Año 32 - Nº 769

Buenos Aires, 2º Quincena Agosto 2024

Crédito y Caución
COMPAÑIA DE SEGUROS

informe
operadores de mercado

www.creditoycaucion.com.ar

Entrevista a Daniel González Girardi y Daniel Gallegos

Presidente y Director de Zen Brokers

«La Unión hace la Fuerza»

PRESENTE Y PROYECCIÓN DE ZEN BROKERS

Entrevista a *Daniel González Girardi - Daniel Gallegos*

Zen Brokers se posiciona como «Facilitadores del Crecimiento»

Zen Brokers es una Red de Productores Asesores de Seguros desarrollada con el objetivo de impulsar el crecimiento sustentable de todos sus miembros, y la misión de generar un producto en donde sus capacidades y la de los PAS actúen de forma colaborativa y complementaria, con el fin de iniciar un proceso que denominan «Desarrollo Compartido». Bajo el slogan «La Unión hace la Fuerza», Zen Brokers tiene como accionistas a cinco socios de destacada trayectoria en el mercado -Bollini; G & A; González Girardi; Centro Asegurador Norte; y Risk Group Argentina- y opera en forma directa con más de 20 Aseguradoras del mercado. Los pilares de su oferta de valor radican en la capacitación, el mentoring y el coaching.

Gallegos - González Girardi. *«Entendemos que la planificación estratégica a largo plazo será clave para el futuro del Brokerage, y en Zen lo venimos haciendo desde el primer instante de su creación. El desarrollo del productor está en el centro de dicha planificación...»*

Daniel Gallegos -Director- y Daniel González Girardi -Presidente- de ***Zen Brokers***, dan su visión sobre el Brokerage de Seguros y desarrollan la propuesta del espacio para los Productores Asesores.

- ¿Qué es *Zen Brokers* y por qué se consideran «facilitadores del crecimiento»?

- Los socios fundadores de **Zen** detectamos que luego de la pandemia surgía una nueva economía basada en un concepto de 'Inclusión y Colaboración' con el fin de enfrentar los desafíos vinculados con la Revolución del Conocimiento y la Revolución Tecnológica.

A tal fin, decidimos crear un espacio donde los productores de seguros que quisieran 're-evolucionar' en este nuevo contexto, pudiesen hacerlo con la plena confianza de sentirse apoyados por una organización que les facilite el acceso al conocimiento y la tecnología.

Si bien somos organizadores desde el punto de vista formal, ***nos consideramos «Facilitadores del Crecimiento»*** porque nuestra misión es ***generar un producto en donde las capacidades nuestras y la de los productores actúen de forma colaborativa y complementaria***, con el fin de iniciar un proceso que denominamos ***«Desarrollo Compartido»***. ➤➤

- ¿Quiénes forman parte de la Red de *Zen Brokers* y cómo ha sido su desarrollo y evolución a través del tiempo?

- **Zen Brokers** tiene como accionistas a cinco socios de destacada trayectoria en el mercado:

- ***Bollini Asesores de Seguros.***
- ***G & A Asesores de Seguros.***
- ***González Girardi & Asociados.***
- ***Centro Asegurador Norte | Broker de Seguros.***
- ***Risk Group Argentina.***

Los cinco socios, «nacidos y criados» en la gran familia del seguro, conformamos **Zen Brokers** bajo el *Slogan «La Unión hace la Fuerza».*

- ¿Cuáles son los beneficios concretos que brinda a los Brokers que la integran y cuáles son sus objetivos? ¿Por qué *«La Unión hace la Fuerza!»*?

- Tenemos tres tipos de servicios orientados a facilitar el crecimiento:

- ***Botón A - Facilitador:*** Es el servicio tradicional de Organizador y trabajamos con más de 20 aseguradoras, donde en muchas de ellas tenemos una posición de liderazgo.

- ***Botón B - Facilitador + Desarrollo Compartido:*** Aquí le ofrecemos al productor de seguros la posibilidad de requerir el acompañamiento de un experto, en Patrimoniales Pymes, Patrimoniales Corporativo, Vida, Caución, Agro o negocios masivos, durante todo el proceso de venta, inclusive en lo que se refiere al contacto con el cliente.

- ***Botón C - Facilitador + Desarrollo Compartido Full:*** Al servicio ofrecido en el Botón B se le agrega el acompañamiento durante todo el desarrollo del negocio y post venta.

- ¿De qué manera opera y se relaciona *Zen Brokers* con las Compañías de Seguros?

- ***Operamos en forma directa con más de 20 Aseguradoras del mercado*** y, en su gran mayoría, hemos aprovechado el peso que tiene cada socio en algunas de ellas, de forma tal de poder establecer desde el inicio de la relación un vínculo fuerte con las aseguradoras.

- ¿Qué es *Zen Life*, a quiénes está dirigido y qué herramientas brinda?

- Venimos observando con muchas atención en distintos foros en Iberoamérica, en los que hemos participado como *Speakers* o invitados, ***la creciente preocupación por los temas vinculados con la longevidad*** y las oportunidades que genera mediante la aparición de la ***Silver Economía***. Por este motivo, y porque entendemos que el cliente de seguros se debe mirar en forma integral, es que ***hemos lanzado esta nueva unidad de negocios.***

A tal fin, destinamos una especialista que se encarga de la unidad de negocio y hemos buscado apoyo en una Organización que nos presta el soporte en materia de capacitaciones de los productores que se suman a este proyecto.

Estamos convencidos que, en los próximos 5 años, esta unidad de negocios nos va a reportar muchas satisfacciones.

- Desde *Zen Brokers*, ¿cuál es la visión que tienen de la situación actual del mercado y cuáles son sus expectativas a futuro?

- Sin dudas, ***la situación del mercado es delicada en función de los problemas de liquidez y solvencia***, motivo por el cual esperamos una mayor concentración del mercado, la cual estamos convencidos que beneficiará a muchas de las aseguradoras con las cuales **Zen** tiene fuerte presencia.

> « Creemos firmemente en los beneficios de la transformación digital, y que el productor tiene que sumarse sin dudarlo »

- ¿Qué reflexión hacen sobre el rol del Productor Asesor de Seguros y su adaptación a un mundo y una actividad aseguradora cada vez más digitalizada?

- En tal sentido, ***creemos firmemente en los beneficios de la transformación digital, y que el productor tiene que sumarse sin dudarlo.*** Lo que observamos al comparar los costos de acceso y la calidad de los productos de tecnología que tienen disponibles los productores en relación a ambas variables en España, nos preocupa.

Con la idea de propiciar una mejora en este sentido, ***estamos trabajando con gente de España con experiencia en el mercado de soluciones tecnológicas para corredores***, y divulgando entre los principales referentes del mercado local, cuáles han sido las acciones realizadas en aquel mercado para crear las condiciones ***para que*** »

▲Delia Rimada, *Directora de Informe Operadores de Mercado, junto a* Daniel González Girardi *y* Daniel Gallegos, *Presidente y Director de Zen Brokers.*

➵ ***los productores accedan a herramientas que administren datos más eficientes y eficaces.*** Entendemos que nuestra misión, además de ayudarles a realizar más y mejores negocios a nuestros productores clientes, es contribuir a mejorar nuestro mercado.

- ¿Qué importancia asignan a la capacitación y qué herramientas brindan a los Productores en este sentido? ¿Cuáles son las habilidades y capacidades que debe desarrollar un PAS?

- El pilar de nuestra oferta de valor es la capacitación, el mentoring y el coaching, y a tal fin realizamos acciones que nos permiten poner en práctica estas propuestas de valor. ➵

Innovación y Compromiso al servicio de nuestros Productores de Seguros

FEDERACION PATRONAL SEGUROS S.A.

www.fedpat.com.ar

SSN | SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACION | www.argentina.gob.ar/ssn | Departamento de Orientación y Asistencia al Asegurado 0800-666-8400 | N° de inscripción SSN Rubro Ramos Generales 726

informe operadores de mercado

Publicación especializada de aparición quincenal

AÑO 32 / Nº 769 - Agosto 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. Aníbal Cejas.
Dra. Gabriela Álvarez.

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

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

INTĒGRITY SEGUROS

Protegé lo que más valorás.

Encontranos en
integrityseguros.com.ar

Nº de inscripción en SSN 720 | Atención al asegurado 0800-666-8400 | **Organismo de control** www.argentina.gob.ar/ssn | SSN | SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

Seguros ORBIS

TENEMOS
UN SEGURO
PARA CADA NECESIDAD

#ESTÁSSEGUROESTÁSTRANQUILO

SERVICIO DE ASISTENCIA AL ASEGURADO: La compañía de seguros dispone de un Servicio de Atención al Asegurado que atenderá las consultas y reclamos que presenten los tomadores de seguros, asegurados, beneficiarios y/o derechohabientes. En caso de que el reclamo no haya sido resuelto o que haya sido denegada su acisión o desestimado, total o parcialmente, podrá comunicarse con la Superintendencia de Seguros de la Nación por teléfono al 0800 666 8400, correo electrónico a denuncias@ssn.gob.ar o por formulario web. El servicio de Atención al Asegurado está integrado por: RESPONSABLE: (Raul Normando oreno) SUPLENTE: (Sebastian Roberto García Sturzenegger y Sergio Muñoz Cords).

WWW.ORBISEGUROS.COM.AR

Nº de inscripción en SSN 0293 | Atención al asegurado 0800-666-8400 | Organismo de control www.argentina.gob.ar/ssn | SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

➸ Algunos ejemplos de capacidades que debe desarrollar un PAS tienen relación con temas como ser:

- Cómo emprender nuevas oportunidades de negocio.
- Cómo relevar y analizar riesgos.
- Profundizar o adquirir conocimientos de productos.
- Entender los secretos del proceso de negociación y cierre de ventas.

Algunas de ellas se adquieren con capacitación, otras con *coach* y otras con mentoreo. ***En Zen nos ocupamos de las tres instancias, las cuales son la base de la Re Evolución Profesional*** que permite el desarrollo del negocio que propone **Zen** a sus Productores.

- ¿Cuáles son los principales problemas que enfrentan actualmente los PAS y Brokers? ¿Qué estrategias desarrollan desde *Zen Brokers* para generar nuevas ventas?

- El principal problema, al menos desde el punto de vista comercial, que vemos que enfrentan los productores es ***contar con las herramientas necesarias para crecer y diversificar sus carteras.*** A tal fin, disponemos de ***un especialista en «Desarrollo Comercial» enfocado en el negocio de Comercio e Industrias***, el cual tiene conocimiento y experiencia en temas comerciales, marketing y técnico asegurador, que los ayuda a realizar una planificación comercial de prospectos, la cual incluye en primer término, un análisis ambiental, para luego derivar en acciones de prospección, las cuales siempre tienen el apoyo de *mentoring* y *coaching* de nuestro especialista. ***Una vez concretada la prospección, nuestro experto acompaña en todo lo que el productor necesite para cerrar el negocio.*** Un modelo similar lo aplicamos para el desarrollo de la cartera de vida.

- ¿Qué ramos brindan actualmente mayores oportunidades de crecimiento y cómo ven el futuro de la intermediación de seguros?

- Una de nuestras especialidades, gracias al aporte que nos hace nuestro socio **Risk Group**, es el negocio de ***Energía***, y allí entendemos que tenemos mucho para crecer y lo estamos haciendo con acuerdos y lazos comerciales con productores referentes en las zonas donde se desarrollan estas actividades, siendo nuestra responsabilidad darle el apoyo y soporte para concretar la meta del «Desarrollo Compartido» entre nuestro PAS representante en la zona y **Zen**. ***Estamos convencidos de que este nicho será el que empuje el desarrollo del país*** y, por lo tanto, contando con las ventajas competitivas que disponemos en **Zen**, ***será una enorme oportunidad de negocios.***

Entendemos que ***la planificación estratégica a largo plazo será clave para el futuro del Brokerage***, y en **Zen** lo venimos haciendo desde el primer instante de su creación. El desarrollo del productor está en el centro de dicha planificación, es por eso que invitamos a nuestros colegas a sumarse a este viaje, y así convertir los desafíos y amenazas a las que se enfrentan, en verdaderas oportunidades de desarrollo. Sin duda, ***«La Unión hace la Fuerza».***

LIBRA SEGUROS

Somos el seguro
para que avances
con actitud.

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

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

Nº de inscripción en SSN **0852** | Atención al asegurado 0800-666-8400 | **Organismo de control** www.argentina.gob.ar/ssn | SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

Opinan *Sebastián Galletto / Fabián Molina / Ariel Tajman*

Protegiendo la carga en tiempos inciertos

La industria aseguradora del transporte enfrenta un panorama complejo marcado por la volatilidad del mercado y la desaceleración económica. Sin embargo, las empresas líderes aseguran mantener un crecimiento positivo y buscan adaptarse a las nuevas demandas del sector. Nos acompañaron en este análisis Sebastián Galletto, CEO del Grupo Assekuransa; Ariel Tajman, Gerente Comercial de Hanseatica; y Fabián Molina, Encargado de Suscripción de Transporte de Sancor Seguros.

Escribe **Lic. Aníbal Cejas**

En términos generales, los ejecutivos aseguraron que ***se observa una evolución favorable de la prima de seguros dentro del sector de transporte.*** Aún así, **Sebastián Galletto, *CEO del Grupo Assekuransa***, comentó: *«Los últimos años fueron de mucha volatilidad.*

En la primera mitad de 2024 es notoria la baja en todos los indicadores: volumen de prima, cantidad de certificados y promedio de prima por póliza. El principal factor que influye en este resultado es la baja en las operaciones de comercio exterior».

Por su parte, **Ariel Tajman, Gerente Comercial de Hanseatica**, consideró: *«El desempeño del ramo es positivo y no se observa un alto nivel de siniestralidad. Al igual que en la mayoría de los negocios del sector, se ve una tendencia a la competencia por tarifas.*

La performance ha sido positiva, con un primaje que buscó crecer intentando acompañar parámetros propios de la inflación y el promedio de mercado.

La recuperación económica mundial luego de la pandemia generó un crecimiento que se desaceleró en 2023 al registrar un crecimiento de 2,6%. Latinoamérica en específico registró una desaceleración en su economía con un crecimiento en 2023 del 2,2% (43% menos que en 2022). Los principales hechos que marcaron este comportamiento fueron la inflación a través del aumento en las tasas de interés, restricción de acceso al financiamiento, estancamiento en el comercio y cambios de dirigentes en los gobiernos de Brasil, Argentina y Ecuador.

La macro local tampoco colaboró, trajo restricciones en el comercio internacional, y llevó a las compañías a adaptarse a las nuevas operatorias que antes no se consideraban para asegurarse».

Por último tomó la palabra **Fabián Molina, *Encargado de Suscripción de Transporte de Sancor Seguros***, quien sostuvo: *«La prima de los seguros de transporte en los últimos años evoluciona acompañando el desarrollo de la producción de bienes y servicios, y de las importaciones y exportaciones asociadas. Sigue la inflación en forma favorable, en un entorno de negocios en el cual el movimiento de cargas se vio reducido como resultado del contexto económico.*

En un contexto de elevada inflación, los ajustes de sumas aseguradas en las pólizas jugaron un papel fundamental en materia de facturación».

Evolución de primas

A partir de lo comentado, la conversación derivó en ***las circunstancias particulares de cada aseguradora.***

El primero en intervenir fue **Tajman**, y al respecto dijo: *«En lo que llevamos del último ejercicio, la evolución es positiva, considerando que logramos mantener las operaciones activas, sumamos nuevas y mantuvimos nuestra posición de liderazgo en el ramo.*

Seguimos diferenciando nuestra propuesta de valor en el asesoramiento y calidad en el servicio donde el cliente está en el centro de todas nuestras decisiones. Fruto de ello, mantenemos nuestro resultado técnico positivo, respaldo internacional, superávit financiero y una ratio siniestral muy baja.

Nuestro foco estratégico en los próximos años es seguir siendo ágiles e innovadores. Buscamos sostener nuestra propuesta de valor a través de un proceso de transformación cultural y del apalancamiento en diferentes soluciones digitales que nos permitan ganar mayor eficiencia».

En la misma línea, **Molina** tomó la palabra y contó: *«Las primas de **Sancor Seguros** evolucionaron en forma positiva* ➤➤

AMERICAL
REINSURANCE SOLUTIONS

Global Reinsurance Brokers

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

Buenos Aires Office
Manuela Saenz 323, Suite 517
Buenos Aires Plaza, Puerto Madero
C1107BPA, CABA, Argentina
Phone: +54 11 5217 9751
contact@americalre.com
www.americalre.com

INNOVACIÓN PARA ASEGURAR TUS VALORES.

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

PRUDENCIA Seguros

ISO 9001 BUREAU VERITAS Certification

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

Nº de inscripción en SSN 0040 | Atención al asegurado 0800-666-8400 | **Organismo de control** www.argentina.gob.ar/ssn | SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

▲**Sebastián Galletto**, *CEO del Grupo Assekuransa*

➸ en los últimos años, manteniéndonos en puestos de liderazgo en el mercado, más allá de la atomización.

Eso gracias a un profundo trabajo para que todo se centre en los intermediarios y en los asegurados como única forma de asegurar el negocio.

Las principales acciones se basan en, primero, fortalecer el rol del intermediario para que su contacto con el asegurado genere alto valor; segundo, entender claramente el negocio; además, nos centramos en diseñar pólizas que respondan a la necesidad del asegurado; y en cuarto lugar, responder en tiempo y forma ya sea asesorando o compensando pérdidas», enumeró.

Y continuó: *«Hace muchos años que ofrecemos seguros de transporte con coberturas que van desde la básica hasta Todo Riesgo para cualquier tipo de industria y cualquier tipo de operación. Lo destacable es que, dependiendo de la necesidad de asegurabilidad de cada cliente, podemos adaptarlo, ya sea que necesite cubrir la mercadería en el territorio argentino, en países limítrofes o en todo el mundo».*

A su vez, **Galletto** afirmó que en ***Assekuransa*** el porcentaje de mercancías aseguradas mantiene un crecimiento continuo desde hace muchos años: *«Esto está acompañado por las mejoras en la profesionalización de la actividad y la creciente conciencia sobre la problemática.*

Simultáneamente, el mercado se está haciendo más competitivo, y la oferta de calidades de coberturas es más amplia.

*En el caso de **Assekuransa**, la apuesta sigue siendo siempre a la excelencia».*

Prevención

En otro orden de temas, consultamos a los especialistas por ***las medidas de prevención de riesgos que solicitan***, en pos de ***minimizar las pérdidas por daños durante el transporte.***

En ese sentido, **Molina** indicó: *«Para la contratación del seguro, es preciso cumplimentar los requisitos mínimos de aseguribilidad exigibles según la política de suscripción vigente, que son los habituales del mercado para este tipo de pólizas, tales como el tipo de mercancía a trasladar, las sumas aseguradas por viaje y los recorridos.*

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

Igualmente es de destacar que la logística integral para la manipulación de cargas en cualquiera de los modos de transporte evolucionó con actores más capacitados, con equipos mecánicos más confiables, y con procesos más eficientes y eficaces.

En materia de robos, para evitarlos se solicitan las clásicas medidas de seguridad del mercado que consisten en sistemas electrónicos instalados en los medios de transporte, que den alarmas en caso de anomalías, para que los prestadores del servicio de seguridad generen acciones ante el aviso. En los casos de muy alto riesgo se adicionan custodias armadas».

En este punto intervino **Galletto**, quien explicó: *«Las medidas de prevención están bien segmentadas por medio de transporte y por tipo de industria. En el caso de los transportes terrestres, la mitigación de robos se gestiona a través de medios electrónicos, como la custodia satelital. Y en ciertas rutas y/o tipos de mercancías, se requiere escolta para minimizar el riesgo. También se evalúa la calidad del transportista y su historial.*

En el caso de mercancías refrigeradas o con control de temperatura, se pueden solicitar informes pre-embarque, y monitoreo de los termógrafos».

Finalmente, **Tajman** recomendó: *«Se debe inspeccionar el contenedor, verificando que esté limpio, seco y sin daños visibles. Además, es recomendable revisar que las cerraduras y los dispositivos de retención de carga funcionen correctamente.*

Se pueden utilizar bolsas de aire y relleno acolchado para evitar el movimiento de las mercancías, así como también dividir los pesos de las cargas de manera uniforme. ➸

▲**Fabián Molina**, *Encargado de Suscripción de Transporte de Sancor Seguros*

ESCUCHÁ
TENEMOS ALGO QUE DECIRTE

SOMOS MUCHO MÁS QUE UN PROVEEDOR

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

DC SISTEMAS
TECNOLOGÍA ASEGURADORA

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

Por último, es importante ordenar y cargar los artículos para una descarga eficiente».

PAS y políticas comerciales

Otro aspecto que se abordó fue ***el rol del productor asesor de seguros en la colocación de una cobertura de seguro de transporte adecuada.***

Galletto declaró: *«El productor es sumamente importante a la hora de unir las necesidades del asegurado con la oferta disponible en el mercado.*

En el caso del seguro de mercancías, sus mejores oportunidades están en la especialización: comprender de manera minuciosa la necesidad de una cierta industria, o de una zona geográfica, hace que la cobertura sea más asertiva y ayuda a mejorar la experiencia del asegurado y de los productos ofrecidos por los aseguradores».

De acuerdo con su colega, **Molina** manifestó: *«Los Productores Asesores son el corazón de nuestra política comercial y aliados estratégicos en el negocio.*

Su rol es fundamental para lograr la identificación y fidelización de los clientes cautivos. Son quienes se encargan de analizar caso por caso los aspectos clave de la póliza, como el tipo de mercaderías a trasladar, las sumas aseguradas por viaje, el movimiento anual estimado, los recorridos, el medio de transporte y la valoración de las mercancías en caso de siniestro».

De igual manera, **Tajman** sumó: *«El productor es crucial para colocar una cobertura de transporte adecuada.*

Su impacto se refleja en varias áreas clave: Evaluación de Necesidades cliente, Personalización de Cobertura, Conocimiento y Experiencia; Educación y Asesoramiento, Gestión de Reclamaciones», señaló.

Reclamos

Luego, los profesionales explicaron ***los procedimientos para manejar los reclamos por daños a la mercancía durante el transporte.***

Galletto aclaró: *«Un reclamo presentado a tiempo, con información precisa y habiendo tomado los recaudos posibles, acelera considerablemente los plazos de resolución.*

Es por eso que involucramos al departamento de reclamos en el armado de nuestra estrategia comercial, de modo que el cliente tenga total claridad de cómo sucedería un eventual ajuste de un reclamo.

Nuestra cobertura es, sin dudas, de las más amplias que hay disponibles en el mercado, y nuestro procedimiento de resolución de reclamos es también de los más ágiles. Para que eso suceda, acompañamos a nuestros clientes desde la venta hasta la resolución de un siniestro».

RIVADAVIA
Asegura tu mundo

+54 9 11-3989-8000

Consultá con tu Productor/a Asesor/a de Seguros

segurosrivadavia.com

N° de inscripción SSN 0222 | Departamento de Orientación y Asistencia al Asegurado 0800-666-8400 | www.argentina.gob.ar/ssn | SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

➤ **Tajman** también hizo énfasis en la sencillez y agilidad del procedimiento para la gestión de reclamos y siniestros: *«Está orientado a brindar acompañamiento al asegurado dónde quiera, cuando quiera, en el canal que prefiera. Esto le permite tener visibilidad y trazabilidad completa del proceso.*

*Seguimos 6 hitos clave: primero notificar en forma inmediata a **Hanseatica** en cualquier horario, día y canal de preferencia; luego, adjuntar documentación necesaria sobre el siniestro. A continuación se designa un estudio liquidador, para realizar los protestos a los transportistas en menos de 24 horas y, por último, realizar la presentación de la documentación correspondiente».*

Por su parte, **Molina** afirmó: *«Contamos con expertos en gestión de siniestros, y colaboradores externos en todo el país para estar presentes en forma rápida en el lugar del siniestro.*

*Cuando sucede fuera de Argentina, cuenta con una **Red de Surveyor** que permite que se actúe de la misma manera en cualquier lugar del mundo.*

aacms
ASOCIACION ARGENTINA DE COOPERATIVAS
Y MUTUALIDADES DE SEGUROS

stop loss
bureau de reaseguros s.a.

rasa
Reaseguradores Argentinos SA

FINALOSS S.A.
de Mandatos y Servicios

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

De existir un posible siniestro, se pide al asegurado que deje asentada la mala condición en que recibe la mercadería en los documentos que corresponda, que cumpla con los plazos para gestionar la documentación (establecidos en las distintas reglamentaciones), y que informe inmediatamente el hecho».

Retrospectiva

Ya frente al cierre del informe, **Galletto** expuso: *«El mercado está pasando por un momento muy desafiante. El volumen de mercancías transportadas se redujo de manera considerable y los márgenes de rentabilidad fueron afectados considerablemente.*

En estos tiempos resulta sumamente importante contar con una cobertura de calidad, provista por una compañía sólida, que garantice la continuidad de los negocios».

En ese sentido, **Molina** formuló: *«Creemos que, junto a una reactivación de producción de bienes y servicios, y en la medida en que las economías regionales aumenten su producción, se generará un mayor movimiento de cargas en el país que favorecerá el crecimiento del ramo, no solo por los traslados internos sino también para los transportes internacionales.*

*En línea con esto, desde **Sancor Seguros** buscaremos seguir creciendo en el ramo para alcanzar una mayor participación dentro del mercado, con pólizas para operadores logísticos, para última milla, para productores de bienes y servicios, para importadores y exportadores, y para todo aquel que necesite asegurar las mercaderías»*, aseveró.

Tajman, por su parte, mostró optimismo y compartió: *«Hoy, **Hanseatica** se encuentra en el podio del ranking de producción de entidades que operan en el ramo. Concretamente estamos en el segundo lugar de acuerdo con el Informe de balance de la Superintendencia de Seguros de la Nación.*

No obstante, nuestro ADN se basa en la mejora continua, en el desarrollo de nuevas soluciones innovadoras y en ser disruptivos mediante la incorporación de herramientas digitales que mejoren la experiencia de todo nuestro ecosistema de relacionamiento. Esto último se ubica en el centro de todas nuestras decisiones».

EXPERTA SEGUROS

TRAN
QUILI
DAD

ESTAMOS ATRÁS TUYO
PARA QUE ESTÉS
UN PASO ADELANTE.

Consultá con tu
Productor Asesor de Seguros.

experta.com.ar

N° de inscripción SSN
0880

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

www.argentina.gob.ar/ssn

SSN | SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

Opinan *Marcelo Colucci / Eduardo Estrada*

Actualidad del Mercado de Seguros y proyección a futuro

Marcelo Colucci, Gerente Comercial del Interior de Libra Seguros y Eduardo Estrada, Director de Clientes y Marketing del Grupo Asegurador Sancor Seguros, reflexionan sobre oferta de productos y nuevas coberturas, estrategia comercial, la influencia de las redes sociales en la comercialización de seguros, el rol de la tecnología, la experiencia del usuario, así como también las oportunidades y desafíos del mercado, entre otros temas.

Escribe **Dra. Gabriela Álvarez**

A lo largo de las diferentes ediciones de **Informe**, nos interesa ir contando con la opinión de los referentes del mercado de seguros acerca de cómo ven en general la actualidad del sector y cuál es su visión de cara al futuro.

En esta oportunidad, contamos con la participación de **Marcelo Colucci**, ***Gerente Comercial del Interior de Libra Seguros*** y **Eduardo Estrada**, ***Director de Clientes y Marketing del Grupo Asegurador Sancor Seguros***, quienes nos compartieron sus puntos de vista acerca de los diferentes aspectos que hacen a este mercado.

- ¿En qué productos está enfocada actualmente la compañía y qué coberturas brinda para los mismos?

Marcelo Colucci, *Gerente Comercial del Interior de Libra Seguros*, comentó: *«Este año decidimos hacer mayor hincapié en **Orange Time**, que si bien ya venía siendo un éxito, debido a nuestra política de mejora continua dimos un salto significativo en la excelencia que brinda la cobertura. Ahora **Orange Time**, además de tener un sistema de pago por tiempo de uso y un dispositivo de rastreo, suma un distintivo único en la industria como el pago de siniestros en 7 días luego de entregada la documentación por parte del asegurado y una app de telemecánica para resolver inconvenientes con el vehículo, o hacer una revisión desde donde estés.*

*Otro producto que estamos preponderando es **Caución de Alquiler**, una cobertura muy elegida por productores y clientes. La metodología de contratación es ágil, cercana y tiene flexibilidad en los contratos, por su vigencia que va desde los 6 hasta los 36 meses. Además garantizamos el total de la suma asegurada del contrato, la facilidad de elegir el pago con moneda nacional o extranjera y tasas competitivas con el resto del mercado.*

*Asimismo, en la **Usina de la Innovación** de **Libra Seguros** continuamos desarrollando productos diferenciados, algunos de ellos próximos a lanzarse, como por ejemplo un seguro para mascotas y de salud».*

Eduardo Estrada, *Director de Clientes y Marketing del Grupo Asegurador Sancor Seguros*, destacó: *«El foco de nuestra estrategia comercial hoy está puesto en el desarrollo integral de las carteras, aprovechando las fortalezas que tenemos en ramos que pisan fuerte como Automotor y ART, potenciando la comercialización del resto de coberturas que nuestros asegurados necesitan.*

*Además, integramos a ese mix la oferta financiera de **BDS**, con sus productos y servicios hoy disponibles tanto para el segmento individuo como para empresas.*

*Si hablamos de nuevas coberturas, en el último año lanzamos **Movilidad Urbana**, diseñado para proteger a las personas que se desplazan en bicicleta o monopatín ante situaciones de robo, daño total o responsabilidad civil, con beneficios adicionales muy importantes, como servicio de mantenimiento y traslados por averías.*

*También contamos con cobertura para **Tecnología**, que permite asegurar contra robo y daño total dispositivos tecnológicos tanto de entretenimiento como de trabajo, como ser notebooks, computadoras de escritorio y consolas de videojuegos, pudiendo agregar accesorios.*

*Además, continuamos impulsando **Sancor Seguros Energy**, que ofrece un mix completo de soluciones de asegurabilidad para los operadores de la industria del petróleo y el gas. El producto incluye coberturas para las personas y el patrimonio.* ➤➤

GALDAS S.A
Consultora

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

COBERTURA
- Argentina
- Brasil
- Paraguay

csalinas@galdas.com.ar

SABEMOS QUÉ NECESITÁS.
ENTENDEMOS A TUS CLIENTES.

PRESENCIA
AGILIDAD
SERVICIO

Conocé nuestra propuesta en
PROVINCIART.COM.AR/PAS

Grupo Provincia | Provincia ART

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

▲**Eduardo Estrada**, *Director de Clientes y Marketing del Grupo Sancor Seguros*

- ¿Qué importancia tienen actualmente las redes sociales en la venta y comercialización de seguros?

En opinión de **Marcelo Colucci**, de ***Libra Seguros***, las redes sociales siguen siendo un eslabón clave en la venta de los productos. *«El consumidor se encuentra en un 'bombardeo' permanente de información y de oferta, y es importante no solo estar presentes sino también ser disruptivos en la manera de comunicar y de atraer la atención del usuario. Para ello, además es fundamental segmentar y entender las necesidades de cada nicho, eso nos permite justamente crear contenido específico y personalizarlo de manera que sea de relevancia y resulte atractivo».*

Coincidiendo con lo anterior, para **Eduardo Estrada**, del ***Grupo Sancor Seguros***, las redes sociales juegan un rol importante en la conversación con clientes y prospectos, permite a la marca generar espacios de diálogo y dar a conocer su oferta. *«Sin embargo, la columna vertebral de nuestra política comercial son los Productores Asesores de Seguros (PAS), que son el vínculo central con el cliente y los principales aliados estratégicos del negocio. Con lo cual, trabajamos colaborativamente para potenciar las redes propias y de los PAS en forma alineada y sinérgica».*

- ¿Qué rol cumple la tecnología dentro de la compañía y qué beneficios aporta a los asegurados?

En el caso de Libra Seguros, **Marcelo Colucci** manifestó: *«La tecnología desempeña un rol crucial en nuestra compañía, ya que no solo mejora nuestra capacidad de respuesta, sino que también contribuye a hacer el servicio más eficiente y personalizado. No obstante, procuramos preservar la calidez del contacto humano, ya que la cercanía que nos caracteriza proviene de la dedicación de nuestro equipo. Consideramos que la tecnología y el factor humano deben colaborar en perfecta sinergia, sin que uno prevalezca sobre el otro. Además, la tecnología optimiza la experiencia del usuario mediante la integración de plataformas, haciéndolas más intuitivas y simplificando el acceso a la información, al mismo tiempo que perfecciona los procesos de carga de datos. Esto no solo nos permite ofrecer un servicio de excelencia a productores y asegurados, sino que también nos coloca a la vanguardia en una industria en constante evolución».*

Eduardo Estrada señaló que *«en **Sancor Seguros** estamos comprometidos con la adopción de nuevas tecnologías para transformar nuestra operación y mejorar la experiencia de nuestros asegurados. Los clientes esperan cada vez más una experiencia fluida con atención personalizada a través de múltiples canales digitales. Por eso, hemos implementado varias herramientas para mejorar su experiencia, como **bots de atención**, a través de los cuales pueden obtener la información o la documentación que necesiten de forma rápida y sencilla, sin tener que esperar; una herramienta de escucha a los clientes a gran escala que nos permite medir la experiencia y poder realizar mejoras en los procesos.*

*Por otro lado, utilizamos **ciencia de datos** para aplicar modelos predictivos en diferentes verticales del negocio. Trabajar con tecnología de datos nos permite mejorar el proceso de toma de decisiones en nuestra gestión diaria y, sobre todo, acercarnos al gusto y deseo de los clientes con soluciones a medida, en tiempos adecuados».*

▲**Marcelo Colucci**, *Gerente Comercial del Interior de Libra Seguros*

- ¿Cuál es su visión actual del mercado de seguros?

Marcelo Colucci consideró: *«Actualmente -desde nuestra visión- el mercado de seguros se encuentra en una fase de estabilización económica al igual que el resto de los sectores, donde la crisis y sus consecuencias impulsa y obliga a las empresas a ser más proactivas y a innovar continuamente. En **Libra**, la innovación es una prioridad, de hecho se ve reflejado en nuestra **Usina de la Innovación**. Además, observamos un avance significativo en la concientización sobre la lucha contra el fraude, un esfuerzo que iniciamos hace años y que, afortunadamente, ha comenzado a ser adoptado por diversas empresas del sector».*

Eduardo Estrada manifestó: *«Los últimos años han sido complejos, caracterizados por una alta volatilidad e inflación, así como por una caída de la actividad económica, y estos factores no han dejado al margen a la industria aseguradora.*

A pesar de estos desafíos, el mercado de seguros ha demostrado su capacidad de adaptación y transformación, ya que, en los últimos años y especialmente luego de la pandemia, hemos podido integrar nuevas tecnologías que están transformando la forma en que operamos. Estas herramientas nos permiten comprender de manera más precisa las necesidades de nuestros clientes y fortalecen nuestra capacidad de respuesta en un entorno tan desafiante.

*Hoy, la integración de tecnología y el acercamiento al **mundo insurtech** han creado un entorno altamente disruptivo, donde la capacidad de adaptación se convierte en una ventaja competitiva crucial».*

- ¿Cuáles piensa que son las principales oportunidades y dificultades que deberá atravesar la compañía de cara al año próximo?

De cara al próximo año, **Marcelo Colucci** sostuvo que en el caso de ***Libra Seguros***, *«uno de los desafíos más importantes para la compañía será encontrar un punto de equilibrio en las tarifas, especialmente en el ramo automotor, con el fin de estabilizar los resultados técnicos tras la reciente crisis macroeconómica. Creo que es un desafío conjunto que ocupa a toda la industria».*

«Mantener la solvencia económica sin caer en guerras tarifarias es esencial para asegurar la estabilidad financiera a largo plazo. Por otra parte, la principal oportunidad radica en la capacidad de ser creativos e innovadores, desarrollando nuevos tipos de productos y formas de cobertura que se adapten a las necesidades emergentes del mercado asegurador. Esto requiere un análisis cuidadoso de la oferta y la demanda, escuchando a todas las partes del sector para identificar áreas de mejora y faltas de exploración.

*Las estrategias que se adopten deben enfocarse en **la creación de productos simples e innovadores**, que no solo respondan a las necesidades, sino que también fomenten la previsibilidad».*

Según consideró **Eduardo Estrada**, para ***Sancor Seguros***, *«la principal oportunidad que se presenta es la de **capitalizar las nuevas tecnologías, especialmente la Inteligencia Artificial**, para desarrollar productos y servicios que no solo sean innovadores, sino que realmente hagan una diferencia en la vida de nuestros clientes. Sin embargo, integrar eficazmente estas tecnologías en nuestras operaciones diarias representa también un desafío. Debemos lograr que el potencial de la IA se traduzca en valor tangible tanto para la compañía como para nuestros asegurados.*

*Entendemos que la oportunidad radica en **potenciar las ofertas personalizadas e integrales para todos nuestros clientes**, ya sean individuos, empresas, y de cualquier sector productivo.*

Debemos aprovechar los nichos de la economía que se vislumbran con gran crecimiento, como las energías renovables y la minería, y continuar desarrollando una oferta diferencial.

En cuanto a las dificultades, creo que, como todos los sectores del mercado, necesitamos un contexto de país estable, que pueda controlar el nivel inflacionario. A nivel interno, debemos seguir transformando nuestra organización, para fortalecer nuestros procesos internos en pos de ser más ágiles y adaptables a los cambios, logrando una mayor flexibilidad que nos permita continuar respondiendo en tiempo y forma a nuestros asegurados».

CENTRO DE INVESTIGACIONES PARA EL DESARROLLO DEL SEGURO (CIDES)

Apertura y Paneles del *Primer Coloquio Anual*

El impacto de la Litigiosidad como eje del Primer Coloquio de CIDeS

El martes 27 de agosto se llevó a cabo el primer Coloquio del Centro de Investigaciones para el Desarrollo del Seguro -CIDeS-, en el Alvear Palace Hotel, bajo el lema «El Impacto de la Litigiosidad en la Economía Argentina». Jurisprudencia y Seguros. Propuestas Legislativas y Normativas en Argentina, y su impacto a través del seguro en el entorno competitivo y el crecimiento económico de la Nación. Presentamos una síntesis y una selección de los principales expositores del evento.

CIDeS

En el mes de diciembre del 2023, se creó el **Centro de Investigaciones para el Desarrollo del Seguro (CIDeS)**. Se trata de ***un think tank que reúne a los ejecutivos de las principales aseguradoras del país***, destinado a impulsar la colaboración, el análisis estratégico y la innovación en el sector asegurador a través del ***estudio, análisis, investigación y exploración de temas relevantes para el desarrollo y fortalecimiento del seguro.***

El principal objetivo del CIDeS es ***convertirse en un importante generador de ideas influyentes y soluciones transformadoras en el ámbito asegurador,*** así como también, ***fomentar el trabajo colaborativo para identificar tendencias y áreas de riesgo que afecten a la sociedad y a la industria aseguradora.*** Su compromiso radica en mostrar y difundir la contribución y el impacto de los seguros en la construcción de economías y sociedades más resilientes y prósperas.

A continuación, presentamos una síntesis y una selección de los principales expositores de su ***Primer Coloquio Anual,*** en el que participaron autoridades y expertos del sector para debatir reformas legislativas y normativas que impulsen el desarrollo económico y el crecimiento del mercado de seguros.

Apertura

Alejandro Simón, Presidente de CIDeS

El ***presidente de Centro de Investigación para el Desarrollo del Seguro (CIDES)***, **Alejandro Simón**, destacó el ***incremento de la litigiosidad judicial en la industria del seguro***, a la vez que enfatizó sobre ***la falta de uniformidad de criterios jurisprudenciales*** que determinan resultados diferentes ante casos análogos.

«Quiero expresar el firme compromiso de contribuir al desarrollo sostenible a través de una industria aseguradora cada vez más consolidada», dijo al abrir el ***Coloquio CIDeS 2024 «Impacto de la litigiosidad en la economía argentina»***.

Simón señaló que el sector del seguro sufre ***«el flagelo de la judicialidad»***.

Mencionó también *«la **falta de uniformidad en los criterios jurisprudenciales para la determinación del daño**, los mecanismos de actualización de los pasivos judiciales que afectan la solvencia y estabilidad financiera, los incentivos que fomentan la disposición a iniciar acciones legales muchas veces injustificables (cuyos costos incluso no recaen en la parte que realiza reclamos finalmente rechazados en su procedencia o magnitud). **Esquemas de honorarios periciales que generan conflictos de interés y distorsionan la realidad de los daños sufridos»**.*

También sostuvo que el mecanismo de mediación obligatoria *«ha demostrado ser ineficaz»* para evitar que los conflictos *«terminen en causas judiciales»*.

Gustavo Morón, Superintendente de Riesgos del Trabajo (SRT)

El ***Superintendente de Riesgos del Trabajo***, **Gustavo Morón**, expresó que *«la Ley 27.348 tuvo por objeto ordenar la litigiosidad»* cuando se sancionó en los años 90'. En ese sentido, recordó que se había logrado reducir de 120.000 juicios laborales anuales a solo 40.000. ***«Hoy lamentablemente volveremos a estar con un saldo de 120.000 juicios. La solución es cumplir con la ley»***, señaló **Morón**, quien afirmó que *«necesitamos el compromiso de todos los actores del sistema»*.

Guillermo Plate, Superintendente de Seguros de la Nación

Por su lado, el ***Superintendente de Seguros de la Nación***, **Guillermo Plate**, enfatizó que ***«se necesita tener una superintendencia fuerte, que supervise y pueda ayudar a la Justicia»***. ➔

ZURICH

60 años protegiendo a los que mejor protegen.

60 años en Argentina protegiendo lo que es importante para cada argentino que nos elige.

Seguinos en las redes
zurich.ar
ZurichEnArgentina

Visitá nuestra web

N° de inscripción SSN 0039 | 0228 | 0541

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

www.argentina.gob.ar/ssn

SSN | SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

ZURICH ASEGURADORA ARGENTINA S.A., CUIT 30-50003639-3. ZURICH ARGENTINA COMPAÑÍA DE SEGUROS S.A., CUIT 30-50004977-0. ZURICH INTERNATIONAL LIFE LTD. SUC. ARGENTINA, CUIT 30-67965715-8. CERRITO 1010, CABA.

➸ *«El proyecto que tengo se inscribe en el proyecto general del gobierno, transparente, eficiente y profesionalizada, apuntando a la desregulación del sector»*, sintetizó. Al respecto, explicó que la desregulación implica ***«establecer regulaciones que se puedan cumplir y eliminar las que no se pueden controlar»***.

Plate dijo que ***«los privilegios se tienen que eliminar»***.

«Hay que eliminar registros que no sirven para nada. Acabo de eliminar un seguro obligatorio que se le impone a una persona que iba a tomar un viaje de larga distancia sin que lo supiera. Así no es como se capitaliza el sistema», destacó el funcionario.

El regulador señaló que ***«hay aseguradoras que hemos excluido del sistema porque llenaban de juicios los juzgados»***.

Ricardo Lorenzetti, Ministro de la Corte Suprema de Justicia de la Nación

El ***ministro de la Corte Suprema de Justicia de la Nación***, **Ricardo Lorenzetti**, sostuvo hoy que la Argentina ***«necesita una planificación institucional»*** para evitar la ***«excesiva litigiosidad»***, por lo que abogó por ***la conformación de procesos pre judiciales***, a fin de conseguir que no todos los conflictos lleguen a la instancia de los tribunales.

Al disertar en el ***Coloquio 2024*** del **Centro de Investigaciones para el Desarrollo del Seguro (CIDES)**, **Lorenzetti** alentó la formación de ***«agencias» que aceleren la solución de las controversias*** y que cuenten con los incentivos necesarios para ello.

El magistrado se refirió a la ***«excesiva litigiosidad»*** que implica que *«los conflictos van a los litigios, cuando no son lo mismo. Puede haber muchísimos conflictos, es natural, pero no todo ese caudal tiene que ir al Poder Judicial»*.

Para **Lorenzetti**, eso ocurre no solo en la Argentina sino *«a nivel global»* debido a que *«estamos asistiendo a un cambio en el estatuto del poder constitucional, que surge porque los poderes ejecutivo y legislativo, creados y diseñados hace 200 años, no tienen hoy las reformas adecuadas para responder con celeridad a los problemas actuales»*.

Panel - Actualidad de los desafíos - Cuantificación de daños.

La ***Gerente Legal de Siniestros de la Caja de Ahorro y Seguros***, **Fabiana Compiani**, advirtió que ***«hay 15 millones de vehículos que circulan en Argentina, donde 40% de autos y motos circulan sin seguros»***.

Según el **Observatorio Vial,** *«se producen 4.369 muertes anuales por accidentes viales, por 3.642 siniestros»*, una cifra que permanece más o menos estable en los años *«y que marcan una estabilidad de una ausencia de políticas públicas para evitar estos accidentes»*.

«El crecimiento de una sociedad implica más vehículos y más accidentes, y se requieren políticas para que eviten esos siniestros», dijo **Compiani**.

«El problema es que no es solo estadística, sino que implican a personas, y esas personas que mueren mayoritariamente son de entre 18 y 35 años. La mayor utilización de motos por parte de jóvenes se correlaciona con un incremento de las muertes en el manejo de esos vehículos».

Compiani informó que ***«se pagan por accidente de automóviles 3 millones de siniestros por año»***, entre accidentes, incendios, robos.

Además, existen ***«500.000 juicios pendientes, con demoras en pericias y fallos»***.

Consideró que el sistema de mediación *«no es un fracaso»* porque solo se resuelven por esa vía el 12% de los litigios, *«hay que mejorar»* esa instancia.

Por su parte, **Roberto Parrilli**, ***presidente de la Cámara de Apelaciones en lo Civil de Capital Federal***, destacó que *«la cantidad de siniestros se producen por deficiencia en seguridad vial, un parque automotor que circula en condiciones precarias, algunos que circulan con garrafas o bidones de nafta»*.

«La mayoría de calles doble mano, que no están señalizadas. Los sectores de más bajos recursos, que no pueden acceder al transporte público, recurren a la moto o a la bicicleta, que intervienen en general en el 40% de los litigios».

«El déficit social genera déficit fiscal. Porque la falta de servicios genera mayores costos», advirtió el magistrado y señaló que ***«los litigios se transforman en juicios»***.

Además, apuntó a que *«es muy difícil que alguien pueda conciliar una demanda cuando existe una inflación tan elevada»* que dificulta la previsibilidad.

Propuso *«ir a una ley específica sobre el tema vial que debe considerar un procedimiento previo de oferta que tiene que hacer la aseguradora»*.

«Un sistema de premios y castigos, para que la aseguradora que no pague en tiempo y forma, pague un porcentaje mayor», y si bien *«no podemos ir en contra de litigar sin gastos, si la justicia considera que lo que el demandante pedía estaba de más, éste debe hacerse cargo de las costas»*.

En tanto, **Pablo Pescie**, ***director del Instituto Argentino de Salud Médica***, advirtió sobre ***«la falta de criterio unificado»*** en cuanto a la medicina del seguro. *«Es como si uno va a un médico y le dice que tiene una cosa, y va a otro y le asegura que tienen otro diagnóstico»*.

Propuso *«mejorar la medicina del seguro»* a partir de *«una mayor capacitación de los médicos, y para ello es necesario organismos que trabajen en esa especialización»*. ➸

Nationalbrokers

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

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

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

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

SSN | SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN www.ssn.gob.ar / 0-800-666-8400 / Nº de inscripción SSN: 748

➸ Además, *«debe haber organismos administrativos que controlen esta especialidad médica».*

Pescie apuntó también a reducir *«las diferencias de criterios entre la Juntas Médicas Privadas y los criterios oficiales»* e incluso *«entre distintas jurisdicciones (provincias) a la hora de evaluar los daños y sus consecuencias».*

Vemos dentro de la práctica diaria *«falta de lógica de informes»* entre las causas y la secuelas, señaló **Pescie**.

Todo este panorama genera imprevisibilidad al sector, y por lo tanto, va en detrimento de su crecimiento y mayor presionalización.

Panel Actualidad de los Desafíos - Buenas prácticas

En Argentina hay dos millones de siniestros de autos al año. Se supone que ***el equivalente al 10% de la población va a ser afectada por algún accidente.*** Los datos corresponden al ***Panel sobre Buenas Prácticas.***

Guillermo Plate, ***Superintendente de Seguros de la Nación*** enfatizó que *«el objeto del contrato de seguros es pagar siniestros. Lo que se judicializa es lo patológico»*, explicó.

Al respecto, **Gustavo Trías**, ***Presidente de Asociación Argentina de Compañías de Seguros (AACS)***, explicó que *«los juicios pendientes en el sector sin incluir riesgo del trabajo son 220.000 de los cuales entre transporte y autos, son 200.000».*

«El parque automotor está integrado por 12,5 millones de vehículos asegurados que producen 2 millones de siniestros. Esto significa que una vez cada 5 años y medio ese vehículo va a tener un accidente», agregó.

Trías destacó que ***«hay 140.000 víctimas de accidentes de tránsito al año, eso quiere decir que en 20 años el 10% de la población va a ser damnificada».***

«Este flagelo deviene en reclamos a la actividad aseguradora. De esos 2 millones de siniestros, 95% se resuelve por vía administrativa, el 5% pasa a etapa de mediación y el 68% que estuvo en mediación se resuelve en esa etapa».

Trías indicó que *«más del 90% de los casos que van a juicio, lamentablemente es porque la parte actora no tiene ninguna intención de cerrar la causa en estado de mediación».* Al respecto, detalló que *«solo 1,6% en el ramo automotor se judicializa».* Sin embargo, presentó el costo total promedio abonado en cada instancia y ***la grave distorsión que los casos que se judicializan significan para el sistema.***

Por su lado, **Eduardo Felizia**, ***Presidente de Asociación de Aseguradores Argentinos (ADEAA)***, sostuvo que el sector debe encarar *«desafíos internos».*

«Todos estamos en etapa de profesionalización. El otro tema es la solvencia y lo relativo a las buenas prácticas vinculadas a la información, procesos y la mecánica del pago de siniestros», explicó.

Felizia consideró que el problema *«no se refiere a la judicialización porcentual, que es baja, del 1,6%».*

«Es imprescindible que el resto de los operadores entiendan que lo nuestro es un sistema, que tenemos normas que regulan la actividad, reglas técnicas, capitales mínimos».

El empresario destacó que *«la Corte Suprema sostuvo que prevalece la ley especial por sobre la ley general posterior que es la Defensa del Consumidor».*

Añadió que *«la Corte protege al sector como sistema pero hay tribunales inferiores que no la siguen. El tema es la cuantía de los juicios, hay provincias en las que los jueces terminan desconociendo la doctrina de la Corte. Este sistema asegurador tiene que ser protegido en beneficio de la Patria»*, enfatizó.

Por su lado, **Juan Carlos Mosquera**, ***presidente de Aseguradores del interior de la República Argentina (ADIRA)***, afirmó que ***«nuestros asegurados tienen que tener claro qué es lo que contratan».***

«Hay que trabajar tanto desde las aseguradoras como de los productores que tiene contacto con el cliente. Tiene que haber empatía con el asegurado. Si lo logramos llevar a la práctica seguramente vamos a reducir costos y tener clientes más satisfechos», señaló.

Panel Criterios de Actualización

Aplicarán una tasa de referencia para la actividad judicial.

El Banco Central y el Ministerio de Economía están elaborando una ***nueva tasa de referenci***a, aplicable exclusivamente para la actividad judicial, con lo que se buscará poner fin a los problemas de inseguridad jurídica derivados de los diferentes criterios de actualización de las indemnizaciones que establecen los tribunales y, en muchos casos, no se ajustan a criterios de razonabilidad. La información fue confirmada por **Roberto Vázquez Ferreyra**, ***socio del estudio jurídico homónimo*** durante su participación en el Primer Coloquio CIDeS.

Vázquez Ferreyra participó del debate sobre «***Criterios de actualización»*** junto al ***juez de la Cámara Civil de Córdoba***, **Federico Ossola**; y el ***socio de PwC Argentin***a, **Hernán Pérez Raffo**, quienes coincidieron en los inconvenientes de establecer indemnizaciones *«justas y razonables»* en un contexto de alta inflación y demoras en la ejecución de las sentencias.

«La inflación es un cáncer que corroe todo», manifestó **Ossola**, quien advirtió que en la Justicia *«no hay tarifación y todo queda supeditado a lo que invoque el damnificado y a lo que resuelva el juez»*, decisión que toma otro cariz cuando *«un juicio se demora y retrasa el pago de la indemnización».* Al respecto, criticó el *«caos jurisprudencial»*, con *«diversos criterios de actualización y jueces que fijan tasas de interés que cada vez son mayores».*

Pero también puso de relieve que la parte aún vigente de la ley de Convertibilidad *«prohíbe indexar, algo que no resiste más con una inflación del 200% anual».*

Por tal razón, destacó varios fallos de la Corte Suprema de Justicia que indicaron que los fallos ***«no pueden ir desacompasados de la realidad económica».***

En el mismo orden, **Pérez Raffo** advirtió que *«las primas que financian los casos que se resuelven hoy, se decidieron antes de la pandemia y el asegurador tuvo que invertirla para hacer frente a la inflación».*

En cuanto a la disparidad de criterios, planteó que, en el lapso transcurrido entre enero de 2016 y diciembre de 2020, de un capital inicial de $ 1 millón, la prima del asegurador al final de ese período llegó a $3,27 millones, la actualización por IPC a $3,8 millones y el criterio de una Cámara Civil fijó una indemnización de $ 10 millones.

«Es por eso que los asegurados eligen jurisdicciones más ventajosas y se dilatan los procesos», aseveró.

Vázquez Ferreyra resaltó los criterios de la Corte Suprema, *«que está buscando seguridad jurídica con razonabilidad»*, en un marco signado por criterios divergentes.

Por ejemplo, indicó que días atrás la Corte sentenció que no se pueden actualizar indemnizaciones por CER, por no tratarse de una tasa de interés, y que poco después la Sala 8 de la Cámara de Trabajo dispuso todo lo contario.

Ante ello, **Vázquez Ferreyra** puso de relieve *«la buena noticia»* de la reunión de funcionarios del Banco Central y el Ministerio de Economía *«a los efectos de buscar tasas de referencia para la actividad judicial, solo aplicable para los juicios, con lo cual se terminarían todos estos problemas».*

«Creo que vamos por buen camino: si se termina la inflación, se terminan los problemas y, por otro lado, habrá una tasa de referencia para que apliquen todos», resaltó, para finalizar confiando en que si se llega a la estabilidad de precios, *«Dios quiera que dentro de un año no tengamos que tratar estos problemas».*

El ***Ministro de Justicia***, **Mariano Cúneo Libarona,** propuso ***aumentar las penas contra aquellos que realizan fraudes contra las compañías de seguros*** e ir por los beneficios patrimoniales que, eventualmente, consiguen los implicados a través de esas *«estafas».*

Las denuncias de falsos siniestros contra las compañías de seguro representan ***«un tremendo ataque a la propiedad y al mercado***, *que daña al sistema de seguros, pero va a más allá, porque afecta a la economía en general».*

En la actualidad, estas maniobras *«tienen penas de entre uno a seis años de prisión, porque se trata como una estafa común y, si es tentativa, es mucho menor, por lo que puede haber 'probation'».*

«La pena de fraude a compañías de seguro no pueden ser tan baja. Tenemos que aumentarlas, como pasa en Alemania o España», resaltó el ministro de Justicia,

Adelantó que impulsará ese agravamiento en las penas en la modificación del Código Penal, que data de 1921, si bien contiene cambios que se introdujeron durante más de un siglo.

Pero además, el Ministro propuso ***«también ir en la búsqueda de los bienes obtenidos»*** por los implicados en estas estafas.

El funcionario manifestó que comparte ***«que debe bajar la litigiosidad»*** en el sector ***«y la necesidad de crear un cuerpo médico forense»*** para la revisión de las denuncias por accidentes, y los instó a ***«trabajar de manera conjunta»*** en la investigación de las falsas denuncias.

HIPOTECARIO SEGUROS

¡SI PASA, RESOLVEMOS!

Una solución para cada **problema**
por más hipotético que sea.

Seamos un equipo que puede contra cualquier cosa.
Sumate a la familia de **Hipotecario Seguros**

www.hipotecarioseguros.com.ar

N° de inscripción SSN
695/696

Departamento de Orientación
y Asistencia al Asegurado

0800-666-8400

www.argentina.gob.ar/ssn

El Ministro Luis Caputo y el Superintendente Guillermo Plate se reunieron con las Compañías de Seguros

El encuentro se llevó a cabo para dialogar sobre ***la evolución de la macroeconomía.***
El lunes 26 de agosto, el ***Superintendente de Seguros de la Nación***, **Guillermo Plate**, se reunió en el Palacio de Hacienda con el ***Ministro de Economía***, **Luis Caputo**, y el ***Secretario de Finanzas***, **Pablo Quirno**, junto con ***representantes de destacadas compañías aseguradoras.*** El objetivo del encuentro fue ***dialogar sobre la actual agenda económica y la evolución del mercado asegurador***, en el marco de las recientes medidas del Gobierno Nacional para controlar la inflación y promover el crecimiento económico.

Durante la reunión, el Ministro **Caputo** destacó el significativo potencial de crecimiento de la industria del seguro, señalando que puede jugar un papel clave en el financiamiento y desarrollo de la economía. ***«El sector asegurador tiene un enorme potencial para crecer y debe ser una base fundamental para el impulso económico»***, afirmó **Luis Caputo**.

Participaron del encuentro importantes actores del sector asegurador, entre quienes se destacan: **Grupo Federación Patronal, Zurich Argentina, Grupo St, La Caja, Experta Seguros, Grupo San Cristóbal, Grupo Galicia Sura, Grupo Sancor Seguros, Provincia ART, Provincia Seguros, Grupo Asegurador La Segunda, Nación Seguros, Bernardino Rivadavia, Swiss Medical, Grupo Mercantil Andina, Grupo Mapfre, IAPSER, La Holando Sudamericana, Triunfo y Norte.**

Respecto a la rebaja del Impuesto País y su impacto en el sector asegurador, **Caputo** aclaró que ***el objetivo del Gobierno es reducir impuestos y controlar la inflación.*** Los representantes de las compañías de seguros manifestaron su interés en participar activamente en los proyectos de inversión promovidos por el Régimen de Inversiones en General (RIGI), buscando colaborar en la implementación de estas iniciativas.

Este tipo de encuentros ***refuerza el compromiso de la SSN con el diálogo y la adaptación a las necesidades del mercado*** y con la implementación de medidas que garanticen una mayor eficiencia y transparencia.

Al trabajar en colaboración estrecha con el Gobierno Nacional, el Organismo busca asegurar que las políticas y reformas sean efectivas y beneficiosas para todos los involucrados, consolidando así un marco que impulse el desarrollo sostenible del sector.

Sancor Seguros Ventures presente en una nueva *Experiencia Endeavor* Patagonia en Neuquén

El pasado 22 de agosto, en el *Casino Magic Neuquén*, **Endeavor Argentina** llevó a cabo una ***nueva cumbre de emprendedores***, donde fundadores de empresas destacadas, inversores, mentores y expertos de la industria se reunieron para inspirar y transformar al público presente, ***promoviendo el espíritu emprendedor de Argentina y la región.***
Durante la jornada, los asistentes han podido escuchar historias de éxito y desafíos de fundadores innovadores, así como de conocer las tendencias y novedades de la industria. También se desarrollaron sesiones de ***speed mentors***, un segmento con expertos cercanos a la red que permitió el intercambio de opiniones acerca de ***los desafíos y retos que son común denominador para la mayoría de las startups.***

También se llevó a cabo un ***panel sobre innovación y sustentabilidad de las startups,*** moderado por **Clorinda Mántaras**, ***Managing Partner de*** **SANCOR SEGUROS Ventures**, y **Federico Cristofani** de ***VX Ventures***, en el que expusieron sus soluciones y tecnologías los equipos de **Einsted** y **Nat4Bio**. Ambos equipos fueron parte del ***Programa Ready*** que la compañía llevó adelante con **Endeavor**, enfocado en el ***fortalecimiento de emprendimientos de toda Latinoamérica que resuelven desafíos estratégicos de la región Patagonia.***

De esta manera, **SANCOR SEGUROS Ventures** estuvo presente una vez más en los espacios de colaboración dentro del ecosistema emprendedor, buscando alentar y desarrollar nuevas oportunidades para la región.

[BrevesdeInforme]

Marsh lanza una solución de seguros única en su tipo para proyectos globales de transporte y almacenamiento de CO2

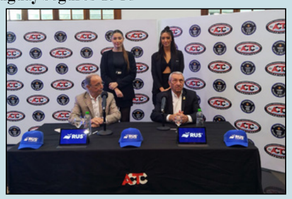
Marsh, el principal corredor de seguros y asesor de riesgos del mundo y un negocio de **Marsh McLennan**, ***anunció el lanzamiento de una nueva solución de seguros diseñada específicamente para el transporte y almacenamiento de dióxido de carbono (CO2)***. Disponible para proyectos a nivel mundial, la solución única de **Marsh** aborda limitaciones críticas de seguros que anteriormente han obstaculizado el rápido avance de la industria de captura y almacenamiento de carbono (CCS, por sus siglas en inglés).
Creada por el equipo de Energía de **Marsh** y respaldada por **Canopius**, la solución proporciona ***una cobertura integral que permite a los operadores cumplir con sus obligaciones de seguridad financiera cuando el CO2 capturado se transporta e inyecta en estructuras geológicas adecuadas.***

La forma tradicional de proporcionar seguros para estos riesgos requiere que haya daños físicos o interrupción de las operaciones causados por un pozo fuera de control para que las pólizas cubran los costos. Es importante destacar que la solución de **Marsh** ***introduce un nuevo criterio que no requiere daños físicos para cubrir las fugas geológicas de CO2***, brindando una compensación por los gastos de medidas correctivas y también por la interrupción comercial asociada. Además, la solución de **Marsh** ***incluye una compensación por los costos incurridos para adquirir créditos de carbono por la cantidad de CO2 filtrado, siempre y cuando sea aplicable al proyecto en cuestión.*** Esta compensación está disponible en toda la cadena de eliminación, ya sea que la fuga ocurra en instalaciones en tierra, en el oleoducto o barco de CO2, o en el propio complejo de almacenamiento.

Hannah Jennings, ***Líder de la Iniciativa Global de Captura y Almacenamiento de Carbono, y Energía, Marsh Specialty,*** dijo: *«La captura y almacenamiento de carbono tiene un papel fundamental en la reducción de las emisiones a nivel mundial y en la entrega de un sistema energético de emisiones netas cero. La nueva solución de **Marsh Specialty** no solo representa un cambio significativo en los parámetros de los seguros energéticos tradicionales, sino que también brinda mayor certeza y confianza a los inversores, gobiernos y reguladores».*

Sam Harrison, ***Director de Suscripción del Grupo Canopius***, agregó: *«Nuestro trabajo es encontrar soluciones para abordar los riesgos aún desconocidos asociados con estas nuevas y emocionantes tecnologías. Pero eso no significa que estemos trabajando a ciegas: tenemos décadas de experiencia en encontrar soluciones para los riesgos tradicionales de los recursos energéticos aguas arriba, y podemos poner esa experiencia a trabajar en estos nuevos campos. Trabajando con nuestros socios y sus clientes, podemos aprender lecciones y encontrar nuevas formas innovadoras de abordar los desafíos del mañana».*

Se presentó la Copa de Oro y la Copa de Plata Río Uruguay Seguros de TC



En la sede de la **Asociación Corredores Turismo Carretera (ACTC)**, se realizó el martes 27 de agosto el ***lanzamiento oficial*** de la Edición 17 de la ***Copa de Oro Río Uruguay Seguros para el TC*** y de la ***Copa de Plata para la categoría TC Pista.***
El evento contó con la presencia de **Hugo Mazzacane**, ***Presidente de ACTC***, quien hizo la apertura del encuentro y estuvo acompañado por **Juan Carlos Lucio Godoy**, ***Presidente Ejecutivo de Río Uruguay Seguros***, que comenzó con esta modalidad junto a la Máxima Categoría del Automovilismo Argentino en el año 2008.

Juan Carlos Lucio Godoy: *«En un día especial como hoy, estamos ante uno de los momentos mas importante del Campeonato donde comienza la definición para ser un gran campeón argentino de TC. Yo agradezco que hayamos podido hacer esta presentación, un momento de reflexión, de pensamiento, histórico y proyectivo. Tengo además una sensación de que en la próxima carrera todos están en la primera fila, dónde empieza un Campeonato nuevo que será muy emocionante por este tipo de definición».*

La definición del ***Campeonato RUS 2024*** para el TC, comenzará el 14 y 15 de septiembre en el Autódromo Rosendo Hernández de San Luis. ***Será la Fecha 11 de la Temporada y 1° de la Copa de Oro Río Uruguay Seguros.***

Volvieron los Miércoles de *Escuela de Caución* de Afianzadora

En un contexto desafiante, el Seguro de Caución sigue adaptándose y creando nuevas oportunidades. La ***Escuela de Caución*** de **Afianzadora** ***lanzó un nuevo ciclo de formación dictado por un equipo multidisciplinario y altamente capacitado, totalmente libre y gratuito***. El primer módulo contó con la participación de más de 180 personas.
El curso propone a los participantes ampliar sus oportunidades de negocio y aprender las mejores técnicas de comercialización; dominar los diferentes tipos de riego; gestionar las cobranzas con efectividad y conocer el producto boutique de Caución que es la Garantía Judicial. Los encuentros restantes serán en formato virtual los miércoles 28 de agosto y 4 y 11 de septiembre a las 10hs. A modo de cierre, se realizará una jornada presencial el miércoles 18 de septiembre.

Afianzadora ***es especialista y líder, con la mejor Escuela de Caución del mercado.*** Para más información e inscripciones, ingresar al siguiente *link:* ***www.afianzadora.com.ar/escuela***

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

Educación financiera para mujeres rurales

En el marco del programa ***Impulso de Emprendimientos Cooperativos***, que ya va por su cuarta edición, **La Segunda Seguros** en alianza con **Banco Coinag** ***lanzan una propuesta formativa dirigida a integrantes de la Red Mujeres Rurales*** y a toda la comunidad de ***emprendedoras rurales.***
Se trata de una ***capacitación en inclusión y educación financiera***, diseñada específicamente para fortalecer los conocimientos y habilidades financieras de las mujeres rurales. ***Se llevará a cabo el 2 y 4 septiembre***, en dos encuentros de dos horas de forma virtual.

Autonomía financiera

El curso brinda ***recursos y herramientas prácticas*** para aplicar inmediatamente en la vida cotidiana y en la gestión de los emprendimientos cooperativos.
Los encuentros son guiados por ***instructores expertos en el área financiera***, quienes proporcionarán información relevante para el contexto rural: manejo de presupuestos, ahorro, inversión y gestión de deudas, para la toma de decisiones informadas y seguras.
A su vez, ***la capacitación se enfoca en la mejora de la gestión económica***, promoviendo el desarrollo de ***habilidades para administrar los recursos económicos de manera más eficiente***, tanto a nivel personal como dentro de su cooperativa u organización.

Empoderamiento profesional

La formación busca fomentar la ***autonomía financiera***, facilitando las herramientas necesarias y fortaleciendo la capacidad para emprender y gestionar proyectos de manera independiente.
En ese sentido, contribuye al ***empoderamiento personal y profesional de las mujeres rurales***, aumentando la confianza y capacidad para liderar y participar activamente en la toma de decisiones dentro de la cooperativa u organización.

Ana Urreaga, ***analista de Sostenibilidad y RSC de La Segunda Seguros***, expresó: *«A lo largo del programa identificamos que las principales barreras que enfrentan las mujeres rurales emprendedoras están relacionadas con la administración y gestión de sus emprendimientos. La educación e inclusión financiera son pilares fundamentales para su labor diaria, al igual que la facilitación en el acceso al conocimiento sobre la adquisición de seguros».*

Por su parte, **Natalia Stacul**, ***especialista en Sostenibilidad del Banco Coinag***, señaló: *«Creemos que las mujeres rurales son agentes fundamentales para lograr los cambios económicos, ambientales y sociales que contribuyen al desarrollo sostenible. Se trata de una oportunidad para el crecimiento de esta comunidad, facilitando el acceso a los recursos, promoviendo la equidad de género y las finanzas sostenibles».*

Red de apoyo e impacto comunitario

Quienes participen de la formación serán parte de una ***red de mujeres rurales*** con intereses y objetivos comunes, facilitando el intercambio de experiencias y el apoyo mutuo. A su vez podrán tener conocimiento de ***productos de seguros diseñados específicamente para las necesidades de las mujeres rurales*** (seguros de salud, agrícolas, de vida, etc.).
Por último, se destaca el ***impacto positivo*** que tiene la formación en las comunidades. Al aplicar los conocimientos adquiridos, se contribuye al desarrollo económico local, promoviendo prácticas financieras sostenibles y responsables.

Interesadas en participar completar el ***formulario de preinscripción***.
Para más información contactar a *redmrurales@gmail.com* y/o *estrategiasustentabilidad@lasegunda.com.ar*

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
N° de inscripción en SSN 0749
Atención al asegurado 0800-666-8400
Organismo de control www.argentina.gob.ar/ssn
SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

Restricciones a pagos de reaseguro y limitaciones en los contratos explican aumentos del 9% en las primas de seguros en Argentina según Marsh

Los precios de los seguros comerciales en Latinoamérica aumentaron un 4% en el segundo trimestre de 2024 en comparación con el 5% del trimestre anterior y contra un 1% a nivel global, esto según el *Índice del Mercado de Seguros Globales* publicado por **Marsh**, el corredor de seguros y asesor de riesgos líder en el mundo y un negocio de **Marsh McLennan**.

Es importante destacar que ***a nivel global, estos hallazgos marcan la primera vez en siete años***, desde el tercer trimestre de 2017, ***que la tasa compuesta global no ha aumentado.*** La continua moderación de las tasas se debió en gran medida al aumento de la competencia entre las aseguradoras en el mercado global de seguros de daños a las propiedades.
Entre los ***hallazgos más relevantes para Latinoamérica***, encontramos:

Seguros de Daños Materiales afectados por catástrofes relacionadas con el clima.

• ***«En el caso de Argentina las tasas han sufrido un aumento mayor en el orden del 9%****, más que nada influenciados por las restricciones de pago de reaseguro y limitaciones en los contratos automáticos»*, destacó **Sergio Aboy, *director de Placement Argentina y Uruguay*.**
• Las tasas de seguros de Daños Materiales aumentaron un 2%, impulsadas en gran medida por los precios en México y Brasil relacionados con fenómenos climáticos como inundación y huracanes.
• La cobertura para huelgas, disturbios y conmoción civil (SRCC) registró tasas más bajas, con descuentos que alcanzaron hasta el 50% en algunos casos. La capacidad de sabotaje y terrorismo (C&T) siguió siendo limitada.

Aumentan las tasas de Responsabilidad Civil un 8% siendo los accidentes automovilísticos un factor clave.

• ***En Argentina el mercado estuvo más estable con aumentos del orden del 3% en el trimestre.***
• La competencia de seguros para las empresas más pequeñas fue relevante en el aumento de los precios.
• La Responsabilidad Civil de Automóviles siguió siendo un área de escrutinio para las aseguradoras a medida que el valor de los vehículos y el costo de las reparaciones han aumentado.

Las tarifas de Líneas Financieras y Profesionales disminuyeron un 7%.

• ***El mercado argentino acompaño la tendencia del mercado regional.***
• Las preocupaciones de los aseguradores incluían cuestiones macroeconómicas como desafíos en el sector bancario, retrasos en la cadena de suministro, el entorno de tasas de interés, escasez de mano de obra y la situación sociopolítica en varios países latinoamericanos.
• Las instituciones financieras (IF) en general experimentaron una baja frecuencia de siniestros y una mayor capacidad, condiciones favorables para reducciones de tasas.

Los precios de seguro cibernético disminuyen un 5% a medida que mejoran los controles.

• En este caso, ***Argentina no acompaña al mercado ya que por el momento la oferta es escasa por lo que la tendencia es estable con aumentos de prima del orden del 3%.***
• Las reducciones de tarifas en la región se vieron afectadas por factores como la mejora de los controles internos de las organizaciones y el aumento de la capacidad de reaseguro.
• Los clientes con controles y políticas de gestión de riesgos percibidas como efectivas, generalmente experimentaron descuentos o renovaciones planas.
• Las aseguradoras internacionales generalmente aumentaron su apetito.
• Algunos clientes obtuvieron mejoras en las tarifas; otros se enfocaron en mejorar las condiciones o aumentar los límites de la póliza. Es un momento oportuno para que los clientes busquen una cobertura más amplia y contemplen límites más altos, ya que ambos son ahora más asequibles.

Al comentar sobre el informe, **Ernesto Díaz**, ***Líder de Placement para Marsh Latinoamérica,*** dijo: *«Hemos observado una tendencia constante de moderación en las tasas a nivel global en los últimos años, y nos complace informar que esta tendencia se ha mantenido estable en el segundo trimestre de 2024. Este movimiento positivo es alentador para nuestros clientes. Aunque en Latinoamérica aún existen aumentos en las tasas en algunas áreas y geografías, creemos que esto presenta oportunidades significativas para ayudar a nuestros clientes a enfrentar los desafíos actuales y respaldar sus decisiones de financiamiento de riesgos. Estamos comprometidos en navegar la complejidad que enfrentan y brindarles el apoyo necesario».*

Avira anuncia a los ganadores de la 10ma edición de su Concurso de Creatividad *«Generando Conciencia Aseguradora»*

• ***1er. premio Categoría Gráfica:*** *Tu futuro lo construís vos* - **Katrina Brum** (UAI)
• ***1er. premio Categoría Audiovisual:*** *Tu historia* - **Mariano Pérez** (Escuela Da Vinci)
• ***Premio Categoría Instagram:*** *Truco* - **Jessica Laurent** y **Sebastián Violante**

Avira, Asociación Civil de Aseguradores de Vida y Retiro de la República Argentina anuncia a los ***ganadores del 10mo Concurso de Creatividad «Generando Conciencia Aseguradora».***

En una emotiva gala de premiación que tuvo lugar en el complejo teatral Ítaca, se presentaron las piezas seleccionadas. Las palabras estuvieron a cargo de **Alejandro Massa**, ***Director Ejecutivo de la Asociación***, quien compartió: *«Desde Avira creemos que es fundamental el involucramiento de los jóvenes en la construcción de una sociedad con mayor cultura aseguradora. Es a través de la participación activa de ellos en iniciativas como nuestro Concurso de Creatividad que se logra potenciar el mensaje de prevención y ahorro. Felicitamos a quienes se transforman, en cada edición, en portadores de este esencial mensaje».*

A continuación los ganadores de cada categoría:
• ***1er. premio Categoría Gráfica:*** *Tu futuro lo construís vos* - **Katrina Brum** (UAI)
• ***1er. premio Categoría Audiovisual:*** *Tu historia* - **Mariano Pérez** (Escuela Da Vinci)
• ***Premio Categoría Instagram:*** *Truco* - **Jessica Laurent** y **Sebastián Violante**

A continuación, todos los ganadores:
GRÁFICA:
• ***1er Puesto -Tu futuro lo construís vos-*** **Katrina Brum** (UAI).
Recibe $210.000
• ***2do Puesto - La seguridad ante todo-*** **Paula Gonzalez** (UAI).
Recibe $150.000
• ***3er Puesto -Seguro de Retiro-*** **Franco Paragoni, Mateo Dieguez, Lautaro Santuccio, Santino Sorgente** (UAI).
Recibe $100.000

AUDIOVISUAL:
• ***1er Puesto -Tu historia-*** **Mariano Pérez** (Escuela Da Vinci).
Recibe $316.000
https://www.facebook.com/concursoavira/videos/2511103139081003?locale=es_LA

• **INSTAGRAM:**
Reel «Truco» de **Jessica Laurent** y **Sebastián Violante**.
Recibe Smart TV 32"

La ***mención del jurado*** fue para **Cecilia Natalia Aguilera** (UAI) por su pieza ***«Juventud y vejez»*** perteneciente a la categoría gráfica. Los favoritos del público fueron *«Asegurar tu esfuerzo»*, la pieza gráfica de Tatiana Suárez (UAI), y *«Valor de lo inesperado»*, el contenido audiovisual creado por Francisco Capurro (UAI).

Por su parte, la **Universidad Abierta Interamericana** fue la ***institución educativa que presentó la mayor cantidad de alumnos participantes,*** 110 en total, por lo que recibió un cañón proyector.

Todas las piezas ganadoras próximamente en:
avira.org.ar/concurso y
https://www.facebook.com/concursoavira

«Desde AVIRA y los miembros del jurado agradecemos a las autoridades de la Superintendencia de Seguros de la Nación por su apoyo a esta iniciativa, así como a los participantes y sus familias por participar activamente en el proyecto de construir una sociedad más consciente y segura».

Galicia Seguros y la Cámara Argentina de Insurtech llevaron a cabo el evento *Link Up*

Galicia Seguros busca conectar con empresas tecnológicas que aporten valor en áreas como comunicación, detección de fraude, IA, distribución y servicios, promoviendo buenas prácticas y tendencias. En línea con esto y junto a la **Cámara Argentina de Insurtech, *inauguraron Link Up, un espacio de encuentro destinado a las empresas tecnológicas innovadoras del sector.***

Para dar comienzo al evento, que tuvo lugar en el auditorio Central Plaza Galicia, **Martín Kasañetz**, ***gerente de tecnología de Galicia Seguros***, expresó: *«Estamos orgullosos de todo el trabajo realizado por Galicia Seguros y la Cámara Insurtech Argentina para llevar a cabo este evento donde convocamos a las empresas tecnológicas más innovadoras de la industria para poder aportar valores y soluciones de seguros que tienen que ver con comunicación, fraude e Inteligencia Artificial. Son temas del día a día que nos llevan a buscar soluciones cada vez más eficientes. Para Galicia Seguros la tecnología y la innovación es fundamental, estamos convencidos que es la forma de apalancar los negocios y de hacer crecer el sector».*

Por su parte, **Nadir Donemberg**, ***líder del proyecto Link Up***, continuó: *«El propósito de la Cámara es acelerar la innovación en la industria del seguro. Estamos convencidos de que la manera de lograrlo es creando espacios moderados que impulsen el ecosistema, acompañando en todo el proceso a ambas partes interesadas: las compañías aseguradoras y las empresas tecnológicas».*

Las empresas seleccionadas para participar en este primer encuentro ***Link Up*** fueron **Autoinspector, Vais, CFOtech, Mops, Fixup, Huenei IT Services** y **Avenga.** Durante la jornada, cada compañía presentó su propuesta de valor y los servicios innovadores que ofrecen al mercado asegurador, seguido de una sesión de preguntas y respuestas con expertos.

En el cierre del evento, **Romina López Frontini**, ***gerenta de Marketing y Experiencia de Galicia Seguros***, agradeció a las empresas por participar del evento y compartir sus proyectos y experiencias. Además, agregó: *«Para Galicia Seguros, que tenemos como propósito lograr que millones de personas se animen a más, ésta es una forma, junto a la Cámara Insurtech Argentina, de contribuir a la industria para que sea cada vez más innovadora y que permita acercar mejores soluciones al usuario final. Si toda la industria evoluciona en conjunto, vamos a lograr beneficiar a la persona por la cual trabajamos todos los días: el asegurado final que confía en nosotros».*

Para finalizar, **Facundo Elizalde**, ***presidente de la Cámara Insurtech Argentina***, agradeció a **Galicia Seguros** por la participación activa que tiene en la Cámara y por ser uno de los pioneros y grandes promotores de este proyecto ***Link Up***. *«Entendemos y promovemos desde la Cámara este espíritu colaborativo y este tipo de acciones donde podamos compartir ideas y abrirnos a ver qué está haciendo el otro. Creemos que es un espacio para generar vínculos y aportar valor al mercado. Estamos contentos por dar inicio a este proyecto y esperamos que sea el primero de muchos encuentros más».*

De esta forma **Galicia Seguros *continúa trabajando para impulsar la innovación en el mercado asegurador*** y ayudar a otras compañías a potenciar su negocio.

RUS presente en *Temaikèn* junto a la Dra. Jane Goodall

El viernes 16 de agosto en el *Bioparque Temaikèn* la **Fundación Temaikèn** organizó un ***encuentro con la*** **Dra. Jane Goodall*,*** una de las más grandes defensoras de la vida silvestre, ***fundadora del Instituto Jane Goodall*** y ***Mensajera de la Paz de la Organización de las Naciones Unidas.*** En el marco de su estrategia de Responsabilidad Social Empresaria, **RUS *estuvo presente.***
Goodall tiene un doctorado en etología y es considerada pionera en el estudio de la conducta de los chimpancés salvajes. Descubrió que eran capaces de fabricar y usar herramientas, algo que era considerado exclusivo de los seres humanos. Sus hallazgos sobre los chimpancés, al ser la especie genéticamente más cercana al *Homo sapiens*, revolucionaron los conocimientos que se tenían sobre los simios y los seres humanos. El encuentro contó con la participación de estudiantes y educadores locales, como también de representantes de diferentes entidades que apoyan a la Fundación, como **RUS** que ***desde hace más de 20 años acompaña los trabajos que se realizan para proteger la naturaleza.***
El ***Bioparque Temaikén fomenta el cuidado del medioambiente a través de la cultura participativa, diversa y solidaria***, respetando las diferencias y promoviendo la igualdad de oportunidades. Es un lugar inclusivo que cuenta con profesionales capacitados para asistir a las personas con discapacidad, con rampas de acceso en todos los ambientes, información en el sistema braille, servicio de alquiler de sillas de ruedas, entre otros servicios.
En representación de la empresa, **Silvina Vazón**, ***miembro del Consejo de Administración y responsable de la Gestión RSRUS***, participó de este encuentro.

EVOLUCIÓN SEGUROS
DE LA MANO CON VOS
Seguro de caución
+75
AÑOS EN EL MERCADO
CALIFICACIÓN PRO RATING A
Primera póliza de caución del país.
+1.000.000 BENEFICIARIOS DE PÓLIZAS
ESPECIALISTAS EN SEGUROS PARA EMPRESAS
Responsabilidad civil general | Integral de comercio | Integral de consorcio
Seguros técnicos | Praxis médica | Transporte de mercadería
evolucionseguros.com.ar
9 11 2658 9562

RUS firmó un convenio con CESVI y la Municipalidad de Concepción del Uruguay para mejorar los índices de Seguridad Vial

El pasado 14 de agosto, en el Auditorio «Arturo Illia», la **Municipalidad de Concepción del Uruguay** ***presentó el Plan Integral de Movilidad Urbana Sostenible (PIMUS)*** con el fin de mejorar el tránsito en la ciudad. **Río Uruguay Seguros (RUS)** y **CESVI Argentina** estuvieron presentes para acompañar esta iniciativa y ***firmaron un convenio de colaboración mutua para mejorar los índices de seguridad vial.***

Se trata de un proceso que contará con la participación ciudadana, entrelazando los sectores público y privado, para llevar adelante nuevas formas de movilidad más seguras y accesibles, mejorando así la calidad de vida de la comunidad y a la misma vez, reducir la contaminación y contribuir a la eficiencia del transporte.

La primera etapa de elaboración del PIMUS propone un amplio proceso abierto de innovación ciudadana, con la participación de la sociedad civil en estas transformaciones, para dar respuesta a cada problema, a partir de su idiosincrasia, y que los propios vecinos y vecinas sean los protagonistas de las soluciones necesarias.

Es importante señalar que este Programa será llevado a cabo por un equipo de funcionarios del Ejecutivo local, coordinados por el ***secretario de Gobierno de la Municipalidad***, **Oscar Noir**.

El ***intendente de Concepción del Uruguay***, **José Eduardo Lauritto**, hizo hincapié en que *«para llevar a cabo PIMUS debemos tener un esquema de participación. Este Programa surge por una fuerte demanda de ordenamiento por parte de la gente que nos está reclamando y nuestro compromiso es escuchar, entender y tratar de solucionar. Esto es a lo que apuntamos. Esta es una instancia de participación y planificación sin que nadie se sienta fuera de esta posibilidad de mejorar nuestra ciudad».*

Lauritto también explicó que *«tras esta participación intentaremos brindar definiciones y nos parece que es un buen momento. Esto no responde a una idea nuestra, es una demanda que escuchamos todos los días. También sabemos que ese desafío no está condenado al éxito porque se va modificando permanentemente».*

Por otro lado, **Gustavo Brambati**, ***subgerente de Seguridad Vial del Centro de Experimentación y Seguridad Vial (CESVI) Argentina***, indicó que *«los indicios de las tragedias viales o choques es el Hospital Urquiza, lo cual funciona como un reflejo de esta temática».*

«Trataremos de generar conciencia, de transmitir, a través de los colegios y docentes, un mensaje seguro y, obviamente, con todo el aporte de la Municipalidad. Este Programa será una suerte de 'saneamiento vial'», destacó **Brambati.**

Luego, el ***presidente de Río Uruguay Seguros*** y ***ex intendente de la ciudad***, **Juan Carlos Lucio Godoy**, comentó que *«no hay mejor cosa que compartir entre todos, la construcción de la ciudad que queremos»*, y añadió: *«Yo no soy muy amigo de los planes cerrados, por lo que celebro estas acciones que promueven la participación ciudadana y la renovación permanente».*

A criterio de **Godoy**, el uso de los cascos *«aumentó de manera considerable desde la campaña que está llevando la Municipalidad y PIMUS contribuirá a una mejor transitabilidad en Concepción del Uruguay. Será un trabajo sistemático entre el sector público y privado para toda la comunidad».*

Firma de convenio

En el acto, la **Municipalidad de Concepción Del Uruguay, Río Uruguay Seguros** y **CESVI Argentina**, ***firmaron un convenio de colaboración para mejorar los índices de seguridad vial.***

Se llevarán adelante relevamientos empíricos para llegar a este objetivo que tiene como antecedente los sucesivos acuerdos y acciones conjuntas que las partes han llevado adelante desde el año 2008, los cuales han permitido impactos concretos en la ciudad, tales como las intervenciones de circulación en calles Suipacha y Presbítero Metz, frente al cementerio local, entre otros.

Acompañaron a **Lauritto, Brambati** y **Godoy**, la viceintendenta y presidenta del Honorable Concejo Deliberante, **Rossana Sosa Zitto**, concejales, el diputado provincial, **Yari Seyler**, el Jefe de Gabinete, **Ezequiel Valdunciel**, funcionarios del Ejecutivo, representantes de empresas y la sociedad civil.

Swiss Re reporta un beneficio neto de 2.100 millones de dólares en el primer semestre de 2024

- ***Reaseguro de daños y responsabilidad civil (P&C Re) Ingresos netos del primer semestre de 2024 de USD 989 millones***; índice combinado del 84,5%.
- ***Renovaciones exitosas de P&C Re para julio de 2024***, en línea con los objetivos.
- ***Reaseguro de vida y salud (L&H Re) Ingresos netos del primer semestre de 2024 de USD 883 millones.***
- ***Soluciones Corporativas Ingresos netos del primer semestre de 2024 de USD 435 millones***; índice combinado del 88,7%.
- ***Retorno de las inversiones (ROI) del 4,0%***; rendimiento de ingresos recurrentes del 4,0%.

Swiss Re ***ha obtenido un beneficio de 996 millones de dólares en el segundo trimestre de 2024***, lo que se traduce en un ***beneficio neto de 2.100 millones de dólares y una rentabilidad sobre el capital (ROE) del 20,1%*** en el primer semestre del año. El rendimiento financiero del Grupo se ha visto respaldado por las sólidas contribuciones de todas las unidades de negocio, y Swiss Re mantiene sus objetivos para todo el año.

Andreas Berger, ***director ejecutivo del grupo Swiss Re***, afirmó: *«El desempeño de Swiss Re en el primer semestre de 2024 refleja nuestro enfoque en la obtención de resultados consistentes. Seguimos aumentando la resiliencia general de la empresa a través de un enfoque disciplinado para suscribir nuevos negocios, al tiempo que nos mantenemos al tanto de las tendencias de pérdidas en nuestras carteras vigentes».*

John Dacey, ***director financiero del grupo Swiss Re***, afirmó: *«Estos resultados ponen de relieve nuestro enfoque en la disciplina y la calidad de la asignación de capital en nuestras carteras de suscripción e inversión. Además, las tasas de interés más altas siguen beneficiando nuestros ingresos por inversiones».*

Los resultados del grupo se benefician de una suscripción disciplinada y de unos ingresos por inversiones sólidos

Swiss Re reportó un ingreso neto de USD 2.100 millones y un ROE del 20,1% para el primer semestre de 2024. Los principales impulsores de este resultado fueron la suscripción disciplinada, los bajos siniestros por catástrofes naturales y los sólidos ingresos por inversiones.
Los ingresos por seguros del Grupo ascendieron a 22.500 millones de dólares. El resultado de los servicios de seguros, que refleja la rentabilidad de la actividad de suscripción, fue de 2.900 millones de dólares.

El Grupo logró un sólido retorno sobre las inversiones (ROI) del 4,0%, impulsado por las contribuciones de los ingresos recurrentes. El rendimiento de los ingresos recurrentes para el primer semestre de 2024 fue del 4,0%, mientras que el rendimiento de la reinversión para el segundo trimestre se situó en el 4,8%, beneficiándose de los tipos de interés más altos.

P&C Re mantiene su rendimiento con una suscripción disciplinada

P&C Re reportó un ingreso neto de USD 989 millones en el primer semestre de 2024. Esto se debió principalmente a una suscripción disciplinada y una baja experiencia en catástrofes naturales de gran magnitud, junto con un sólido ingreso por inversiones. Los ingresos por seguros para el primer semestre de 2024 fueron de USD 9.8 mil millones.
En los ramos de daños y especialidades, los bajos siniestros por catástrofes naturales informados en la primera mitad del año se compensaron parcialmente con adiciones seleccionadas en las reservas para catástrofes naturales y pérdidas provocadas por el hombre, la gran mayoría de las cuales correspondieron a reservas incurridas pero no informadas. Los ramos de daños y perjuicios también aumentaron las reservas en ramos específicos de siniestros.

P&C Re logró un resultado de servicios de seguros de USD 1.400 millones y un ratio combinado del 84,5%, a pesar de las incorporaciones a las reservas y la carga de incertidumbre introducida en todas las líneas desde principios de este año. P&C Re tiene como objetivo un ratio combinado por debajo del 87% para todo el año.

Renovaciones exitosas de seguros de P&C en julio

P&C Re renovó contratos con un volumen de primas de 4.500 millones de dólares el 1 de julio de 2024. Esto representa un aumento del volumen del 7% en comparación con el negocio que estaba pendiente de renovación. En general, P&C Re logró un aumento de precios del 8% en esta ronda de renovación. Con base en una visión prudente continua sobre la inflación y modelos de pérdidas actualizados, las suposiciones de pérdidas aumentaron un 10%. La calidad de la cartera resultante es consistente con los objetivos financieros del Grupo para 2024.

El Superintendente participó en Rosario del XXVII Encuentro Nacional *«EnSeguRos 2024»*

El evento reunió a los principales actores de la industria aseguradora para discutir tendencias, desafíos y oportunidades.
El viernes 23 de agosto, con la presencia del ***Superintendente de Seguros de la Nación***, **Guillermo Plate**, se llevó a cabo la vigésimo séptima edición del ***Foro Nacional «EnSeguRos»***. El encuentro fue organizado en forma conjunta por la **Asociación de Productores Asesores de Seguros (APAS Rosario/Sur de Santa Fe)** y la **Federación de Asociaciones de Productores Asesores de Seguros de la Argentina (FAPASA).**

Se reunieron autoridades nacionales y municipales, expertos en seguros, líderes de opinión y profesionales del sector, quienes intercambiaron ideas y experiencias en pos del desarrollo de un sector de seguros estable y solvente.

Guillermo Plate, junto a su equipo de trabajo, representó al Organismo de Control, mientras que por parte de la provincia de Santa Fe asistieron el Ministro de Desarrollo Productivo, **Gustavo Puccini**, acompañado por **Gustavo Rezzoaglio** y **Guillermo Beccani**. Representando a la Intendencia de la ciudad participó **Sabrina Brachetta**.

En la jornada también participaron representantes de las principales Cámaras del sector, destacándose la **Asociación Argentina de Compañías de Seguros** (AACS), la **Asociación de Aseguradores Argentinos** (ADEAA), la **Asociación de Aseguradoras del Interior de la República Argentina** (ADIRA) y la **Asociación Civil de Aseguradores de Vida y Retiro de la República Argentina** (AVIRA).

«Tengo la convicción de que la industria de seguros juega y seguirá jugando un papel muy importante en el crecimiento y desarrollo del país. Nos debe interpelar la pobreza, nuestro rol como sector es fundamental», destacó **Guillermo Plate**

Las temáticas abordadas durante el evento giraron en torno a la actualidad de la industria del seguro. Entre los ejes de trabajo se destacaron el seguro ante el cambio de época, el tránsito de la economía, seguros de caución, la realidad económica de Santa Fe, la normativa de alcohol ceo en Argentina, la relevancia del seguro en el mercado inmobiliario, y los aportes de la neuropsicología para construir un cerebro seguro, entre otros.

La presencia de la Superintendencia en el evento fomenta su política de diálogo abierto y colaboración con todos los actores del mercado asegurador. Este tipo de encuentros refuerza el compromiso de la Superintendencia en apoyar el desarrollo del sector y en asegurar que su función de supervisión continúe protegiendo adecuadamente a los asegurados.

El Superintendente de Seguros asistió al *140° Aniversario* de la Bolsa de Comercio de Rosario

En una jornada significativa para el ámbito económico del país, se conmemoró la trayectoria de la emblemática institución. ***Contó con la participación del Presidente de la Nación Javier Milei.***
El viernes 23 de agosto, ***la Bolsa de Comercio de Rosario (BCR) celebró los 140 años de su fundación*** con una ceremonia de gran relevancia para el ámbito financiero y comercial del país. El evento, que subrayó el papel crucial de la Bolsa en el desarrollo económico y financiero de la región, contó con la asistencia de destacados líderes del sector público y cerca de 500 empresarios del sector agroindustrial, financiero e industrial.

La SSN estuvo representada por su máxima autoridad, **Guillermo Plate,** junto con **José Urdiroz**, ***Gerente de Evaluació***n, reafirmando su compromiso con la estabilidad y el progreso del sector financiero en Argentina.

Durante la ceremonia, el ***Presidente de la Bolsa de Comercio de Rosario*** **Miguel Simioni,** expresó su agradecimiento por las medidas adoptadas por el Gobierno Nacional e hizo un llamado a la profundización del compromiso entre el sector privado y público.

En su discurso, el **Presidente Javier Milei** expuso, entre sus temas de agenda, las razones por las que iba a vetar la Ley de Movilidad Jubilatoria aprobada por el Congreso y detalló los ejes del programa monetario y fiscal que está desarrollando el Gobierno.

InSur
Partner of Atradius

• Seguros de Crédito
• Seguros de Caución

www.segurosinsur.seg.ar

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

profile *profile*

CAFÉ TÉ

Cafetería de Especialidad & Diseño

ficha técnica *ficha técnica*

NOMBRE	***CAFÉ TÉ***
DOMICILIO	*Thames 937, Villa Crespo* *Ciudad Autónoma de Buenos Aires,* *República Argentina*
CONTACTO	*@estudio_te*
ESPECIALIDAD	***Café de Especialidad / Estudio***
VARIOS	*Showroom mobiliario y accesorios.* *Estudio.Te de Arquitectura* *Espacio gastronómico Café.Té.* *No se toman reservas*
HORARIOS	*Lunes a Viernes de 9 a 20 horas.* *Sábados de 10.30 a 20 horas.*

Concepto

A principios de 2022 inauguró **Café Té**, un espacio diverso y vanguardista que combina el diseño y la gastronomía. Esta cafetería de especialidad, emplazada en ***Estudio Té*** -un estudio de arquitectura y diseño de mobiliario- no solo ofrece al público la posibilidad de relajarse, degustar ***variedades de cafés tradicionales o especiales de temporada***, y acompañarlas de productos frescos y de calidad en sus salones o vereda, sino también ***disfrutar de la exposición de sus piezas de mobiliario y estudio en un showroom.*** Se trata de un lugar acogedor y ecléctico que presenta variedades calientes, filtrados y fríos de cafés con granos colombianos de la marca *Puerto Blest*, las cuales rotan según la temporada. Sus acompañantes se ubican en una propuesta gastronómica fresca, ideal para disfrutar en los espacios de sus salones o vereda durante todo el día.

Ambientación

Al ingresar al lugar se encuentra una barra lateral desde donde se despachan las opciones de ***cafetería*** y ***pastelería*** (budines, *cookies*, alfajores, medialunas y tartas que van rotando para ofrecer variedad).

Continuando el recorrido hacia el salón principal, resaltan los toques naturales que aporta la abundante vegetación ubicada junto a las banquetas en tonos marrones, las cuales se acompañan con pequeñas mesas, que son ideales para quienes busquen disfrutar de una velada tranquila.

Luego se encuentra el salón de la planta principal, un espacio amplio rodeado de plantas y destacada luz natural, en el que se aprecia un ambiente cálido ideal para creativos y *coworkers*. Este espacio cuenta con una mesa comunitaria, cubículos individuales de diseño vanguardista, mesas particulares y sillas también de diseño. En los laterales se dejan ver estanterías de madera en la que se exhiben elementos de la ***colección Thames*** -como jarras, bandejas y tazas- pertenecientes a la línea de accesorios propia del lugar, mientras que al fondo del salón, dos salas privadas se presentan como zonas confortables para organizar reuniones y eventos. ➸

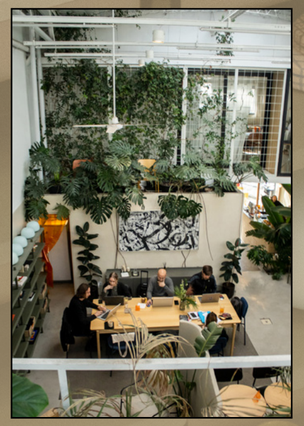
ike
AUXILIO MECÁNICO

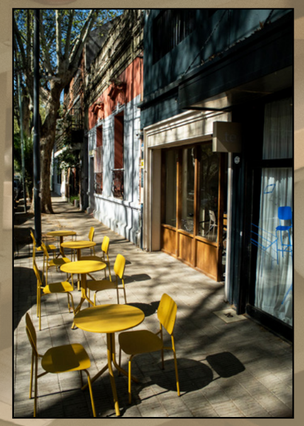
CONTA CON LA RED DE ASISTENCIA VIAL MÁS COMPLETA DEL PAÍS

24hs
ESPERA MÁXIMA 90 MIN

CAFÉ TÉ

Perfecta combinación de diseño, arquitectura y gastronomía





Al final del salón se accede a un semipiso abierto, desde donde se puede ver todo el lugar. Allí, se encuentra un área en el que la luz natural y los toques de vegetación siguen siendo protagonistas. Éstos se combinan con diferentes mobiliarios y elementos que complementan el resto del espacio.

Café & Bebidas

En cuanto a la ***selección de cafés*** (calientes, fríos o filtrados), son preparados con granos colombianos de la marca *Puerto Blest*, que destacan por sus notas a higos, *earl grey* y *panetonne*. Las variedades disponibles -que van rotando de acuerdo con la temporada- son creadas por la barista del lugar, ***Isabella Algarín Schiavi***.

En el menú se encuentran alternativas en medidas pequeñas (*espresso*, cortado o lungo), medianas (*flat white, capuccino*, americano y *magic*) y grandes *(latte)*, así como filtrados (*chemex* y V60) y fríos (*espresso tonic*, *latte*, americano frío y *cold brew*).

También ofrecen sifones de soda, Santa Quina, jugos naturales, cervezas, vinos por copa y jarras de vermú.

Gastronomía

La oferta de bebidas se complementa con una ***propuesta gastronómica*** -disponible durante todo el día-, la cual varía constantemente para ofrecer sabores diversos y destaca por sus ingredientes de proveedores locales de calidad y novedosas combinaciones. Para los momentos de ***Desayuno, Merienda o Brunch***, disponen de yogurt de búfala con granola; tostadas con peras en almíbar

y queso crema; copa de sablé bañada en *espresso*; tostada con base de *hummus*, palta, huevo y *pickles*; huevos revueltos con palta y tomates asados; y el *chipá* prensado con pepinos encurtidos y queso.

Además, presentan alternativas más contundentes, como el cremoso *hummus* hecho a base de garbanzos, poroto negro, rojo o blanco tinturados con diferentes tipos de verdura; el librito con mortadela de nuez, fruta, tomate y pesto; o el tostón de *hummus* con hongos confitados, huevo 5', provenzal y limón. En la carta también figuran los ***Tostados y Sándwiches***, con variedades como el tostado de queso ahumado, jamón *york* y salsa *bechamel* o su versión *veggie* preparada con queso ahumado, tomates horneados y hongos confitados; el sándwich de mortadela con pickles de mostaza, huevo 5', pesto y queso crema; el de *stracciatella* con pasta de berenjenas, tomate y frutos secos; y el de carne, hecho con tapa de asado, morrones asados y alioli. Todos se sirven acompañados con *chips* de papas.

Showroom

Está ubicado en un galpón reciclado en Villa Crespo. Sus propietarios apostaron a generar una experiencia completa y montar distintos ambientes que muestran los productos en situaciones de uso reales, generando un ida y vuelta entre el público y sus diseños.

Café Té es el lugar en el que ***se mezclan el arte, la transformación y la gastronomía*** para así ofrecer una experiencia que tienta a la vista y al paladar por igual.

SANCOR SEGUROS

EL VALOR DE DAR RESPUESTA

PARA MÁS INFORMACIÓN
CONSULTÁ A TU PRODUCTOR ASESOR DE SEGUROS

sancorseguros.com.ar /

Nº de inscripción en SSN 0224 | Atención al asegurado 0800-666-8400 | Organismo de control www.argentina.gob.ar/ssn | SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

Año 32 - Nº 769

informe operadores de mercado

Buenos Aires, 2º Quincena Agosto 2024

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

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

CARA a CARA

Rodolfo Arnal

Casado - 59 Años - 2 Hijos - Signo Virgo (11-09-1964)

Responsable Comercial Vida/Personas de Triunfo Seguros

UN HOBBY
Restaurar Motocicletas

LA JUSTICIA
Principio moral

SU MAYOR VIRTUD
Perseverancia

LA SEGURIDAD
Indispensable, necesaria para vivir en paz

AVIÓN O BARCO
Avión

VESTIMENTA FORMAL O INFORMAL
Formal

UN SER QUERIDO
Mi Nieta Margarita

ACTOR Y ACTRIZ
Marlon Brando / Natalie Portman

UNA ASIGNATURA PENDIENTE
Continuar estudiando

LA MENTIRA MÁS GRANDE
Mentí en mi edad para entrar a ver la película Tiburón

NO PUEDO DEJAR DE TENER...
Algo para realizar

UN SUCESO DE SU NIÑEZ QUE RECUERDE HASTA HOY
La primera vez que fui a la cancha con mi Padre (San Lorenzo vs Ferro)

SU RESTAURANTE FAVORITO PARA CENAR
La cantina de Pierino en Buenos Aires

LA MUERTE
Inevitable

¿EN QUÉ PROYECTO NUNCA INVERTIRÍA DINERO?
Importaciones

EL MATRIMONIO
Necesario

LA INFLACIÓN
Hay que bajarla

TENGO UN COMPROMISO CON...
Todo lo que me interesa

EL PASADO
Inolvidable

EL DÓLAR
Un mal necesario

LE TENGO MIEDO A...
La incertidumbre

LOS HOMBRES EN EL TRABAJO SON MEJORES QUE LAS MUJERES
Para mí es un mito, tengo compañeras que demuestran lo contrario

EL FIN DEL MUNDO
Está cerca

UN PERSONAJE HISTÓRICO
Albert Einstein

EN COMIDAS PREFIERO...
Una buena pizza

UNA CANCIÓN
De vez en cuando la Vida (J. M. Serrat)

PSICOANÁLISIS
No

ME ARREPIENTO DE...
Nada

LA INFIDELIDAD
No se perdona

ESTAR ENAMORADO ES...
Hermoso

LA CORRUPCIÓN
Incombatible

¿QUÉ COSA NO PERDONARÍA NUNCA?
La traición

UN RIESGO NO CUBIERTO
El Amor

ESCRITOR FAVORITO
Mark Twain

¿QUÉ MALA COSTUMBRE LE GUSTARÍA DEJAR?
Fumar

UN PROYECTO A FUTURO
Construir una casa

LA CULPA ES DE...
Quien fue

MEJOR Y PEOR PELÍCULA QUE VIO ÚLTIMAMENTE
La fiebre del Ladrillo / Gravedad

LA TRAICIÓN
Imperdonable

MI MODELO PREFERIDA...
Mi Mujer

¿CUÁL FUE EL ÚLTIMO LIBRO QUE LEYÓ?
Pioneros de la industria argentina

SU BEBIDA PREFERIDA
Ron

EL AUTO DESEADO
VW Escarabajo 1964

UN FIN DE SEMANA EN...
Bariloche

DIOS
Majestuoso

MI MÚSICO PREFERIDO ES...
Louis Armstrong

EL CLUB DE SUS AMORES
Platense

EL PERFUME
CK One

LA MUJER IDEAL
No existe

RED SOCIAL PREFERIDA
Linkedin

SI VOLVIERA A NACER, SERÍA
Lo mismo

UN SECRETO
No te lo puedo decir

¿QUÉ ES LO PRIMERO QUE MIRA EN UNA MUJER?
Sus ojos

EN DEPORTES PREFIERO...
Fórmula Uno

EL LUGAR DESEADO PARA VIAJAR
Italia

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

UN MAESTRO
Ramón Carlos Arnal (Mi Papá)

UNA CONFESIÓN
Mi nieta me robó el corazón

NO PUEDO
Dejar algo inconcluso

EL GRAN AUSENTE
La igualdad

MI PEOR DEFECTO ES
Buscar la perfección

MARKETING
Arte

¿QUÉ REGALO LE GUSTARÍA RECIBIR?
Todo es bienvenido

¿QUÉ TÉCNICA DE RELAJACIÓN TIENE?
Meditación

DE NO VIVIR EN ARGENTINA... ¿QUÉ LUGAR DEL MUNDO ELEGIRÍA?
Salerno / Italia