuencia de los eventos, las pérdidas aseguradas globales anuales (ajustadas a la inflación) de más de 100 mil millones de dólares se han convertido en estándar. Esto ocurre incluso en ausencia de un evento importante con pérdidas máximas, como un ciclón tropical, que puede provocar pérdidas mucho mayores, particularmente cuando una tormenta azota un área urbana de alta población y concentración de valor de activos. Pensemos en el huracán Ian en 2022, que causó pérdidas por más de 60 mil millones

de dólares cuando tocó tierra en el oeste de Florida como tormenta de categoría 4.

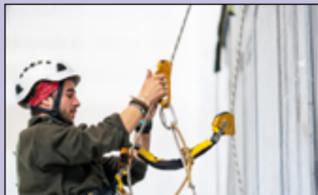
Foco en las tormentas convectivas severas. Dentro de la categoría de «eventos de gravedad media» se encuentran las tormentas convectivas severas (SCS). Después de los ciclones tropicales, los SCS se han convertido colectivamente en el segundo peligro con mayores pérdidas. En 2023, las pérdidas aseguradas por SCS ascendieron a 64 mil millones de dólares, un nuevo máximo. La mayoría de las pérdidas (85%) del año pasado se originaron en Estados Unidos, pero actualmente las pérdidas están creciendo más rápidamente en Europa, donde han superado los 5 mil millones de dólares en cada uno de los últimos tres años, siendo las tormentas de granizo el principal factor.



Separando los diferentes contribuyentes a las pérdidas de SCS en Estados Unidos durante los últimos 15 años, y después de ajustar por inflación, encontramos que la mayor parte del crecimiento de las pérdidas ha sido impulsado por factores relacionados con el crecimiento económico. Los aumentos de costos en el sector de la construcción son otro factor que genera pérdidas, al igual que los efectos del cambio climático, aunque existen muchas incertidumbres en torno a este último, y los impactos varían según el peligro y entre regiones.

La evaluación de riesgos y las primas de seguros deben mantenerse al día con los panoramas de riesgos y las tendencias de pérdidas en rápida evolución. El funcionamiento del mercado de seguros requiere que las primas sean proporcionales al riesgo subyacente, pero a medida que las pérdidas siguen aumentando, las tasas más altas por sí solas no serán suficientes. Además, las primas más altas hacen que los seguros sean menos asequibles. Por lo tanto, también se necesitan acciones de adaptación, como hacer cumplir los códigos de construcción y construir barreras de protección contra inundaciones, y medidas de mitigación para reducir el tamaño de las pérdidas o prevenirlas. Esto ayudará a reducir los costos de proporcionar seguros, un beneficio que se puede trasladar a los consumidores a través de primas más bajas.

La SSN y SRT autorizan a operar a Paraná Aseguradora de Riesgos del Trabajo Sociedad Anónima



En Resolución Conjunta –RESFC-2024-I-APN-SSN#MEC– del 11 de abril, publicada en el Boletín Oficial del viernes 12 de abril, el **Superintendente de Riesgos del Trabajo, Cdr. Gustavo Morón**, y el **Superintendente de Seguros de la Nación, Dr. Guillermo Plate**, resolvieron conformar el **acto constitutivo de la entidad Paraná Aseguradora de Riesgos del Trabajo Sociedad Anónima**.

A través del Artículo 1º **la autorizan a operar en seguros de Riesgos del Trabajo** con el régimen de alícuotas que luce en el Expediente EX-2022-92292468-APN-GA#SSN, en los términos del artículo 26, apartado 1, de la Ley N° 24.557, y sus modificaciones, y del artículo 2º, inciso a), de la Ley N° 20.091.

Por otra parte, **hacen saber a Paraná Aseguradora de Riesgos del Trabajo Sociedad Anónima que deberá dar cumplimiento con lo dispuesto en el punto 8.1.2. del Reglamento General de la Actividad Aseguradora** (t.o. Resolución SSN N° 38.708 de fecha 6 de noviembre de 2014, y sus modificatorias y complementarias) y que, una vez producida la inscripción en el Registro de Entidades de Seguros de la Superintendencia de Seguros de la Nación, deberá comunicar la fecha de inicio de las operaciones.

Además, **Paraná Aseguradora de Riesgos del Trabajo Sociedad Anónima** deberá tener en cuenta lo dispuesto en el artículo 48, inciso a) de la Ley N° 20.091, y **deberá informar cualquier cambio que se produzca, planificado o no, tanto en el Plan Comercial como de la estructura técnico funcional** presentada en los expedientes citados en el Visto de la presente resolución.

La Superintendencia de Riesgos del Trabajo fiscalizará que, al inicio de las operaciones de Paraná Aseguradora de Riesgos del Trabajo Sociedad Anónima, se encuentren cumplimentadas las observaciones realizadas.

Texto completo RESFC-2024-I-APN-SSN#MEC



profile
profile

GRAND BRIZO LA PLATA HOTEL

Cinco estrellas en el corazón de La Plata



presencia imponente y distintiva en el paisaje urbano. Desde su fachada hasta su diseño estructural, contribuyen a crear una experiencia visualmente impactante que deja una impresión duradera en quienes lo visitan.

Su iluminación cuidadosamente diseñada es realizada por la elección de las lámparas que desempeñan un papel crucial en la ambientación, creando una atmósfera acogedora y sofisticada en todo el hotel.

El jardín exterior -con una importante variedad de plantas importadas- añade belleza al entorno, conectando con la naturaleza en un espacio elegante y distinguido.

El Hotel se distingue por su firme compromiso con la inclusión, ya que su diseño accesible

Concepto
El Hotel Grand Brizo La Plata, que fue inaugurado el 19 de febrero de 2019, nació con la misión de ofrecer una experiencia de hospedaje premium. Situado en el corazón histórico de la ciudad, en la Avenida 51 N° 715 y Calle 9, frente al Teatro Argentino y a pocos pasos de la Plaza Moreno, el Palacio Municipal y la emblemática Catedral, el proyecto tuvo un fuerte eje en el impulso al denominado turismo de convenciones, actividades académicas y congresos, que crece año a año.



Instalaciones

Esta imponente propiedad, situada en el eje fundacional de la ciudad, fue proyectada por el arquitecto **Eduardo Crivos** y se construyó entre el 2013 y 2017, originalmente para el Colegio de Médicos de la Provincia de Buenos Aires.

Dispone de 14 pisos, y posee entre sus instalaciones, que destacan por su modernidad, un auditorio con capacidad para 400 personas y 5 salas de conferencias. Un **Health Club** conformado por un gimnasio con equipamiento de última generación y pista de running en altura, piscina cubierta, solarium, sala de masajes & tratamientos de SPA.

Pertenece al portafolio de **Álvarez Argüelles Hoteles**, grupo hotelero nacional que lidera el mercado en Argentina.



ficha técnica

NOMBRE	GRAND BRIZO La Plata Hotel
DOMICILIO	Av. 51 Nro. 715 (y Calle 9) La Plata - Buenos Aires, Argentina
TELÉFONOS	0810 345 7600 (Reservas desde Arg.) (+54 11) 3984 8065 (Reservas Exterior) (+54 9) 223 437 5607 (WhatsApp)
ESPECIALIDAD	Hotel 5 Estrellas
VARIOS	14 Pisos. 100 Habitaciones. Tierra Restaurante & Patisserie. Cielo Sky Bar. Health Club (Gimnasio, Pista de Running, Piscina cubierta, Solarium, SPA). Auditorio para Eventos (capacidad 400 personas) y 5 Salas de Conferencias.



incluye no solo rampas, sino también una amplia gama de servicios e instalaciones diseñados para garantizar que todos sus huéspedes se sientan bienvenidos y atendidos.

Habitaciones

El hotel cuenta con 100 habitaciones modernas y espaciales, que han sido cuidadosamente diseñadas con un enfoque claro en la funcionalidad.

Se dividen en cuatro categorías: **Comfort** (30 m²), **Superior** (34 m²), **Junior Suite** (36 m²) y **Suite Grand Brizo** (67 m²), las cuales incluyen sistema de climatización individual, cerraduras electrónicas de proximidad, Smart TV de 32", cafetera Nespresso, conexión Wifi gratuita, caja de seguridad, ventanas con aislamiento acústico y térmico, entre otros servicios. ➡

Elegancia, confort y excelencia en una experiencia premium



Tierra Restaurante & Patisserie cuenta con capacidad para 70 personas. Su cocina moderna está a cargo del Chef Ejecutivo Luciano Ratti y el Sub-Chef Matías Pozzer. Sus variadas propuestas para el almuerzo y cena realzan los sabores de nuestra tierra, en un ambiente cálido y cuidado. También resulta el lugar ideal para los encuentros luego de la oficina o para disfrutar de un café en pleno centro de la ciudad.

Su Menú ofrece **Entradas** como *Velo mediterráneo; Tartar de pulpo, palta y remolacha con aceite de col; Provoleta con hongos, tomates asados y pesto de rúcula; Ajo blanco con palta y crocante de langostinos.*

Entre la gran variedad de **Platos Principales**, sobresalen la *Pesca del día con terciopelo de arvejas, menta y manteca cítrica; Entraña de ternera a la plancha con millojas de papa y lardon con salsa de morrón rojo; Ojo de bife grillado, cremoso de papa, espárragos asados y gremolata; Vacio cocido en baja temperatura (12 hs) con*



→ Huéspedes

Es la opción perfecta para quienes buscan disfrutar de momentos de esparcimiento y descanso durante su visita a la ciudad, consolidándose como el destino predilecto para aquellos viajeros que la visitan por placer o por motivos laborales. **Grand Brizo Hotel** constituye un refugio para aquellos que valoran la elegancia, la comodidad y la excelencia en cada detalle de su experiencia hotelera.

Entre los visitantes que eligen **Grand Brizo Hotel** se encuentran parejas que buscan vivir experiencias románticas llenas de encanto y privacidad, así como familias que proyectan descanso y diversión en una ciudad con múltiples atractivos. Además, no podemos dejar de mencionar a aquellos que asisten a los emocionantes recitales en el *Estadio Único*, encontrando una opción ideal para su estadía.



Gastronomía

El hotel cuenta con dos exclusivos espacios gastronómicos: **Tierra Restaurante & Patisserie**, y **Cielo Sky Bar**.



papas triple cocción y salsa criolla; Cappellaccio de espinaca, pesto de tomate y provolone con crema de ajo y lima; Lasagna tierra; o el Risotto de cebada, vegetales baby y lima.

El momento dulce llega de la mano de exquisitos **Postres** como *Grecia* (chocolate, nueces, higos); *Buzios* (cacao, lima y jazmín); *Hawaii* (coco, chocolate y nuez); o *Cairo* (chocolate blanco, frutilla y rosas).

Cielo Sky Bar, ubicado en el Rooftop del hotel, recibe a sus comensales con una innovadora carta que incluye ingredientes botánicos y mezclas de especias exóticas, una amplia variedad de tragos que invitan a salir de la zona de confort de la coctelería clásica. Dentro de sus originales propuestas, es posible encontrar desde el *Green Gin Tonic* y *Pura Tierra*, hasta un menú de tapas de autor, como *Mini empanadas de hongos portobellos* y queso brie, y *Baos de cerdo agri dulce*.

Negocio

Bel Air es la nueva propuesta en el distinguido

barrio de Recoleta de **Álvarez Argüelles Hoteles**, el cual prontamente abrirá sus puertas.

En su estrategia de expansión, planean llegar a más ciudades del país, como Córdoba, Iguazú y Bariloche. Y se encuentran evaluando oportunidades para llevar la marca más allá de las fronteras argentinas. 📍



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

Cinzia Cerini

Soltera - 32 Años - Signo Escorpio (05-11-1991)

Jefe de Oficina Comercial - Sucursal Parque Leloir- en S&C Broker de Seguros

● **UN HOBBY**

Wakeboard

● **LA JUSTICIA**

Injusta

● **SU MAYOR VIRTUD**

La alegría

● **UN RIESGO NO CUBIERTO**

Prepagas accesibles para adultos mayores a 65 años (jubilados)

● **LA SEGURIDAD**

Lo más importante

● **AVIÓN O BARCO**

Avión

● **VESTIMENTA FORMAL O INFORMAL**

Formal

● **UN SER QUERIDO**

Mi mamá

● **ACTOR / ACTRIZ**

Leonardo DiCaprio y Meryl Streep

● **UNA ASIGNATURA PENDIENTE**

Vivir en otro país

● **NO PUEDO DEJAR DE TENER...**

Amigos

● **LA MUERTE**

Parte de la vida

● **LE TENGO MIEDO A...**

Los puentes

● **MI MODELO PREFERIDO ES**

Niki Lauda

● **EL PASADO**

Irreversible

● **EL MATRIMONIO**

Irrelevante

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

Las tardes andando en bici con mis amigos del barrio

● **ME ARREPIENTO DE**

Nada, todo es aprendizaje

● **SU RESTAURANTE FAVORITO PARA CENAR**

Osaka

● **TENGO UN COMPROMISO CON...**

La vida

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

No

● **LA CORRUPCIÓN**

Repulsión

● **UN PERSONAJE HISTÓRICO**

René Favaloro

● **EN COMIDAS PREFIERO...**

El asado

● **¿QUÉ COSA NO PERDONARÍA NUNCA?**

La mentira

● **EL LUGAR DESEADO PARA VIAJAR**

Sudáfrica

● **DIOS**

Fundamental

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

La lealtad

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

La felicidad (Gabriel Rolón)

● **UNA CANCIÓN**

Shallow

● **ESTAR ENAMORADO ES...**

Maravilloso

● **ESCRITOR FAVORITO**

Gabriel Rolón

● **LA MENTIRA MÁS GRANDE**

Ninguna que recuerde



● **UN PROYECTO A FUTURO**

Formar una familia

● **EN DEPORTES PREFIERO...**

La Fórmula 1

● **PSICOANÁLISIS**

Valioso

● **LA CULPA ES DE...**

Nadie

● **UN MAESTRO**

Patricia Marandet (mi tía)

● **LA INFLACIÓN**

Real y palpable

● **EL HOMBRE IDEAL**

No existe

● **RED SOCIAL PREFERIDA**

Instagram

● **MI PEOR DEFECTO ES**

Honestidad bruta

● **MI MÚSICO PREFERIDO ES...**

Freddie Mercury

● **UN FIN DE SEMANA EN...**

París

● **SU BEBIDA PREFERIDA**

Soda

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

La sonrisa

● **EL CLUB DE SUS AMORES**

Mi familia y los animales

● **EL PERFUME**

You - Armani

● **SI VOLVIERA A NACER, SERÍA**

Actriz

● **LA INFIDELIDAD**

Relativa

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

En ningún proyecto en el que me vea involucrada en un problema

● **EL AUTO DESEADO**

Ferrari

● **EL FIN DEL MUNDO**

El ser humano

● **UNA CONFESIÓN**

Ninguna

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

Fumar

● **LA TRAICIÓN**

Imperdonable

● **EN TEATRO**

Hermoso

● **UN SECRETO**

Sin respuesta, ya no sería un secreto

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

Mejor película: Oppenheimer, Peor película: Creed 3

● **EL DÓLAR**

Moneda mundial

● **EL GRAN AUSENTE**

Dios

● **NO PUEDO**

Traicionar mis valores

● **MARKETING**

Imprescindible

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

Un libro

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

Meditación

● **DE NO VIVIR EN ARGENTINA...**

● **¿QUÉ LUGAR DEL MUNDO ELEGIRÍA?**

España - Madrid

CARA
a
CARA

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

