

#### ACTIVIDADES

Mercado Libre: una amenaza que nos debe unir

#### ACTUALIDAD

Obra Social del Seguro: todos somos pacientes

#### PROTAGONISTAS

Verónica Marinaro,  
La Perseverancia Seguros

#### FUERA DE FOCO

Mundo APP, junto al Gerente General de Lauro Asesores

# SEGUROS AAPAS

Año LII . 2020  
Número 321  
Editada por la Asociación  
Argentina de Productores  
Asesores de Seguros



Una palabra, mil posibilidades. La pandemia del COVID-19 trajo consigo un sinnúmero de problemas y desafíos, inéditos y únicos, pero a la vez emerge como el momento ideal para la reflexión y el análisis. Una instancia necesaria para aprovechar y trabajar todo el sector en conjunto, unidos, para repensar el mercado al que aspiramos, el rol de la tecnología, potenciar la cultura aseguradora y la imagen del seguro en la sociedad, reforzar la importancia del asesoramiento profesional, avanzar en segmentos postergados y en el desarrollo de nuevas coberturas.



AACS ADIRA ADEAA



GAMA  
INSURTECH  
ARGENTINA



La medicina  
prepaga que  
se adapta  
a vos.



**Prevención Salud**  
de SANCOR SEGUROS

Contactate con tu Productor Asesor o llamá al 0810 888 0010 | [prevencionsalud.com.ar](http://prevencionsalud.com.ar)     
Superintendencia de Servicios de Salud | 0800 222 SALUD (72583) | [www.sssalud.gov.ar](http://www.sssalud.gov.ar) | N° de Inscripción RNEMP: 1679

# El PAS, el gran protagonista del año



— Sin ninguna duda, el 2020 ha sido el año del Productor Asesor de Seguros, un año en el que se recibió de profesional y dio lo mejor de sí para mantener al mercado de la mejor forma posible en uno de los peores momentos de la historia.

Fue el PAS quien se encontró al lado del asegurado, conteniéndolo y amoldándole las coberturas a la necesidad de cada momento durante todo el proceso de cuarentena.

Su cercanía y la comunicación permanente con el cliente es lo que ha permitido satisfacer las necesidades a la medida de cada requerimiento. Desde ya, acompañados por las compañías de seguros, que sin ninguna duda priorizan y privilegian al Productor Asesor dentro de su estructura. Como socios estratégicos que somos, hemos podido trabajar con mayor celeridad, seguridad y eficiencia.

Fueron las aseguradoras quienes rápidamente se reconvirtieron, y pusieron a nuestra disposición los procesos tecnológicos más sofisticados, y en tiempo récord. Fue esa perfecta combinación “compañía y PAS”, la que logró que nuestro mercado salga airoso de este momento tan complejo.

Por supuesto que sabemos que muchos clientes no van a poder resurgir, y otros tantos se deberán reconvertir, ya que sus actividades estuvieron paralizadas durante mucho tiempo. En esos casos, aseguradoras y Productores, estuvieron presentes para tender una mano, adecuar coberturas, postergar pagos, otorgar bonificaciones y hasta desarrollar productos a medida.

No olvidemos que el PAS en este período se encontró con una rebaja en pólizas, descuentos que nos obligaron a realizar, y anulaciones por actividades que desaparecieron. En contrapartida, hemos seguido manteniendo nuestras oficinas,

pagando nuestros alquileres y a cada uno de nuestros empleados.

Desde el lado de nuestra Asociación, hemos tenido muchísimo trabajo desde el primer momento. Mientras el mundo se detenía, nos movimos más que nunca. Debimos responder rápidamente a las diferentes embates de los medios de comunicación.

En momento donde los organismos de control no respondían ante las noticias falsas del mercado, AAPAS estuvo presente para aclarar lo mejor posible el alcance de nuestras coberturas en momentos de aislamiento. Nos vimos obligados a emitir diversos comunicados para llevar tranquilidad a nuestros asociados y a la sociedad. Con presencia en medios de comunicación masiva para aclarar lo que diferentes “referentes” del mercado y legisladores comentaban en forma totalmente equivocada.

No escatimamos en nada, ni nos asustaron las discusiones o enfrentamientos con funcionarios de alto nivel. Mientras quienes debían alzar su voz se mantenían en silencio, fue AAPAS la que salió explicarle a la sociedad en general, que el seguro seguiría protegiendo su patrimonio. Es este el motivo fundamental del seguro y del Productor Asesor: proteger el patrimonio y lo máspreciado por el asegurado.

Donde los 0800 no respondían, el PAS estaba al lado de cada cliente. Donde los otorgadores de crédito, compulsivamente y sin ningún tipo de asesoramiento, exigían un seguro por la suma del crédito otorgado, el PAS se preocupaba para que ese cliente esté protegido correctamente.

Sabiendo que ante la angustia económica esto iba a ser una práctica habitual, fue que salimos con publicidades donde denunciábamos este accionar, solicitándole tanto a los Productores Asesores como al consumidor final que formulen sus de-

nuncias para que la Asociación pueda atenderlas y elevarlas a los organismos correspondientes.

Al mismo tiempo, hemos seguido trabajando por el reencuadre de nuestra actividad dentro de AFIP, ARBA y AGIP, donde seguimos siendo considerados de igual manera que las entidades financieras, y no hay ningún motivo que justifique esa posición.

En el 2015, reunidos en la ciudad de Tandil, los integrantes de las distintas APAS de la provincia de Buenos Aires, decidimos trabajar conjuntamente en el reencuadre de nuestra profesión. Es desde ese momento que seguimos trabajando en forma incansable para lograrlo.

La gran actividad que hemos tenido en esta pandemia, ha hecho que dos legisladores presenten proyectos en favor de nuestra solicitud. Hemos logrado juntar en una misma reunión a legisladores de la oposición y del oficialismo, y un integrante de cada uno de ellos han hecho estas presentaciones que actualmente se encuentran en análisis.

También hemos realizado publicidades televisivas realizando la actividad del Productor Asesor, ponderando la importancia del mismo junto a cada uno de nuestros clientes. Resaltando fundamentalmente el profesionalismo y la capacidad de asesoramiento ante cada riesgo.

Esto mismo se ha realizado en radio y medios gráficos y digitales, junto a cartelería de FAPASA en distintos accesos y rutas del país resaltando siempre que *“Con un Productor Asesor, es más Seguro”*.

Este eslogan que repetimos siempre, hoy se ve afianzado por el profesionalismo que fue alcanzando el PAS, siendo la capacitación una de sus banderas. No dudó en capacitarse tanto en la adaptación de herramientas tecnológicas, como en conocimientos técnicos para mejorar y afianzar el asesoramiento a su cliente.

Dentro de AAPAS, hemos incorporado el curso de Analista de Riesgos PAS (ARPAS) y realizado con gran éxito la primera edición en este 2020, siendo la capacitación más alta a la que un Productor puede aspirar, con la total convicción que debemos evolucionar de ser asesores de seguros a verdaderos analistas de riesgo.

También hemos realizado una gran cantidad de eventos, charlas y capacitaciones virtuales durante este período, y cada una de ellas ha tenido una participación importante por parte del PAS.

Y hemos seguido trabajando fuertemente puertas adentro, formalizando nuevas comisiones de trabajo: diversidad, socios, tecnología y sociedades. Cada una de ellas con una importancia relevante y cubriendo necesidades concretas de nuestro mercado.

“Diversidad e Inclusión Laboral” tiene la obligación de acompañar y allanar el camino de los aspirantes y Productores que se vean discriminados en temas de género, religión, etnia o capacidades diferentes. Estamos convencidos que es muy importante contar con esta comisión de trabajo.

“Asociados-Socios” es otra de las comisiones que debíamos crear hace tiempo, ya que es muy importante darle una relevancia fundamental a la incorporación de nuevos asociados que traigan nuevas ideas y para lograr mayor representatividad en nuestros planteos.

“Innovación y Tecnología” tiene la finalidad de analizar las distintas herramientas tecnológicas que existen en la actualidad, tanto en administradores de cartera, multicotizadores, CRM, etc., capacitarlos y guiar al PAS en la transformación digital.

Finalmente, la comisión de “Sociedades” es la que nos da la fuerza y representatividad de las primas del mercado, ya que la integran los principales organizadores de nuestro país. Organizadores que representan no menos de 5000 Productores, por lo cual nos puedan transmitir los conocimientos y necesidades de cada uno de ellos.

Como pueden ver, la cuarentena estuvo lejos de ser un período de descanso para los PAS y para nuestra Asociación. Por el contrario, fue un 2020 de muchísima actividad en una etapa inédita para el mundo, muy difícil en la vida del Productor y de todas las personas.

En estos momentos de mucha angustia por la falta de relaciones personales con nuestros seres queridos y los conflictos económicos que nos rodean, es clave que los Productores nos mantengamos unidos. Pase lo que pase y por más adverso que sea el contexto, AAPAS nunca bajará los brazos y seguirá defendiendo los derechos del Productor Asesor incansablemente.

Ruego a Dios que el 2021 nos encuentre más profesionales, juntos y con muchas más acciones que dignifiquen nuestra actividad. ¡SALUD! ■

**ROBERTO SABA**, Presidente de AAPAS



MÁS DE  
**2Millones**  
DE PÓLIZAS  
ADUANERAS DIGITALES

En los últimos  
15 años



MÁS DE  
**30.000**  
PÓLIZAS DE CAUCIÓN  
CONTRACTUALES

Durante  
la pandemia



MÁS DE  
**100**  
JUDICIALES

En formato  
digital



MÁS DE  
**500**

FAMILIAS RESOLVIERON  
SU ACCESO A LA VIVIENDA

Con cauciones  
de alquiler

**FUIMOS PIONEROS  
EN CERTIFICACIÓN DIGITAL**

**Y EN ENTERDER QUE EL MUNDO ESTABA CAMBIANDO**

**NADIE PUEDE DETENER EL FUTURO**



**AFIANZADORA**  
SEGUROS DE CAUCIÓN

/afianzadora

/afzcaucion

[www.afianzadora.com.ar](http://www.afianzadora.com.ar)

@afianzadora

/afianzadora

Nº de inscripción en SSN  
0755

Atención al asegurado  
0800-666-8400

Organismo de control  
[www.argentina.gob.ar/ssn](http://www.argentina.gob.ar/ssn)

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

# Staff Contenidos

DIRECCION PERIODISTICA  
**Realización Integral**



## Comité Editorial

### AAPAS:

Roberto Saba  
Sebastián Del Brutto  
María Julia García Vilarriño  
Nicolás Saurit Román  
Nilo Sidero

### 100% SEGURO:

Hernán Fernández  
Leonardo Redolfi

## Colaboradores

Anabella Carpenito  
Sandra Riedel  
Samanta Ergas

## Fotografía

Javier Heinzmann

## Datos generales

Dirección, redacción, publicidad y administración: Bolívar 332, 4° piso (C1066AAH), CABA, Argentina.  
Tel: 011 4343-7780/8040  
Mail: [revistaseguros@aapas.org.ar](mailto:revistaseguros@aapas.org.ar)  
Web: [www.aapas.org.ar](http://www.aapas.org.ar)  
Registro de propiedad intelectual N° 2.284.393

Diseño: Red Brand  
[www.redbrand.com.ar](http://www.redbrand.com.ar)

Pre/Impresión: LatinGráfica  
[www.latingrafica.com.ar](http://www.latingrafica.com.ar)  
Rocamora 4161 (CP 1184), CABA.

La dirección de la revista no se responsabiliza por las opiniones o los conceptos que expresan los entrevistados en los reportajes, ni por el contenido de los artículos firmados. Son puntos de vista personales y no reflejan necesariamente la opinión de la CD. de AAPAS. La publicidad no implica vinculación ni defensa de los intereses de los auspiciantes. Queda expresamente prohibida la reproducción parcial o total de cualquier material sin previa autorización.

Consulte toda la información de AAPAS y del mercado asegurador en: [www.aapas.org.ar](http://www.aapas.org.ar)



# 28

PORTADA . HACIA UN NUEVO MERCADO

# Oportunidad

## AAPAS

“Llegó el momento de producir la gran revolución de esta nueva época”, por **Roberto SABA** › 30

## FAPASA

**Agustina Decarre:** Diálogo, capacidad de adaptación, contención y especialización › 34

## AACS

**Gustavo Trías:** Nuevo paradigma, trabajo colaborativo y cambios en el funcionamiento interno › 38

## ADIRA

**Juan Carlos Mosquera:** Capacidad de respuesta, unión, sinergias y mejora continua › 42

## ADEAA

**Carlos Grandjean:** Poder de reacción, cuidado de la salud y cercanía con el asegurado gracias al PAS › 46

## AVIRA

**María Inés Guzzi:** Shock de conciencia aseguradora y tecnológico, oportunidad y apego a la vida › 50

## UART

**Mara Bettiol:** Transformación colosal, compromiso, versatilidad, prevención y trabajo conjunto › 54

## CIA

**Alberto Gabriel:** Construcción de un futuro en conjunto, estandarizando protocolos y digitalizando procesos › 58

## AALPS

**Alberto Durán:** Cercanía con el cliente y el PAS, reformas, herramientas digitales y presencialidad › 62

## PROTAGONISTAS

### Verónica Marinero

Directora de  
La Perseverancia Seguros

*En su 115  
aniversario,  
LPS continúa  
creciendo e  
innovando*

82



94

### Hugo Yovino

Presidente de Grupo Prima

*Expansión de  
la mano del PAS  
y la tecnología*

## ACTIVIDADES



**Una amenaza que  
nos debe unir**

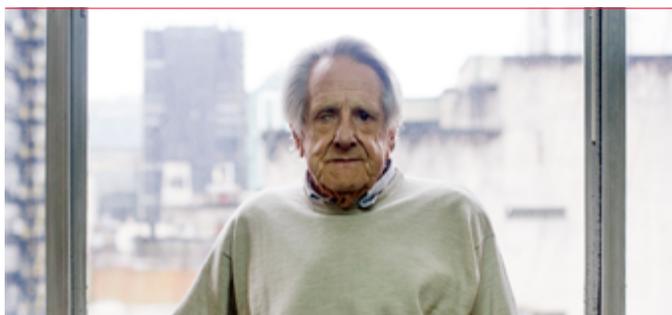
por **Nicolás Saurit Román** › 24

Cierre de un 2020 inédito desde todo punto de vista, con múltiples acciones › 8

Encuentro de fin de año de la comisión de Sociedades › 14

La comisión de Innovación y Tecnología de AAPAS ya es una realidad, entrevista a **Christian Elia Castro** › 18

## ACTUALIDAD



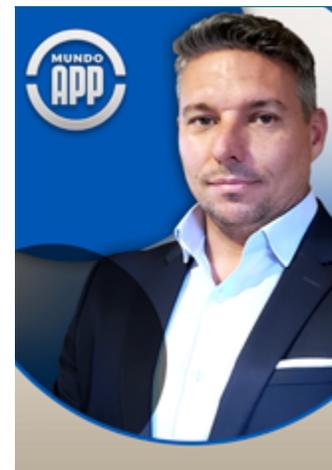
### José María Amézaga

**Una trayectoria  
invaluable,  
cerca del seguro  
de Vida y lejos  
del retiro** › 68

Todos somos pacientes, por **Manuel Lamas** › 64

Dos organizadores de Federación Patronal y su mirada sobre lo que deja el 2020, entrevista a **Guillermo Ippolito** de Grupo Ippolito Org. de Seguros, **Guillermo Ludueña** y **Carlos Bernasconi** de LB › 72

## FUERA DE FOCO



**Rodolfo Aguirre**, Gerente General de Lauro Asesores › 112

**Lado B:**  
**Andrés Schönbaum**  
Golf y Seguros, el complemento perfecto › 14

**Placeres:**  
**Gustavo Dykla**,  
Un aplauso para el asador › 118

**NOVEDADES** 104  
en cuarentena

**VIDRIERA** 120  
en cuarentena

**COMISIÓN  
DIRECTIVA** 122

## RESUMEN

# Cierre de un 2020 inédito desde todo punto de vista, con múltiples acciones

## GESTIONES DE AAPAS

### CONTUNDENTE RECHAZO AL AUMENTO DE IIBB DE LOS PAS

El 16 de diciembre/2020, a raíz de intensas gestiones, Roberto Saba, presidente de AAPAS, junto a Franco Cavicchia, Maximiliano Pérez y Mario Turkenich, miembros de la comisión directiva, mantuvieron una reunión clave con Guillermo Escudero (Diputado provincial por el Frente de Todos) y Daniel Lipovetsky (Diputado provincial por Juntos por el Cambio) para tratar la suba de la alícuota de IIBB en el presupuesto 2021 en la Cámara de Diputados de la Provincia de Bs. As. Recordemos que a mediados de noviembre, FAPASA, AAPAS y las Asociaciones de Productores bonaerenses presentaron una carta manifestando el rechazo del aumento propuesto del gravamen, que todavía está en debate en la legislatura bonaerense. En el mismo se propone un incremento de la alícuota de Ingresos Brutos de 7% a 9%, que se aplicaría a la actividad del PAS.

AAPAS lleva adelante una lucha histórica por el re-encuadre de la actividad de los Productores Asesores de Seguros. En los proyectos presentados ante la cámara de Diputados se solicita reducir el impuesto a los Ingresos Brutos de 7% a 3,5% anual. El fundamento reside en que los servicios facturados por los PAS son por asesoramiento, por lo que corresponde una carga impositiva similar a la de otros profesionales como abogados, contadores, médicos u otros comisionistas.



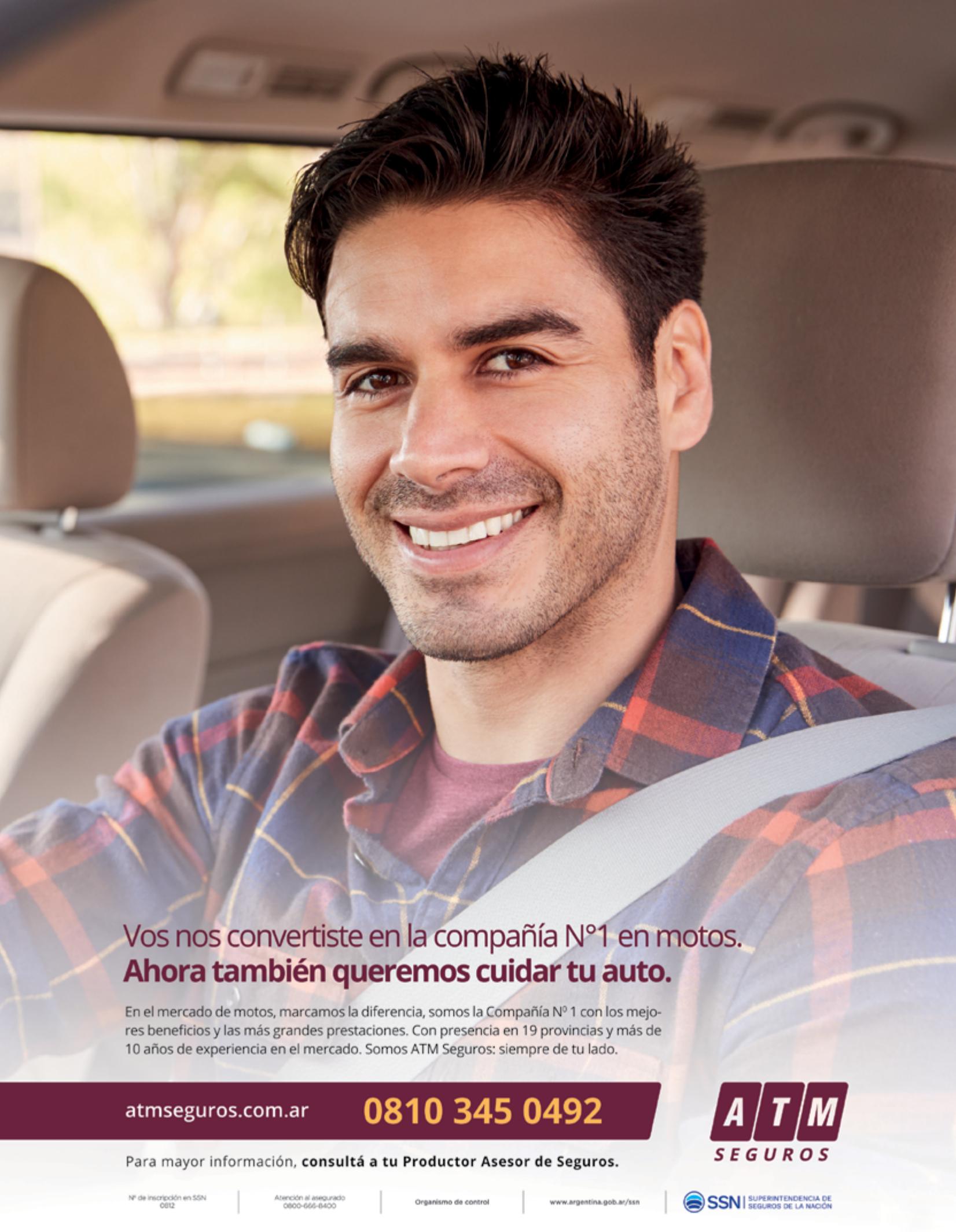
Si bien la movilidad estuvo restringida durante la pandemia, fue un año “muy movido” para AAPAS, con importantes acciones institucionales, presencia en medios, reuniones de trabajo y actividades virtuales y presenciales de todo tenor.

## AAPAS Y FECOBA

### REUNIÓN CON LA FEDERACIÓN DE COMERCIO E INDUSTRIA

El 15 de diciembre/2020, Roberto Saba, presidente de AAPAS, se reunió con Fabián Xavier Castillo, presidente de la Federación de Comercio e Industria. FECOBA, de la cual AAPAS es socia, trabaja desde 1953 acompañando a las PyMEs de CABA promoviendo el asociativismo y la responsabilidad dirigenal gremial empresaria. En el encuentro, ambas instituciones reafirmaron el apoyo mutuo, destacando que trabajan en proyectos de largo plazo para el crecimiento de la industria, que serán presentados ante los diversos organismos gubernamentales de forma conjunta. Por otra parte, FECOBA se puso a disposición de la problemática de los PAS, como el encuadre en AFIP e IIBB.





Vos nos convertiste en la compañía N°1 en motos.  
**Ahora también queremos cuidar tu auto.**

En el mercado de motos, marcamos la diferencia, somos la Compañía N° 1 con los mejores beneficios y las más grandes prestaciones. Con presencia en 19 provincias y más de 10 años de experiencia en el mercado. Somos ATM Seguros: siempre de tu lado.

[atmseguros.com.ar](http://atmseguros.com.ar)

**0810 345 0492**

Para mayor información, **consultá a tu Productor Asesor de Seguros.**

**ATM**  
SEGUROS

Nº de inscripción en SSN  
0012

Atención al asegurado  
0800-666-6400

Organismo de control

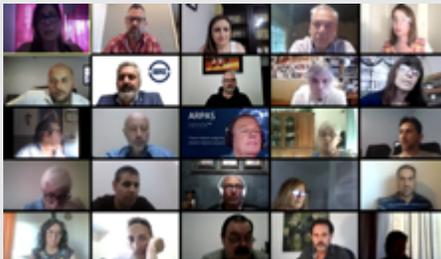
[www.argentina.gob.ar/ssn](http://www.argentina.gob.ar/ssn)

 **SSN** SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

CIERRE DE 2020

**ENCUENTRO DE FIN DE AÑO DE AAPAS, A PLENO HUMOR**

Por Zoom y con un más de un centenar de participantes, AAPAS realizó el 16 de diciembre/2020 su "Encuentro de Fin de Año". Con la presencia de su presidente, Roberto Saba, miembros de la CD, comisiones, delegados, empleados e invitados del mercado, presentaron un video de las delegaciones de AAPAS, que contó luego con las palabras de Andrea Benedetti, delegada de AAPAS Oeste, y Maximiliano Pérez, delegado de AAPAS La Plata. Alejandro Carrá, coordinador de comisiones, fue otro de los que tomó la palabra, en la previa de un show de humor, interactivo y de improvisación a cargo de "Improvisa2", con Tomi, Gaby, Marce y Cumbi. Luego fue el turno de sorteos entre los presentes y, cada uno con copa en mano, se cerró con un brindis virtual augurando lo mejor para el 2021.



COMISIÓN DE SOCIEDADES

**REUNIÓN VIRTUAL CON JIMÉNEZ DE ANDRADE DESDE ESPAÑA**

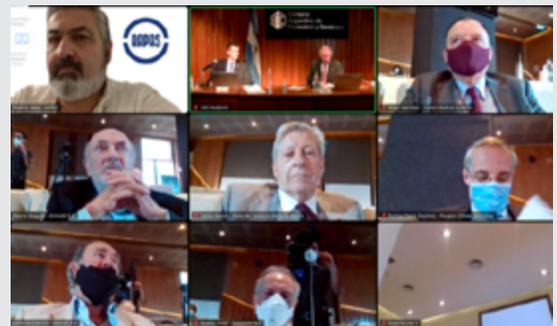
El 14 de diciembre/2020, la Comisión de Sociedades de AAPAS se reunió a través de Zoom con la presidente del Colegio de Mediadores de Seguros de Madrid. El encuentro se realizó para presentarle a Elena Jiménez de Andrade la comisión creada hace un año en Argentina, sus objetivos y los trabajos que se estuvieron realizando, como así también, el mercado asegurador en España y su problemática actual. Andrade explicó que las compañías de seguros de España estuvieron a la altura de las circunstancias, inclusive devolvieron prima a las empresas o personas que tuvieron que suspender su actividad por el coronavirus. Además, respetaron las comisiones a los corredores de seguros, todo esto, producto de varias reclamaciones desde las asociaciones. Por otra parte, se realizaron flexibilizaciones en los vencimientos de las pólizas y suspensiones de cobertura. La actividad de los corredores de seguros fue declarada esencial desde los inicios de la pandemia en España.



AAPAS PRESENTE

**EN LA ASAMBLEA GENERAL ORDINARIA DE LA CAC**

Roberto Saba, presidente de AAPAS, estuvo presente en la Asamblea General Ordinaria de la Cámara Argentina de Comercio que se realizó el 25 de noviembre/2020. Además de la lectura de Memoria, Balance General y Cuenta de Gastos y Recursos del Ejercicio correspondiente al año 2019, se realizó la elección de las nuevas autoridades. De parte de AAPAS, se felicitó a los recientes electos, sobre todo la asunción del colega Carlos Salgado, representando a la cámara empresarial de Tandil.



MES Y AAPAS

**CONVENIO DE COOPERACIÓN**

Se celebró un convenio de cooperación entre Mujeres en Seguros y AAPAS, con la finalidad de promover -desde la industria del seguro- a la mujer en su educación, independencia financiera e inclusión laboral. Ello, mediante la generación de un espacio de trabajo para impulsar a las mujeres en la industria de seguros y generar más oportunidades laborales, como así también desarrollar habilidades de liderazgo.



**Agradecemos estar juntos** para despedir el año y celebramos la esperanza de recibir uno mucho mejor.

*¡Felices Fiestas!*

## COMISIÓN DE DIVERSIDAD

**JUNTO A FAPASA Y MUJERES EN SEGUROS**

El 25 de noviembre/2020, Roberto Saba y las representantes de la comisión de Diversidad de AAPAS, Marcela Curi y Ana Belén Leyva, se reunieron con Agustina Decarre, presidenta de FAPASA y María Teresa Teves, vicepresidenta de la Federación, para hacer la presentación formal de la comisión. En el encuentro se establecieron las pautas para el trabajo en conjunto en el futuro. Además, estuvo presente Soledad Mastragostino de Mujeres en Seguros para charlar sobre el reciente convenio firmado con AAPAS y evaluar la posibilidad de trabajar junto a FAPASA el año próximo.



## CULTURA ASEGURADORA

**LOS SEGUROS DE SALUD REALZAN SU IMPORTANCIA POR EL COVID**

La pandemia demostró la importancia de la salud y de la vida de las personas. Y desde ya, de lo vital que resulta aprovechar esta circunstancia inédita para seguir trabajando en cultura aseguradora.

Por eso, en el “Bloque de Cultura Aseguradora” presentado por AAPAS en el programa televisivo 100% SEGURO, Marcelo Brailovsky, Productor Asesor de Seguros, explicó todo sobre los seguros de salud, los cuales han ganado visibilidad y fuerte interés a raíz del COVID.



- Garantías Aduaneras
- Garantías para Obras Públicas y Privadas
- Garantías para Suministros y/o Servicios Públicos y Privados
- Garantías de Actividad y Profesión
- Garantía para Administradores de Sociedades (Directores IGJ)
- Garantías para Agentes de Turismo IATA



**COSENA**  
Seguros de Caución

COSENA SEGUROS S.A.  
Av. Corrientes 583 Piso 9 (C1043AAS) Ciudad de Bs. As.  
Tel./Fax: (011) 5238-5000 (líneas rotativas)  
E-mail: comercial@cosenaseguros.com.ar



**GRACIAS**  
A NUESTROS PRODUCTORES  
**ASESORES DE SEGUROS**  
POR EL COMPROMISO

EN ESTA OPERATORIA  
**100% DIGITAL**

LA **TECNOLOGÍA**  
ES NUESTRA MEJOR  
HERRAMIENTA PARA  
**ACERCARNOS**  
**Y RESOLVER**  
**PROBLEMAS**



**Crédito y Caución SA**  
Compañía de Seguros

SIEMPRE CERCA DE USTEDES



CreditoyCaucionSA



creditoycaucionsa



creditoycaucionsa

[www.creditoycaucion.com.ar](http://www.creditoycaucion.com.ar)

EN EL JARDÍN JAPONÉS



# Encuentro de fin de año de la comisión de Sociedades

La comisión de Sociedades convoca a aquellos organizadores y brokers del mercado que quieran participar, para entre todos generar los cambios propuestos.

Para más información escribir a [comision.sociedades@aapas.org.ar](mailto:comision.sociedades@aapas.org.ar)

o por teléfono al **011.4940.4904**

La comisión de Sociedades cumplió su primer año. Por eso, el pasado 16 de noviembre/2020, en un ambiente distendido y al aire libre, sus miembros se reunieron para realizar un balance respecto a las gestiones realizadas. Además, dieron a conocer los objetivos para el 2021.

Del encuentro, realizado el lunes 16 de noviembre/20 en el Jardín Japonés, participaron las máximas autoridades de AAPAS: Roberto Saba (presidente), Sebastián Del Brutto (vicepresidente) y Nicolás Saurit Román (secretario).

Por parte de la comisión de Sociedades, dijeron presente sus coordinadores: Francisco Fariña (AAPAS) y Mariano De Luca (SMSV Asesores de Seguros) y las siguientes personas en representación de sus brokers: Hugo Tito (National Broker),

Gregorio Sánchez (Alea y Gaman), Hugo Yovino (Grupo Prima), Héctor Martínez Sosa y Guillermo Alonso (Martínez Sosa), Marcelo Montoya (Net Broker), Mariano Costa (SeguCom), Omar Molea (MGP), Gabriel Capristo (Risk Group), Alejandro Bleuzet y Jonathan Lew (Grupo ABSA), Álvaro Otazu (New Leaders), Rodolfo Aguirre (Lauro Asesores de Seguros), Guido Mariani (Norden Broker), Jorge Menéndez (Grupo TMG), y Valentín Guas (ARG Broker) representando así a más de 3.000 Productores Asesores de Seguros.

El principal objetivo es muy claro: dar apoyo a aquellas aseguradoras que prioricen a los PAS, para la atención, asesoramiento y comercialización de sus productos. ■



# CELUCIONES PARA VOS

Las soluciones digitales de La Segunda,  
que te hacen todo más fácil, seguro.



Contactá a  
tu Asesor



Denunciá un  
siniestro



Pagá tu seguro



Solicitá  
asistencia



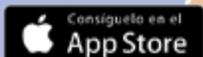
Póliza digital



LO PRIMERO SOS VOS

#QuedateEnCasa

Descargá **NetVos**



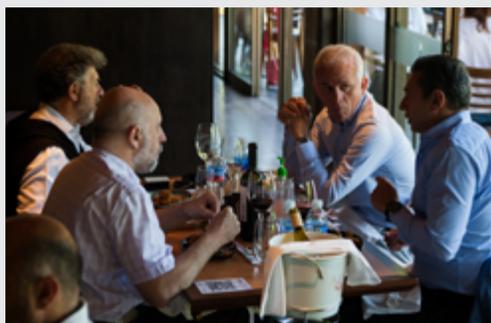
Nº de inscripción en SSN  
0317 - 0618 - 0117 - 0436

Atención al asegurado  
0800-666-8400

Organismo de control  
[www.argentina.gob.ar/ssn](http://www.argentina.gob.ar/ssn)

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

# El encuentro en Fotos



En un año  
que nunca  
olvidaremos,  
**juntos  
hicimos  
historia.**



Gracias a nuestros PAS **por avanzar con nosotros  
y por la actitud de ir siempre más allá.**  
Seguro el año que viene será mejor. **Felices Fiestas.**

Comunicate con nosotros  
[libraseguros.com.ar](http://libraseguros.com.ar)

**0800 888 5427**

**LIBRA**  
Compañía de Seguros

CHRISTIAN ELIA CASTRO

# La comisión de Innovación y Tecnología de AAPAS ya es una realidad



— Sin lugar a dudas, la pandemia del COVID-19 aceleró y amplificó la transformación digital en el sector asegurador, una “oleada” que llegó para quedarse y que lejos de rivalizar con el canal tradicional, debe ser inclusiva -en todo el sentido de la palabra- del Productor Asesor de Seguros.

SEGUROS conversó con Christian Elia Castro, coordinador de la flamante comisión de Innovación y Tecnología de AAPAS, para conocer qué los motivó a impulsar su creación y el análisis que hacen sobre la situación en materia tecnológica de los Productores Asesores de Seguros, en un escenario cada vez más digitalizado.

Conversamos sobre los objetivos y el plan de acción para esta primera etapa de la comisión, y sus expectativas de cara al 2021.

—¿Cómo nace la idea de crear una comisión de esta naturaleza en AAPAS?

—Es una idea que surge hace tiempo, porque notamos el avance de la digitalización en la industria y creemos necesario tomar

un rol proactivo frente a estos cambios. En un mercado cada vez más competitivo, dados los nuevos canales de comercialización, el cambio en los hábitos de consumo y las tecnologías emergentes, resultan indicadores que debemos tener en cuenta para un futuro no muy lejano.

Por eso decidimos crear un espacio colaborativo de trabajo para que, apalancado por la innovación y el aprovechamiento de las nuevas tecnologías, se puedan gestar iniciativas y soluciones en beneficio de los Productores Asesores de Seguros. Es un camino largo, un mundo nuevo que explorar y estamos dispuestos a hacerlo.

—¿Qué diagnóstico hacen respecto a la situación en materia tecnológica de los PAS, en particular los individuales y aquellos más nóveles?

—Actualmente, la mayoría de los PAS han incorporado diversas herramientas digitales que varían según el modelo de negocio y el volumen de primas. Los brokers u organizaciones están más avanzados en el plano tecnológico, y suelen utilizar para su operatoria sistemas de tipo BPMS y CRM para el vínculo con sus clientes. En algunos casos pueden ser contrataciones de proveedores o bien desarrollos propios.

En el caso de PAS individuales hay una tendencia de volcarse particularmente a los sistemas de cada compañía y, en muy pocos casos y según el volumen, a un Sistema de Administración de Datos, utilizan documentos para la gestión diaria, complementado en el mejor de los casos con un multicotizador.

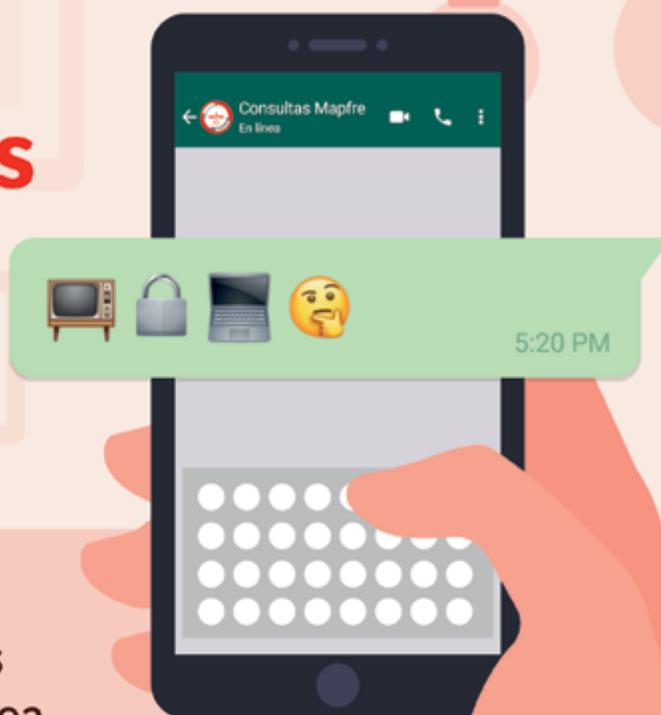
Esta diferencia de acceso a la tecnología en función del tamaño de la organización es un “cuello de botella” que impide el desarrollo tecnológico a escala: el Productor chico, al no acceder a tecnología de punta por restricciones de inversión, no genera el volumen que necesita el sistema para poder reducir los costos de desarrollar nuevas soluciones a costos accesibles para los usuarios.

Asimismo, la escala es fundamental a la hora de desarrollar soluciones vinculadas

**“Creamos un espacio colaborativo de trabajo para que, apalancado por la innovación y el aprovechamiento de las nuevas tecnologías, se puedan gestar iniciativas y soluciones en beneficio de los PAS”**



# ¿Sabías que tus clientes pueden whatsappearnos por el seguro?



Sí, ahora en MAPFRE lo hacemos más fácil. Porque con la nueva línea de atención por WhatsApp, pueden recibir respuestas al instante de todas sus consultas o denuncias.

 **+54 911 2332 0911**

MAPFRE, la aseguradora global de confianza, cada vez más cerca.

[www.mapfre.com.ar](http://www.mapfre.com.ar)



[/mapfre.ar](https://www.facebook.com/mapfre.ar)



[@mapfre\\_ar](https://www.instagram.com/mapfre_ar)



[mapfre](https://www.linkedin.com/company/mapfre)



[MapfreArgentina](https://www.youtube.com/MapfreArgentina)



con Inteligencia Artificial, ya que a mayor volumen de datos, mayor precisión tienen los resultados de aplicar dicha tecnología. Este “cuello de botella” en otras industrias lo han solucionado mediante la generación de modelos colaborativos, por lo tanto creemos que este puede ser una forma de trabajo a impulsar desde nuestra comisión.

Este es un buen momento para que la industria adopte un criterio tecnológico unificado y para que esto suceda es necesario un trabajo mancomunado y colaborativo entre el órgano regulador, aseguradoras e intermediarios.

—¿Qué objetivos se han trazado en la comisión y cuál es el plan de acción para los primeros tiempos de esta área tan alineada a las necesidades modernas de la intermediación?

—Nuestra misión es promover la modernización integral del PAS para enfrentar la nueva “era digital”. Nos hemos propuesto como objetivo principal llegar a la mayor cantidad de Productores porque entendemos que este cambio es colaborativo. Además, queremos ofrecer soluciones concretas que sirvan de vehículo para este proceso de transformación.

Dentro de nuestro plan de acción, apuntamos en primera medida a desarrollar un ámbito colaborativo entre Productores, aseguradoras y empresas de IT; ofrecer capacitaciones y charlas en conjunto con otras comisiones; interactuar con otras entidades y asociaciones afines; y promover eventos, seminarios y conferencias de interés. En definitiva, fomentar la cultura de la innovación en nuestra actividad.

—Si bien es una comisión muy reciente, ¿qué es lo que han trabajado hasta ahora y dónde están haciendo foco?

—Estamos en una etapa de exploración y análisis. Sabemos que es un espacio fabu-

loso para impulsar un sinnúmero de actividades y proyectos, pero queremos ir de a poco y a paso firme. En este período, estamos armando el equipo y diagramando actividades junto a otras comisiones para el 2021. Mantuvimos reuniones con referentes de insurtechs y empresas proveedoras de IT para presentarnos y abrir las puertas a este espacio colaborativo.

De la misma manera lo haremos con las áreas de IT de las compañías de seguros. Por otro lado, hicimos una capacitación interna en Big Data e Inteligencia Artificial para conocer más en profundidad esta tecnología que tiene mucho potencial.

—¿Cuál creen que es el camino para que los PAS se suban a la ola digital y que la tecnología sea un aliado -y no un rival- para potenciar las ventas y minimizar el tiempo dedicado a tareas operativas/administrativas?

—La tecnología es una herramienta, por ende siempre fue un aliado de los Productores. Una de las claves es comprender por qué y para qué adoptamos tecnología al negocio. No solo para potenciar ventas y reducir el tiempo de tareas administrativas, sino además para ofrecer una mejor experiencia a los clientes. Creo que el primer cambio es cultural. Debemos incorporar lo que se conoce como “*Mindset Digital*”, que nos va a permitir evolucionar y pensar el negocio digital. Según Bill Fischer, director del programa de Innovación del MIT, una persona con “*Mindset Digital*” está apta para poder innovar a partir de las oportunidades que brinda el mundo digital y crear valor.

La nueva era digital se caracteriza por la inmediatez, la volatilidad, la personalización; por eso debemos incorporar nuevas habilidades, metodologías y conocimientos. En conclusión, es imperativo adoptar una

estrategia digital unificada, lo que nos va a permitir avanzar en procesos más eficientes, mejoras en el rendimiento y una mejor experiencia del cliente. No se trata únicamente de adoptar paulatinamente herramientas digitales al negocio tradicional, sino de rediseñar el negocio desde cero, apalancado por la tecnología y con una visión 360° del cliente.

—Dentro del amplio universo tecnológico, ¿dónde ven que se debe hacer hincapié y en qué áreas/plataformas debe profundizar su alcance el Productor?

—El concepto de ABCD (*Inteligencia Artificial, Blockchain, Cloud y Data*) son las tecnologías emergentes que serán protagonistas en el futuro de la industria a nivel global. A mi criterio, tanto el *Cloud Computing* como el Análisis Inteligente de Datos, son las que tienen mucho potencial con el modelo de negocios del PAS. Es primordial que las soluciones digitales estén centradas en la nube, lo que nos va a permitir agilidad, escalabilidad y reducción del costo de acceso a la tecnología. Por otro lado, los datos nos permiten predecir comportamientos, mejorar procesos e impulsar las ventas. Creo que son dos tecnologías que debemos explorar y ver de qué manera podemos adaptarlas a nuestro negocio.

En cuanto a las soluciones tecnológicas fundamentales para poner en marcha un “Sistema de Gestión Empresarial” eficiente y eficaz en las organizaciones y oficinas de los PAS, deben mencionarse al menos cuatro. En primer lugar, CRM (Customer

“Es un buen momento para que la industria adopte un criterio tecnológico unificado y para ello es necesario un trabajo mancomunado y colaborativo entre el órgano regulador, aseguradoras e intermediarios”



**PAS Móvil**

**Tu oficina  
en tu celular**

Conocé la **App**  
de Mercantil andina  
para productores de seguros



✓ **Cotizá al instante.**

✓ **Consultá estados de póliza.**

✓ **Compartí con tus clientes cupones de pago y certificados de cobertura.**

✓ **Recibí notificaciones de pagos de siniestros, emisión y vencimiento de pólizas.**

✓ **Comunicate con tus asegurados.**



[www.mercantilandina.com.ar](http://www.mercantilandina.com.ar) | 0810.888.6262 | 11 6165.6262 |   

**“Queremos que los Productores de Seguros sean los verdaderos líderes del cambio e impulsores de la innovación dentro de la industria”**

Relationship Management), que permite realizar un seguimiento de todas las interacciones relacionadas con las ventas en un único sistema.

Business Process Management Software (BPMS), que le permite a los usuarios modelar y gestionar procesos, como así también utilizar indicadores claves de proceso (KPI) para identificar información y preparar registros.

Tampoco podemos dejar de mencionar herramientas para la inteligencia comercial predictiva. Mediante la aplicación de Inteligencia Artificial, Big Data e Internet de las Cosas (“IoT”), se obtiene información respecto del comportamiento de los consumidores, lo cual permite campañas de marketing y acciones comerciales con mayores chances de éxito.

Finalmente, son clave las herramientas para la Gestión Post Venta. Mediante la aplicación de robótica, inteligencia comercial, e “IoT” pueden diseñarse soluciones tecnoló-

gicas que ayuden a mejorar la prestación de los servicios post venta del PAS.

—¿Cuáles son tus expectativas respecto al rol de esta comisión pensando sobre todo en el 2021 y un escenario post pandémico?

—Estamos frente a un escenario económico complejo y los pronósticos para el 2021 no son del todo alentadores. Aun así, tenemos fuertes expectativas de poder concientizar a todos los PAS de la importancia de digitalizarse. Queremos que sean los verdaderos líderes del cambio e impulsores de la innovación dentro de la industria. Los Productores tenemos la capacidad de llegar a donde la tecnología no puede llegar porque tenemos el factor emocional que nos conecta con el cliente y debemos aprovecharlo. ■

Desde 1898 un Progreso Seguro...



La Territorial  
Vida Y Salud  
Compañía de Seguros S.A.

Casa Central: 25 de Mayo 432 Piso 11 - C1002ABJ - Ciudad Autónoma de Buenos Aires - Tel: 011 4315-6600  
Casa Matriz: Avda. Casey 99 - B8170AAA - Pigüé - Prov. de Buenos Aires - Tel: 02923 - 472223  
info@elprogresoseguros.com.ar www.elprogresoseguros.com.ar

**Queremos  
acompañarte en  
todo momento**



Nº de inscripción en SSN  
0409

Atención al asegurado  
0800-666-8400

Organismo de control  
[www.argentina.gob.ar/ssn](http://www.argentina.gob.ar/ssn)

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

MERCADO PAGO

# Una amenaza que nos debe unir



Por **NICOLÁS SAURIT ROMÁN**  
Secretario de AAPAS

— Cuando nos enteramos que Mercado Pago había presentado una solicitud para operar en seguros bajo la figura de Agente Institorio, en nuestra Asociación -como en el resto de los sectores que nos representan- se prendieron varias alarmas.

Este actor, debido a su poder económico y el conocimiento que tiene de sus clientes a partir de su plataforma partner (Mercado Libre), tendría una posición dominante y de privilegio en el mercado asegurador.

Es importante entender que quien compre un accesorio náutico por Mercado Libre le podría llegar (cumpliendo los pasos legales de aprobación) un producto de seguro de embarcaciones de placer “especial para él”, por sólo citar un ejemplo.

Esto es una ventaja importante para ellos y una situación compleja no solo para los Productores Asesores de Seguros, sino también para las aseguradoras que no formen parte.

“Mercado Pago, debido a su poder económico y el conocimiento que tiene de sus clientes a partir de su plataforma partner (Mercado Libre), tendría una posición dominante y de privilegio en el mercado asegurador”

Así, Mercado Pago tiene todos los condimentos para ser una verdadera amenaza para el sector.



**VISIÓN 360.** Desde que nos enteramos de esta solicitud elevada a la Superintendencia de Seguros de la Nación, hemos adoptado una postura crítica y proactiva. Hemos tenido numerosas reuniones entre los coordinadores de nuestras comisiones, la comisión directiva y nuestros asesores legales.

En ese marco, pusimos de manifiesto la necesidad de adoptar una visión 360 grados que in-

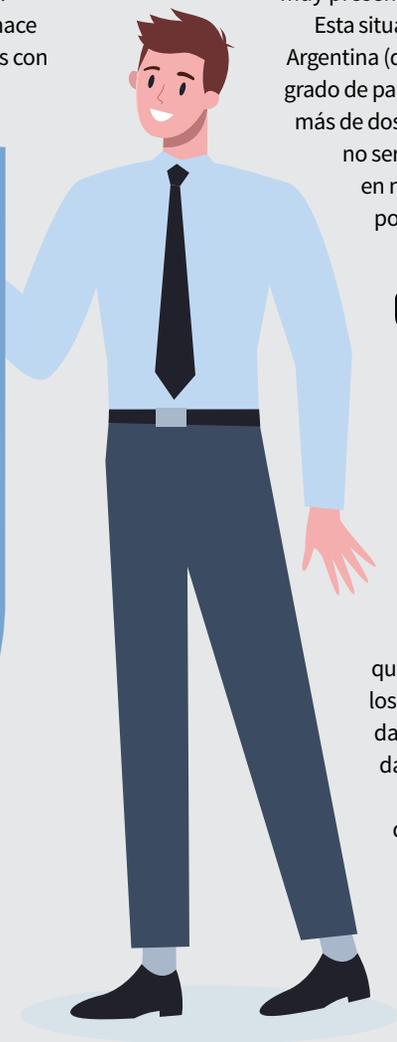


volucra todas nuestras áreas en este asunto: legal y técnica, capacitación, comunicación, internacional, socios, sociedades y defensa al PAS, entre otros.

Hemos concluido también que nuestras acciones se tienen que complementar con un trabajo en conjunto con el mercado, incluyendo a las asociaciones, Productores, brokers y aseguradoras.

 **ESTADO DE SITUACIÓN.** Si hacemos un poco de historia, podemos notar que nuestras amenazas han ido cambiando con el correr de los años. Antes de los años 90 -cuando se desreguló la actividad y se dio vía libre a la participación de diferentes “jugadores”- seguramente la amenaza pasaba por el cambio legislativo.

Lo cierto es que hace años que convivimos con



mercado  
libre



mercado  
pago

esta situación (venta por bancos, shoppings, grandes tiendas y, actualmente, las insurtech) lo que nos trae ciertos datos para analizar.

Por un lado, y sin quedarse en una situación estática en el mundo -salvo productos de microseguros, donde tanto la venta como la post venta no implican gran complejidad-, las insurtech no han podido hacer pie en una actividad donde el riesgo de mala compra y la atención post venta son aspectos sensibles que el consumidor final los tiene muy presentes.

Esta situación, que también se da en Argentina (donde el canal PAS tiene el mayor grado de participación en el mercado, con más de dos terceras partes de la producción), no será permanente por sí sola y está en nosotros que se mantenga y, en lo posible, se siga incrementando.



**BARRERAS DE ENTRADA.** Los grados de dificultad para entrar a un mercado son varios: legales, económicos, culturales, expertise, posiciones dominantes, etc.

Nuestra actividad tiene, de manera singular, el conocimiento (know-how) como principal obstáculo.

Si bien no es un obstáculo que desaliente inmediatamente a los potenciales jugadores, es sin dudas complejo y nos da una oportunidad si la sabemos aprovechar.

Los seguros tienen una escala de complejidad tanto en la venta como en el servicio. Y esto va desde lo más simple como un seguro contra robo de un celular, hasta lo más complejo como un Todo Riesgo Operativo.

Esto hace que existan seguros más “fáciles” de comercializar que otros. Y en ese sentido la posibilidad de mayor penetración tendrá de dos variables:

- › Por un lado, el espacio que le deje el PAS;
- › Por el otro, el grado de percepción de riesgo de estas etapas (compra y servicio) que tenga el asegurable.

No olvidemos nunca que el que compra y decide es siempre el cliente.



**SER RESPONSABLES: UN CAMBIO DE MIRADA.**

Hoy más que nunca el Productor Asesor tiene que ser un verdadero profesional. Pero no en un mero sentido discursivo. Tiene que hacer capacitaciones de nivel académico, complementarias a las exigencias obligatorias, ya que el PCC es condición necesaria pero no suficiente para decir que estamos capacitados.

Es muy importante avanzar en buenas prácticas dado que tenemos un mercado todavía con serios problemas en ese sentido.

Como profesionales, debemos dejar de mirar para otro lado y dejar de decir, como muchos lo hacen, que la culpa es del organismo de control. Desde que tengo uso de razón, el organismo de control tiene limitaciones -propias de los entes públicos-, lo que nos obliga a ser nosotros mismos los que debemos cuidar nuestro mercado.

Tenemos que ser responsables en un sentido amplio. Debemos entender que un mercado sólido y con buena imagen tiene mayor dificultad de penetración.



**EL CLIENTE EN EL CENTRO.**

En este marco, el grado de percepción del cliente depende de diferentes factores.

Uno es la realidad. La situación concreta que hace que el cliente perciba esto. Y que

**“El canal PAS tiene el mayor grado de participación en el mercado, situación que no será permanente por sí sola y está en nosotros que se mantenga y, en lo posible, se siga incrementando”**

mejor ejemplo que un contexto único -y espero, irrepetible- como ha sido la gran gestión del PAS en la pandemia.

Un Productor Asesor bien capacitado, cerca del cliente, con un buen servicio y una buena aseguradora atrás, contribuye ciertamente a la imagen positiva del sector.

Otro factor a tener en cuenta es la construcción de esa imagen. Si bien lo antedicho es clave como punto de partida, es importante que exista una comunicación continua y efectiva hacia la sociedad sobre la importancia del seguro, de la

prevención de riesgos y de las cualidades del asesor profesional.

Bajo esos lineamientos venimos trabajando desde AAPAS con diferentes acciones en los últimos años, algo que debe mantenerse en el tiempo y, como ideal, trabajarlo de forma coordinada y complementaria con el resto de los actores del mercado.



**CONCLUSIONES.** Sin dudas, defender el canal del Productor Asesor de Seguros es y será un pilar fundamental de gestión.

Construir una imagen sólida en la sociedad -basada siempre en una realidad- es un trabajo que conlleva importantes esfuerzos pero a la vez beneficios potenciales sin fronteras.

Invitamos a las aseguradoras que nos tienen como canal principal a que sumen acciones en esa dirección.

A su vez, invitamos a los PAS a que se involucren, que aporten su mirada y sus propuestas, sumándose a las asociaciones que los representan.

Estamos a disposición para el trabajo en conjunto con FAPASA y con las demás asociaciones de nuestro mercado. Esta pandemia debe ser una oportunidad para repensar el mercado, soñar en su verdadero desarrollo y analizar/contrarrestar las implicancias que en ello puede tener la llegada de nuevos jugadores.

Unidos, lograremos un verdadero cambio. ■



**La mejor calidad de servicio del mercado.**

**PLENARIA**  
S E G U R O S

**Plenaria Seguros S.A.**

Florida 537, 21° piso - Galería Jardín (C1005AAK) Ciudad de Buenos Aires Tel./Fax (54 11) 4393-9850

info@plenariaseguros.com.ar www.plenariaseguros.com.ar

 SSN | SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN | [argentina.gob.ar/ssn](http://argentina.gob.ar/ssn) 0800-666-8400 Nº de inscripción en SSN: 8548



Lo que tu  
cliente busca,  
lo que vos  
necesitás.

En Grupo San Cristóbal nos une el propósito de hacer que nuestros clientes estén seguros, cuidando su patrimonio y su bienestar.

Por eso estamos siempre pensando en productos que brinden soluciones integrales y se complementen, ofreciéndote a vos las mejores herramientas para crecer y avanzar.

**Nos une el compromiso con el cliente.**



**Nos une el compromiso.**  
[www.gruposancristobal.com.ar](http://www.gruposancristobal.com.ar)

**GRUPO  
SAN  
CRISTÓBAL**



**Una palabra, mil posibilidades.** La pandemia del COVID-19 trajo consigo un sinfín de problemas y desafíos, inéditos y únicos, pero a la vez emerge como el momento ideal para la reflexión y el análisis. Una instancia necesaria para aprovechar y trabajar todo el sector en conjunto, unidos, para repensar el mercado al que aspiramos, el rol de la tecnología, potenciar la cultura aseguradora y la imagen del seguro en la sociedad, reforzar la importancia del asesoramiento profesional, avanzar en segmentos postergados y en el desarrollo de nuevas coberturas.

**C**oncluye un 2020 inédito desde todo punto de vista para el mundo, para el país y para el mercado asegurador. Tras largos meses de pandemia y un camino recorrido en este contexto tan particular, en esta nota de portada los responsables de las cámaras y asociaciones sectoriales trazan un balance sobre lo acontecido y lo que vendrá.

Sin dudas, el COVID-19 trajo consigo muchas cosas negativas, algunas irreparables. Pero bajo una óptica más positiva, también nos deja enseñanzas y múltiples aspectos a rescatar, la obligación de reflexionar y trabajar en conjunto para alcanzar un mercado más grande, eficiente, transparente y cercano al asegurado.

Desde la Asociación Argentina de Productores Asesores de Seguros (AAPAS), la Federación de Asociaciones de Productores Asesores de Seguros de Argentina (FAPASA), la Asociación Argentina de Compañías de Seguros (AACS), Aseguradores del Interior de la República Argentina (ADIRA), la Asociación de Aseguradores Argentinos (ADEAA), la Asociación Civil de Aseguradores de Vida y Retiro de la República Argentina (AVIRA), la Unión de Aseguradoras de Riesgos del Trabajo (UART), la Cámara Insurtech Argentina, y la Asociación Argentina de Liquidadores y Peritos de Seguros (AALPS) explican cuáles son los ejes para alcanzar esos objetivos.

A su vez, coincidiendo todos en que la pandemia hizo que se aceleren tendencias y que se potencie aún más el protagonismo de la tecnología en el seguro, comentan en qué aspectos es donde la sienten más relevante y, pensando a futuro, qué áreas y tipos de tecnologías creen que serán las más determinantes para el crecimiento y eficiencia del negocio asegurador.

La pandemia es una mega-crisis que sirvió para revalidar el rol del Productor Asesor para contener, asesorar y estar 24x7 dando respuesta directa a los asegurados. En esta nota, se aborda sobre la función actual y futura del PAS, y la intermediación que se viene en la era post coronavirus.

También se indaga sobre el negocio asegurador que se imaginan en la “nueva normalidad”, los aspectos en que debería trabajar el mercado para desarrollar la cultura aseguradora y que la sociedad comprenda más acabadamente la importancia del seguro y la prevención. Sin lugar a dudas, con una sociedad hoy más sensible que nunca en muchos aspectos, es una ocasión propicia para generar nuevos productos y lograr penetrar en segmentos históricamente relegados.

Para reflexionar y tomar este período como una verdadera oportunidad. Del latín *“opportunitas”*, es un concepto que hace referencia a lo conveniente de un contexto y a la confluencia de un espacio para obtener un provecho, cumplir un objetivo y realizar una acción. El momento es ahora, el futuro es hoy. ■

## ÍNDICE

### AAPAS

Roberto Saba › 30

### FAPASA

Agustina Decarre › 34

### AACS

Gustavo Trías › 38

### ADIRA

Juan C. Mosquera › 42

### ADEAA

Carlos Grandjean › 46

### AVIRA

María Inés Guzzi › 50

### UART

Mara Bettiol › 54

### CIA

Alberto Gabriel › 58

### AALPS

Alberto Durán › 62

# “Llegó el momento de producir la gran revolución de esta nueva época”

Por **ROBERTO SABA**

Presidente de AAPAS

Sin dudas en el año donde menos nos hemos podido mover, ha sido el año donde más cambios hemos realizado en nuestra actividad.

Los cambios que hemos tenido en comunicación y tecnología han sido increíbles. Se han acelerado procesos que creíamos que iban a llegar tras varios años, y la pandemia llevó a que se concreten rápidamente.

Lo mismo han hecho la compañía de seguros, con inversiones tecnológicas que tenían previstas para ir realizando con el tiempo, y las han realizado en pocos meses, poniéndolas a disposición de cada uno de los Productores Asesores de Seguros.

Sin dudas, muchos de estos cambios han venido para quedarse, y el PAS supo adaptarlos a su actividad. Sabiendo ahora que

pueda realizar una reunión a distancia a través de una computadora o simplemente desde el celular, sin la obligación de hacerla presencial.

A la vez, se adaptó sin problemas al teletrabajo, adoptó nuevos mecanismos de comunicación interna dentro de sus oficinas, multicotizadores o simples cotizadores manejados desde su dispositivo móvil, como así también aplicaciones que brindan información rápidamente cuando estamos en la puerta de cada cliente.

En ningún momento el PAS se negó a estos adelantos. Por el contrario, se adaptó rápidamente y ya lo acompañan en su labor cotidiana.

Es muy interesante aprovechar este período inédito de pandemia para reflexionar sobre las nuevas oportunidades que se presentan, en diferentes aristas.

Seguros que se diferencian tanto en la contratación como en las coberturas actuales. Entendemos que las compañías de seguros deben estar mucho más dinámicas y ágiles a estos cambios.



*“Ya nos adaptamos y adquirimos tecnología, ahora debemos ser más disruptivos y osados en la suscripción y en el asesoramiento”*





**Dar una mano  
para marcar la diferencia.**

**estamos**

 **SANCOR  
SEGUROS** **75**  
AÑOS

[sancorseguros.com.ar](http://sancorseguros.com.ar)

0800 444 2850



Nº de inscripción en SSN  
024

Atención al asegurado  
0800-666-8400

Organismo de control  
[www.argentina.gob.ar/ssn](http://www.argentina.gob.ar/ssn)

 **SSN** SUPERINTENDENCIA DE  
SEGUROS DE LA NACIÓN

Todavía falta adaptar coberturas. Desarrollar soluciones para nuevas realidades y productos

para nuevos riesgos. En definitiva, lo que demande el nuevo consumidor:



Viviendas con actividades comerciales



Ciberseguridad para familias y PyMEs



Nuevos tipos de coberturas para vehículos con mayores elementos de seguridad



Seguros para la movilidad de los jóvenes que se diferencian totalmente de lo tradicional



Casas con energía solar o eólica



Monopatines



Motos eléctricas no patentadas



Seguros de vida y salud pensados para la "nueva normalidad"

*“Debemos enfrentar el desafío como mercado, trabajar unidos y de forma colaborativa entre todas sus partes, y lograr que el seguro se luzca por sobre cualquier otra industria”*

Esos son solo algunos ejemplos. La lista es larga y en muchos casos aún desconocida, ya que la velocidad del cambio es cada vez mayor y con ella los nuevos riesgos, que requerirán coberturas hoy unimaginables, como así también trabajar en nuevos conceptos de prevención y previsión.

Vienen momentos muy revolucionarios a los que nos debemos seguir adecuando. Ya hemos dado un gran paso, ahora debemos seguir adaptándonos a los cambios culturales de una nueva era.

Debemos enfrentar el desafío como mercado, trabajar unidos y de forma

colaborativa entre todas sus partes, y lograr que el seguro se luzca por sobre cualquier otra industria.

Reitero. Esto lo debemos hacer en forma conjunta, tanto las compañías, los PAS y los organismos de control. Esta pandemia es la mejor oportunidad para reflexionar y repensar juntos el mercado al que aspiramos. Si no buscamos un encuentro en las ideas, vamos a fracasar.

Y somos únicamente los PAS quienes sabemos qué requiere el cliente, cómo quiere contratarlo, y también qué riesgos prefiere cubrir. Es momento más que nunca de estar cerca, de escucharlo y generar soluciones para sus necesidades.

Es el momento de producir el verdadero cambio, la gran revolución de esta nueva época. ■



# En SMSV Seguros potenciamos su estrategia comercial.

- Soluciones integrales a su medida, en un solo lugar.
- Productos especiales y tarifas exclusivas.
- Una relación duradera basada en alianzas estratégicas.
- Amplia trayectoria en el mercado de seguros.
- Coberturas con tarifas especiales para Fuerzas Armadas y de Seguridad.

Sea parte de nuestra  
**RED DE PRODUCTORES**

**0 8 1 0 - 9 9 9 - 7 3 4 8**

[comercial@smsvseguros.com.ar](mailto:comercial@smsvseguros.com.ar)

Av. Córdoba 1345 - Piso 12 (CABA)



Pensamos como Usted, estando junto a Usted.

 **smsv**  
COMPAÑÍA DE SEGUROS

[www.smsvseguros.com.ar](http://www.smsvseguros.com.ar)

 **smsv**  
ASESORES DE SEGUROS

[www.smsvasesores.com.ar](http://www.smsvasesores.com.ar)

HACIA UN NUEVO MERCADO

# Diálogo, capacidad de adaptación, contención y especialización



## AGUSTINA DECARRE

- > Presidenta de la Federación de Asociaciones de Productores Asesores de Seguros de Argentina (FAPASA)
- > 43 años
- > Contadora Pública
- > Segunda generación de Productores

## BALANCE

“Fue un año que puso a prueba numerosos aspectos, entre ellos, la capacidad de adaptación de los PAS a una actividad virtual y encontrar el punto de contacto desde otro lugar con nuestros clientes y contenerlos, despejando dudas, acercando soluciones y, por sobre todo, que se sientan acompañados ante tanta incertidumbre”

“A nivel institucional, destaco el trabajo conjunto y el diálogo con la SSN, y la posibilidad de diseñar planes de acción acompañados por las cámaras de compañías, como por ejemplo, el protocolo de vuelta responsable al trabajo”

## ENSEÑANZAS

“Este año, la relación con los clientes fue clave para mantener el vínculo personal con los clientes, demostrando que la alianza con la tecnología no solo es necesaria, sino que son elementos clave de la actividad. Es vital que los asegurados mantengan y la cercanía con su Productor Asesor y acompañarlos en momentos de crisis, donde la importancia cobrada por el patrimonio de las personas es fundamental.”



## ANZAS

ón y contención de los Productores por su asegurados, quedando en manos de las compañías, PAS y no es posible sino básicos para el éxito en conjunto”  
rados sientan el apoyo del productor Asesor, que en la práctica, sobre todo en crisis, cuando más se necesita, es para la protección de la vida de las personas”

## TECNOLOGÍA

“Sin dudas, se acortaron los tiempos y hoy la aplicación de tecnología no es una posibilidad, sino que marca una fortaleza o ventaja competitiva para quienes la aplican”  
“La tecnología debe aplicarse en las áreas que nos permitan ser más eficientes, acortar tiempos en procesos y nos den herramientas a los PAS para poder desarrollar mejor y con nuevas herramientas lo que mejor hacemos, que es asesorar y proteger a los clientes con el seguro como pilar de previsión y protección”

## INTERMEDIACIÓN

“Los Productores de Seguros marcan la diferencia con los otros canales precisamente porque nos define el ser”  
“No trabajamos en seguros, no cumplimos horarios ni jornadas de trabajo, sino que somos PAS y esa es la clave del protagonismo de nuestra gestión y cómo lo valoran nuestros clientes”  
“El desafío para la era post pandemia será lograr una mayor especialización en otros riesgos, en otras disciplinas y habilidades que se hacen cada día más necesarias a la hora de atender al cliente actual”

## FUTURO

“Se viene un sector mucho más especializado, generando nuevos productos y nichos de mercado que demandan una continua capacitación y habilidades de adaptación”  
“Será fundamental la capacidad de trabajo en equipo que se pueda desarrollar, sumando a las mesas de trabajo a todos los que trabajamos y ponemos nuestra energía y pasión en la actividad aseguradora”

## CULTURA Y CRECIMIENTO

“Los programas de conciencia aseguradora y de educación a la sociedad en su conjunto sobre el seguro, su misión y su función social y económica, deberían ser llevados adelante por todos los que trabajamos cada día por el mercado asegurador: SSN, cámaras y PAS”  
“El foco debe ser puesto en la educación y, sobre todo, en niños y adolescentes que son difusores del mensaje; debemos pensar en ellos como los ciudadanos del futuro, creando en ellos los valores de una sociedad donde el seguro es un elemento de prevención, previsión, protección y ahorro”



**60 años  
comprometidos  
con el desarrollo  
de tus proyectos**



**ALBA CAUCION**

ALBA COMPAÑÍA ARGENTINA DE SEGUROS S.A.

*Especialistas en Seguros de Caución*

**Centro Comercial Online**  
0810-220-9411  
[www.albacaucion.com.ar](http://www.albacaucion.com.ar)

**BUENOS AIRES | LA PLATA | CORDOBA | NEUQUEN | POSADAS | TUCUMAN  
SGO.DEL ESTERO | RESISTENCIA | MENDOZA | ROSARIO | SANTA FE**

Nº de inscripción en SSN  
0329

Atención al asegurado  
0800-666-8400

Organismo de control  
[www.argentina.gob.ar/ssn](http://www.argentina.gob.ar/ssn)

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

**NUEVO**

# Conocé el seguro de robo de moto más completo para tus clientes.

## Contamos con estas coberturas diferenciales:

- Pérdida parcial y total por incendio sin franquicia.
- Robo o hurto parcial al amparo del total sin franquicia.
- Daños por granizo.

Para más información sobre el Seguro de Robo para Moto, **comunicate al 0810 222 6566.**

Somos una compañía innovadora que trabaja para crear nuevos productos que impacten en el mercado asegurador.

**Sumate a nuestra Red de Productores.**

📍 Alicia Moreau de Justo 170 C1107AAD - CABA - Argentina

✉ comercialpas@colonseguros.com.ar

🌐 [www.colonseguros.com.ar](http://www.colonseguros.com.ar)

 **COLÓN**  
COMPAÑÍA DE SEGUROS

 **COLÓN**  
ASISTENCIAS

HACIA UN NUEVO MERCADO

# Nuevo paradigma, trabajo colaborativo y cambios en el funcionamiento interno

## AACS

### GUSTAVO TRÍAS

- › Director Ejecutivo de la Asociación Argentina de Compañías de Seguros (AACS)
- › 53 años
- › Lic. en Ciencias Políticas
- › SMP y PDD (UdeSA) y PDL (UTDT)
- › 34 años en el mercado asegurador

## ENSEÑAN

“Veo por primera vez en el convencimiento entre todo el sector que hay muchos temas en la industria donde podemos trabajar juntos.”

“El 50% de nuestros ingresos se genera en la industria para operar y no a la cobertura de siniestros. Esto nos ha hecho reflexionar y comprender que debemos hacer algo diferente.”

“Es un camino largo y complejo, pero después de tantos años es importante lograr un convencimiento profundo de trabajar de manera colaborativa y de inversiones compartidas entre los actores para encontrar soluciones que nos permitan ser más eficientes.”

## BALANCE

“Desde marzo hemos vivido un momento muy complejo para toda la humanidad, un cambio violento en nuestras costumbres, ideas y tal vez el comienzo de un cambio de paradigma cultural”

“La pandemia generará una reducción importante del PBI y una merma en todos los desarrollos de la mayoría de los sectores, del cual el mercado asegurador no está excluido”

“El COVID-19 nos ha permitido generar reacciones, acelerar desarrollos y proyectos en pos de tener un mercado sustentable y cada vez más cerca de nuestros clientes”

“Hemos aprendido ciertas lecciones y comenzado a entender que somos capaces de realizar cambios importantes en corto tiempo, gracias a la tecnología y sobre todo a la predisposición humana que demostró una vez más la sustancia del sector, el concepto de comunidad para cubrir los riesgos y problemáticas de la sociedad”



## IZAS

mucho tiempo  
dos los actores del  
s que son propios de  
bajar para mejorarlos”  
destina a gastos de la  
ertura de siniestros; esto  
nder generalizadamente  
para cambiarlo”  
stante a transitar,  
a primera vez que noto  
sobre la necesidad  
ativa, con desarrollos  
das por todos  
rar soluciones  
er a futuro  
es”

## TECNOLOGÍA

“La tecnología es fundamental para mejorar la experiencia de toda la actividad y de lo que percibimos entre cada uno de los actores que formamos parte: asegurados, terceros, PAS, liquidadores, compañías, proveedores de servicios, asistencia, etc.”  
“Debemos continuar mejorando todos los medios de comunicación, hacerlos más rápidos, simples y comprensibles, para evitar generar falsas expectativas que solo degradan la imagen del sector en la sociedad”

## INTERMEDIACIÓN

“La velocidad al cambio a la que tuvimos que adaptarnos dejó expuesta la capacidad de reacción de todos los actores de esta industria y soy un convencido que el PAS tiene un rol muy importante en el asesoramiento y lo seguirá teniendo”  
“Los Productores demostraron, en conjunto con liquidadores, la mayoría de los aseguradores, empresas de asistencias e insurtechs, que estuvimos a la altura de los desafíos y que, a pesar de no poder volver a nuestros lugares de trabajo, continuamos sosteniendo el servicio a los clientes y a los terceros”

## FUTURO

“Todavía es muy incierto entender la “nueva normalidad” pero de algo no hay ninguna duda: cuando toda esta etapa pase ya no seremos los mismos, habremos atravesado una situación inaudita que seguramente nos habrá modificado muchas creencias, costumbres, derribado prejuicios desde lo laboral y entrando en un nuevo paradigma”  
“Desde el punto de vista del negocio, estaremos mucho más atentos a las demandas de todos los actores, tratando de predecir y anticipar comportamientos para brindar mejores experiencias que nos permitan tener una industria más sólida y con capacidad para tomar decisiones mucho más rápidas”  
“Para el desarrollo de nuestro sector, es fundamental contar con un grado de certidumbre en materia de políticas económicas y en materia judicial; de otra forma, todo se vuelve muy difícil”

## CULTURA Y CRECIMIENTO

“El mercado tiene muchos desafíos, entre ellos de funcionamiento interno como son el monitoreo, control y seguimiento de la solvencia, área donde se debe mejorar mucho, al igual que el nivel de los gastos de operación, que nos hace una industria muy cara a la hora de gestionar nuestras ventas y administración”  
“Los índices de pobreza han crecido fuertemente en los últimos años y debemos prepararnos para tener una oferta mucho más inclusiva, por ejemplo a través de microseguros, que llegue a cubrir a quienes hoy no tienen acceso a la misma”  
“La cultura aseguradora es una deuda muy importante a nivel país, en la cual debemos enfocarnos desde muchos ámbitos, pero sobre todo en el tema comunicación y educación aseguradora, siendo lo ideal encontrar un plan para que todo el mercado trabaje en conjunto”

# Con **CLEAS** en la póliza ¿Sabés cómo mejora la experiencia de tu cartera asegurada?



Si tu cliente tiene un siniestro y no es responsable,  
**con CLEAS se simplifica su reclamo.**

- ✓ Siempre es atendido por su aseguradora
- ✓ La resolución entre compañías se resuelve de manera ágil y segura
- ✓ Reparamos su vehículo
- ✓ Lo mantenemos informado de todo el proceso

CLEAS es un servicio que está incluido en todas las pólizas, sin costo adicional.

Las aseguradoras líderes adherimos porque cuidamos al asegurado con compromiso y transparencia.





# CORAJE ES CREAR *TU PROPIO FUTURO*

En Allianz brindamos confianza y tranquilidad a nuestros clientes, sustentados en sólidos indicadores financieros que afirman nuestra solvencia.

Un grupo asegurador comprometido con la innovación, y el desarrollo de soluciones para hacer frente a los desafíos del futuro. Un equipo enfocado a la eficiencia y la calidad, para brindar siempre el mejor servicio a nuestros asegurados y productores.

Consultá a nuestro equipo comercial para más información.



**Allianz** 

HACIA UN NUEVO MERCADO

# Capacidad de respuesta, unión, sinergias y mejora continua

## ADIRA

### JUAN CARLOS MOSQUERA

- › Director Ejecutivo de Aseguradores del Interior de la República Argentina (ADIRA)
- › 53 años
- › Abogado (UNR)
- › Director de Operaciones del Grupo Asegurador La Segunda
- › 27 años en el mercado asegurador

## ENSEÑANZA

“La primera enseñanza es que el mundo no es tan inmutable como lo sentíamos, o como lo era el otro, por causas que están fuera de nuestro control. Todo puede cambiar rápida y profundamente.”

“La pandemia nos trajo el futuro arribado, que pensábamos que iban a pasar en años, pero operando como un gran acelerador.”

“Vamos hacia un mercado cada vez más competitivo, que encuentra con un cliente distinto, que vive en un mundo que está más informado, que tomó conciencia de que se pueden hacer de manera remota y caudalosa, en lapsos muy cortos de tiempo.”

“Como industria debemos continuar con la mejora continua, estar sentados permanentemente en la silla del cliente, desde allí desarrollar las soluciones que más le sirvan y apalancarnos en nuevas tecnologías.”

## BALANCE

“Fueron y posiblemente sigan siendo meses muy duros para la sociedad en su conjunto, y los actores de nuestra industria -compañías, PAS, asegurados y todo el ecosistema de proveedores- no somos una excepción”

“Como sector respondimos muy bien, fuimos empáticos e hicimos un gran esfuerzo por atender a las necesidades de los PAS y a las demandas del cliente”

“En ADIRA, la pandemia sirvió para unirnos aún más e hicimos foco en complementarnos para compartir experiencias y tomar decisiones ante una situación inédita”

“Fuimos sinérgicos y logramos generar consensos para desarrollar las soluciones orientadas al negocio y a la comunidad”



AS

El mundo no es  
que de un día para  
de nuestro alcance,  
fundamente”  
del escritorio y cosas  
ños pasaron en meses,  
elerador”  
más exigente, que se  
sualiza nuevos riesgos,  
fuerza de cuántas cosas  
cambiar profundamente  
tiempo”  
uar en el camino  
ados de manera  
e y del PAS para  
ciones que  
os en las  
s”

## INTERMEDIACIÓN

“El trabajo de contención que realizaron los PAS fue enorme y, como siempre, estuvieron en la primera línea para atender al cliente, buscar soluciones y resolver cada situación”

“El rol fundamental e irremplazable que caracteriza al PAS se vio potenciado en esta situación, ratificando que el seguro es una actividad donde la atención de persona a persona y la calidad humana junto con la profesional, marcan importantes diferencias”

“Tal vez seamos las aseguradoras quienes debemos revisar prioridades y aportes, teniendo el gran desafío de brindar, ayudados por la tecnología, cada vez mejores herramientas a los PAS para contribuir en su crecimiento, que en definitiva es el crecimiento de la industria”

## CULTURA Y CRECIMIENTO

“Debemos seguir trabajando para acercar el seguro a la sociedad, comunicar más y mejor, con información oportuna, relevante y de calidad”

“La construcción de una cultura aseguradora tendrá que ver con nuestra capacidad para mejorar la construcción de una cultura de la confianza que es, en definitiva, la esencia del seguro”

“Debemos aprender a sentarnos en la silla del cliente y del ciudadano, hablarles en su idioma cotidiano, alejarnos de tecnicismos y transformar la letra chica en una letra bien grande y comprensible para que se dimensione cuál es la esencia y el peso de la actividad aseguradora”

“Lograr articulaciones virtuosas entre el ámbito público y el privado es clave para desarrollar nuevos productos o adaptaciones de coberturas que tengan una orientación social y lleguen a sectores vulnerables”

## TECNOLOGÍA

“Un aspecto muy relevante de lo que brinda la tecnología fue el hecho de poder llevar adelante la operación del negocio y todos los procesos de manera remota, trasladando el trabajo de miles de personas a sus casas sin afectar sus resultados”

“La transformación digital es un aliado que trae múltiples oportunidades y, si nos complementamos de manera virtuosa, tanto el negocio como el rol y resultados del PAS se fortalecerán”

“Las tecnologías aportarán a reducir los niveles de fraude, optimizar las coberturas y servicios, automatizar proceso, fortalecer la autogestión de clientes y PAS, reconocer imágenes vía IA para estimar daños, dar certificación y veracidad aplicando blockchain, procesar grandes volúmenes de información, etc.”

## FUTURO

“En una vida cada vez más digitalizada, como sector tenemos que consolidar y llevar a la práctica nuevos atributos que tienen que ver con la agilidad, la simpleza y las soluciones personalizadas para sumarlos a los aspectos tradicionales como la confianza, la seriedad, la solidez, la calidad de la atención, y conducta de pago”

“El foco va a estar en los ramos que tienen que ver con las coberturas de salud, de vida y de retiro, con el ecosistema tecnológico en sus dimensiones *hard* y *soft*, y con las coberturas que salvaguardan a las empresas y organizaciones frente a fenómenos naturales de gran magnitud, entre otras posibilidades”

“A futuro, es probable que abordemos riesgos asociados, por ejemplo, a las nuevas matrices de producción alimentaria o energética, los transportes autotripulados, la biotecnología, y múltiples actividades cuyo denominador común es el permanente avance del desarrollo tecnológico”

“El seguro va a seguir siendo una actividad hecha por personas, para personas, por eso la transformación digital debe ser abordada con sumo equilibrio, para lo cual debemos enfocarnos en seguir desarrollando marcas que sean, ante todo, humanas”

# Un broker para crecer



GRUPO

# TMG

Asesores de Seguros

Seguinos en redes



ORGANIZACIÓN Grupo TMG Asesores de Seguros

Florida 165 5° piso Of. 540 - Galería Güemes

Edificio San Martín (1005) - CABA

Teléfono: 4331-6955 / 6951 - [www.grupotmg.com.ar](http://www.grupotmg.com.ar)

[administracion@grupotmg.com.ar](mailto:administracion@grupotmg.com.ar)





# **Boston** Seguros Accidentes Personales



Elegí la **mejor**  
**opción** para cuando  
más lo **necesitas**

HACIA UN NUEVO MERCADO

# Poder de reacción, cuidado de la salud y cercanía con el asegurado gracias al PAS

## ADEAA

### CARLOS GRANDJEAN

- › Presidente de la Asociación de Aseguradores Argentinos (ADEAA)
- › 48 años
- › Lic. en Adm. de Empresas (UCA) y Master en Gerencia de Riesgos y Seguros (Universidad Pontificia de Salamanca)
- › Presidente de La Equitativa del Plata y Reconquista ART
- › 23 años en el mercado asegurador

## ENSEÑAN

“Para lograr ventajas competitivas tenemos que invertir, y eso implica tecnología. La tecnología aporta muchas mejoras, principalmente en el servicio. “Nuestro mercado es un mercado maduro y con la tecnología y sistemas modernos se puede ejercer de manera eficiente el rol de los organismos de supervisión. “Debe seguir siendo función del regulador la cercanía con el asegurado. En este momento estamos muy conformes con el rol que cumplieron durante los meses más complejos de emergencia.”

## BALANCE

“De esta pandemia no se puede obtener un balance positivo, ya que las pérdidas humanas y económicas serán muy importantes y, obviamente, irreversibles”

“Analizando nuestro sector, su reacción y capacidad de adaptación fue extraordinaria: se protegió la salud de los trabajadores y de los terceros vinculados a nuestra actividad, y a la vez se lograron mantener niveles de productividad y eficacia altos”

“En el balance global, el mercado de seguros ha mostrado numerosos destellos bajo una gran montaña de carbón oscuro”



## ZAS

competitivas  
y mucho, en  
plicada va a traer  
nte, en la eficiencia”  
cado transparente  
s actuales se puede  
control por parte de  
pervisión”  
del PAS mantener  
rado, y en eso  
con la tarea que  
s momentos  
esta crisis”

## INTERMEDIACIÓN

“En la cuarentena, ha quedado demostrado nuevamente el alto valor agregado que aportan los PAS, tanto a los asegurados como a las aseguradoras”  
“El asesoramiento para la contratación de un producto complejo como es el seguro, la vocación de dar servicio permanente, la atención personalizada y la presencia permanente, son ampliamente valorados por los clientes, y no pueden ser fácilmente reemplazados por un mero algoritmo”  
“El PAS es el único que puede entender el texto de una póliza y el espíritu de la misma, analizar las infinitas posibilidades de riesgos actuales y futuros, las reales necesidades de los asegurados, y la diversidad de coberturas y de alternativas de siniestros”

## CULTURA Y CRECIMIENTO

“El desarrollo de la cultura aseguradora es algo en lo que trabajamos desde hace años, y en eso hay que destacar la función de los PAS”  
“Hay grandes posibilidades de crecimiento en cuatro sectores clave: salud, alimentación, educación y capacitación, y todo lo relacionado con la economía digital. Es lo que el economista francés Jacques Attali denomina la economía de la vida”  
“Vemos menos oportunidades en lo que se refiere a todo lo que sean bienes suntuosos, como si el ser humano hubiera vuelto a sus necesidades más básicas y profundas”

## TECNOLOGÍA

“En lo que respecta a la forma de trabajo, es casi seguro que no se vuelva nunca al trabajo, ni la atención de los PAS, de manera presencial al cien por ciento”  
“La tecnología debe ir mucho más allá y no ser solo facilitadora de comunicación a distancia: tenemos que trabajar en Big Data, mejorar nuestros sistemas estadísticos y antifraude, y optimizar nuestra capacidad de suscripción”  
“Debemos avanzar en seguros por tiempos limitados y personalizados. En poco tiempo se llegará a contratar seguros de RC automotor sólo por el tiempo de uso”  
“Queda pendiente, y en esto ha comenzado a trabajar el mercado, elaborar un protocolo para la construcción de las interfaces que conecten los diversos sistemas de información con que opera el mercado”  
“Aún no se ha concretado la absoluta digitalización de toda la operación del mercado de seguros, y quedan por delante aún muchos desarrollos en materia de blockchain, telemática e inteligencia artificial”

## FUTURO

“El 2021 será un año difícil. La caída del PBI del 2020 es muy importante, y ello afectará la actividad económica, aunque hay algunos indicadores positivos, como lo es el precio de la soja”  
“Pensando a más largo plazo, nuestro país necesita de más transparencia, de una mirada más capitalista a la hora de producir, y de generar mecanismos más eficaces y eficientes al momento de fijar las políticas de redistribución del ingreso”

# NUESTRA ACTIVIDAD CAMBIÓ. NOSOTROS CAMBIAMOS HACE RATO.

Desarrollamos todas las herramientas para hacer del trabajo del productor una tarea más dinámica, ágil y moderna. Lo venimos haciendo hace años, por eso, hoy estamos preparados para lo que viene.

**Acercate a MGP Broker. El Broker que hacía falta.**



0800 220 6342



Nº de matrícula en SSN  
1346

Atención al asegurado  
0800-666-8400

Organismo de control  
[www.argentina.gob.ar/ssn](http://www.argentina.gob.ar/ssn)





*La tranquilidad  
es una decisión,  
la trayectoria también*

Horacio Pagani  
Periodista

## *Confianza y Experiencia*

*Caledonia Seguros cuenta con la experiencia de más de 85 años en el mercado de seguros, ofreciendo coberturas a su medida, con el mejor servicio de atención y respuesta inmediata.*



*Línea de atención al cliente*

**(011) 5252.1010**

[www.caledoniaseguros.com.ar](http://www.caledoniaseguros.com.ar)

HACIA UN NUEVO MERCADO

# Shock de conciencia aseguradora y tecnológico, oportunidad y apego a la vida



**MARÍA INÉS  
GUZZI**

- › Presidenta de la Asociación Civil de Aseguradores de Vida y Retiro de la República Argentina (AVIRA)
- › 52 años
- › Profesora de Matemática y Física, especializada en Comercialización
- › Gerente General de Swiss Medical Seguros Vida y Retiro
- › 30 años en el mercado asegurador

## ENSEÑAN

“Una de las enseñanzas de este desafío global es la aseguradora, ya que la vulnerabilidad intrínseca de la vida de los avatares y la imperiosa necesidad de adaptarse a los seres que nos rodean. Otra lección es la incorporación de tecnología, agilizando procesos, ofreciendo servicios desde lugares alejados geográficamente y mejorando la eficiencia de nuestro sector, aumentando eficiencia y ayudando a bajar costos. Como industria debemos tener una sensibilización social que no fue posible antes de un shock de conciencia aseguradora. Los ejes fundamentales de AVIRA son: hemos trabajado muy duro en los últimos años”

## BALANCE

“Si miramos al hemisferio norte, vemos una segunda ola muy violenta, y si miramos al sur, un virus que sigue arreciando. La luz al final del túnel parece ser la vacuna que, afortunadamente, está cada vez más cerca”

“Al ponderar estos meses, debo rescatar la responsabilidad y compromiso de todos los que nos movemos en el ramo vida y retiro, para que la actividad no se paralizara y se desarrolle lo más normalmente posible, dando respuesta a nuestros clientes”

“Pudimos resguardar a cada integrante de la familia aseguradora, y la tecnología en la que se había invertido con anterioridad posibilitó que rápidamente cada empleado pudiera hacer sus tareas de modo remoto”

“Afortunadamente, la mayoría de las compañías que integran AVIRA incluían el riesgo pandemia en sus coberturas”

“En términos laborales, la pandemia ha representado un caudal de “nuevos saberes y hábitos” que, estimamos, muchos quedarán una vez superada esta inmensa crisis”



## IZAS

más evidentes  
mayor conciencia  
te comprendió la  
da, la imprevisibilidad  
necesidad de proteger  
ridos”

masiva de tecnología,  
soluciones a personas  
dernizando aún más a  
ciencia, productividad  
r costos”

omar nota de esta  
ue otra cosa más que  
uradora, uno de los  
RA y sobre la que  
fuertemente  
ños”

## TECNOLOGÍA

“La súbita incorporación de herramientas tecnológicas de contacto con los diferentes públicos, nos mostró un camino que no habíamos transitado de forma masiva previamente”

“Todo lo que tiene que ver con inteligencia artificial, machine learning, data mining y realidad virtual, va a configurar un negocio tan diferente que hoy es difícil de imaginar”

“Los analistas prevén una revolución en el área de marketing que trabajará de manera muy personalizada a partir del procesamiento de la información, lo que nos permitirá conocer más acabadamente a nuestros clientes”

## INTERMEDIACIÓN

“Si bien post pandemia existirán procedimientos que se trasladen a plataformas digitales, el seguro es una actividad de personas y para personas y, en tal sentido, la contención, asesoramiento, y conocimiento que ofrece el PAS es insustituible”  
“Entendemos que la figura del PAS se empoderó aún más en esta contingencia. Y es clave que aquellos que aún no estén operando en vida y retiro, lo incorporen a sus carteras a fin de convertirse en asesores integrales de sus clientes”

## FUTURO

“En la medida en la economía se vaya reactivando y que avance el proceso vacunatorio, muchas de las dificultades que enfrentamos ahora se van a disipar”

“Se necesita un horizonte de estabilidad y previsibilidad para crecer con nuevos segmentos, y en ese camino hay que seguir trabajando muy de cerca con los organismos reguladores a fin de potenciar conjuntamente el despegue”  
“Seguiremos muy comprometidos con nuestro rol de inversores institucionales, que debería ser una estrategia *win-win* para nuestras empresas generando solvencia y rentabilidad, para nuestros asegurados garantizando transparencia y resultados, y para la economía nacional por el efecto dinamizador de invertir a largo plazo”

“Debido a la escalada inflacionaria, será necesario volver a actualizar los incentivos fiscales. Y, desde ya, seguir trabajando en conciencia aseguradora”

## CULTURA Y CRECIMIENTO

“Voy a citar la frase de nuestra campaña publicitaria 2019: *“No podés predecir el futuro, podés asegurarlo”*. Y la pandemia lo dejó más que claro”

“Esta experiencia planetaria nos sumergió de cabeza en la clara noción de la vulnerabilidad que portamos como humanos y ese shock de concientización generó un terreno fértil para acercarnos con nuestras propuestas”

“Es un enorme desafío, pero a la vez una gran oportunidad. Es el momento en que este ramo puede aumentar su participación a posicionamientos mayores, más parecidos a los de los países limítrofes o semejantes”

# TRAZABILIDAD Y TRANSPARENCIA



## Calidad garantizada por Pilkington

- Más de 60 años ininterrumpidos en Argentina
- Parabrisas y Cristales Originales
- Fabricación Nacional
- Stock permanente garantizado



PILKINGTON

Pilkington Argentina acompaña hace más de 15 años al mercado asegurador, brindando una Red profesional de más de 400 talleres de colocación en todo el país.

Ofrecemos un Call Center especializado en la gestión de siniestros de cristales, ejecutivos de cuenta que brindan asistencia personalizada y un Back Office que brinda soporte permanente.

Somos pioneros en ofrecer SAS: Sistema de administración de siniestros, que permite garantizar la reposición de cristales de forma ágil y transparente brindando el mejor servicio tanto a la Compañía de Seguros como sus asegurados.



Pioneros en la red de servicios para el mercado asegurador



+54 11 4756 - 9999

[www.pilkington.com.ar](http://www.pilkington.com.ar)

[seguros@ar.nsg.com](mailto:seguros@ar.nsg.com)

Vélez Sarsfield 5831, Munro, Buenos Aires, Argentina.



# EN EL MOMENTO QUE NOS NECESITE, **NOSOTROS RESPONDEMOS.**

En Assekuransa buscamos brindarle el mejor respaldo en todo momento, y eso abarca también nuestros canales de comunicación, por eso ahora sumamos una nueva manera para estar en contacto las **24 horas**, los **365 días** del año.

**Acceda al nuevo chat automático cuando lo desee, a través de nuestra web, WhatsApp, Facebook o simplemente escaneando el código QR.**



Ingresá a nuestro WhatsApp

**OSSN** www.ssn.gob.ar  
0800-666-8400  
Nº de inscripción SSN 771

  
**Assekuransa**  
COMPAÑÍA DE SEGUROS

HACIA UN NUEVO MERCADO

# Transformación colosal, compromiso, versatilidad, prevención y trabajo conjunto



## MARA BETTIOL

- › Presidenta de la Unión de Aseguradoras de Riesgos del Trabajo (UART)
- › 50 años
- › Lic. en Economía
- › 20 años en el mercado asegurador

### BALANCE

“En lo que refiere al Sistema de Riesgos del Trabajo, un sector que representa el 25% del mercado en términos de primas, que brinda cobertura a un millón de empleadores y más de 9 millones de trabajadores, la dimensión de la transformación realizada fue colosal y en tiempo récord”

“A pesar de todo, el sistema mantuvo sus servicios habituales y a partir de la incorporación de la cobertura de COVID como enfermedad profesional no listada para trabajadores esenciales, sumó una nueva cobertura que implicó reclutar nuevos profesionales y capacitar al personal bajo nuevos protocolos”

“A partir de julio, nuestros números indicaban que el trabajo, en términos de personas atendidas, se estaba duplicando, y pasamos a atender 40/45 mil casos COVID mensuales, más del doble que pre pandemia”

“Con la pandemia quedó claramente de manifiesto que contar con cobertura de ART hoy es un aspiracional para muchas personas que aún carecen de ella, y esto habla de un reconocimiento social importante”

### ENSEÑAN

“Rescataría sin dudas el rol de todos los actores del sistema, de manifiesto el enorme valor humano. Sin esa dedicación y compromiso, habría sido mucho más difícil”

“El trabajo y la atención remota se vio como una estrategia de emergencia que demostró que podría ser una forma de abordar muchos de los aspectos de nuestro negocio. Muchas de las herramientas digitales se brindaron a través de asesoramientos y capacitaciones”

“El desarrollo de protocolos preventivos en esta y otras ocasiones, nos permitió brindar una mayor seguridad”

“Destaco el trabajo conjunto con el sindicato del sector, con la labor de ambos entes representativos, el SSN y la SR”



## RISGOS

compromiso de  
tema que puso  
or de sus recursos  
vocación todo hubiera  
diría imposible”  
ota, que al principio  
emergencia y transitoria,  
na eficiente de gestionar  
tra operatoria: a través  
aron más de 13 millones  
y servicios”  
para evitar contagios  
s coloca en un lugar  
ridad”  
on todas las cámaras  
mo así también la  
reguladores, la  
T”

## TECNOLOGÍA

“Esta inmersión acelerada en la tecnología nos acortó los tiempos de un proceso que ya estaba en marcha. La incorporación de la virtualidad acelerará procesos y disminuirá los costos implícitos de muchas cuestiones que se resolvían presencialmente”  
“En materia de prevención de accidentes es mucho lo que se puede hacer con realidad virtual y aumentada, simulaciones de manejo correcto de maquinarias, detección de errores, operaciones remotas y automatizadas en procesos riesgosos o repetitivos, etc.”  
“El avance en inteligencia artificial nos va a introducir en un mundo de cambios y soluciones que todavía no sospechamos. Sin embargo, nuestro sistema tiene como objetivo la salud y el cuidado de las personas, algo que no brinda la computadora por más “friendly” que sea”

## INTERMEDIACIÓN

“El trabajo de los PAS en este contexto es parte de lo que resaltamos cuando hablamos del compromiso de nuestros proveedores, técnicos y profesionales. Estuvieron a la altura de estas circunstancias tan excepcionales”  
“En la post pandemia es muy probable que el conjunto de PAS también hayan avanzado en términos tecnológicos, lo cual facilita mucho su tarea evitando innumerables traslados típicos de su actividad tradicional, aumentando su productividad y eficiencia”  
“Pasada esta crisis, habrá que recuperar a los clientes que se hubieran caído y trabajar intensamente en incorporar nuevos que puedan rescatar de la informalidad o colectivos que se vayan agregando”

## FUTURO

“Al día de hoy la pandemia aún no ha sido superada y este escenario condiciona a la economía en su conjunto, impactando en nuestra actividad que es claramente procíclica”  
“En el futuro veremos una operatoria híbrida en la que convivirán situaciones de presencialidad física con otras que se resuelvan virtual y remotamente. El avance tecnológico es tan vertiginoso que probablemente en 5 años el mercado laboral sea muy diferente al que conocemos hoy”  
“La pandemia nos deja dos grandes lecciones: primero, no descuidarse de la prevención en todos los aspectos y, segundo, generar estructuras lo suficientemente versátiles y ágiles para poder acomodarse a escenarios que aún no podemos prever”

## CULTURA Y CRECIMIENTO

“En Riesgos del Trabajo, tenemos un campo muy grande para extendernos en la medida en que la economía se vaya formalizando. Ya hemos propuesto la incorporación de nuevos colectivos como autónomos y monotributistas”  
“Desde UART, realizamos permanentes acciones de formación y actualización en seguridad y salud ocupacional, con el fin de brindar herramientas técnicas y conceptuales que promuevan la prevención de riesgos laborales y lugares de trabajo saludables”  
“Ahora sin dudas el desafío mayúsculo es fortalecer lo que empresarios, sindicatos, gobiernos y legislaturas, nacional y de provincias adheridas eligieron en materia de Riesgos del Trabajo: priorizar la prevención y la cobertura de calidad y automática que brindan las ART en lugar de la litigiosidad exacerbada”  
“Es necesario terminar de cumplir con lo previsto en la reforma de la Ley con relación a la constitución de los Cuerpos Médicos Forenses en el ámbito de la justicia”



# COMPROMISO PYME.

**Nuevos planes y condiciones especiales para mejorar tu propuesta comercial.**

Porque sin importar el lugar y el momento, nuestro compromiso es acompañar a las PYMES que generan trabajo y son el motor de la economía de nuestro país. Siempre estuvimos a su lado y hoy más que nunca.

**Si necesitás saber más, comunicate con tu ejecutivo/a de cuentas o escribí a [comercial@provart.com.ar](mailto:comercial@provart.com.ar).**

Centro de Atención al Cliente  
**0800-333-1278**  
Lunes a Viernes de 8 a 20.

Grupo  
Provincia 

Provincia  
ART 

Nº de inscripción en SSN  
0621

Atención al asegurado  
0800-666-8400

Organismo de control  
[www.argentina.gob.ar/ssn](http://www.argentina.gob.ar/ssn)

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



# Proteger te es estar cuando nos necesitás.

**Provincia Seguros** te brinda la tranquilidad de tener todo asegurado, para que solo pienses en concretar tus proyectos y disfrutar tu vida. Consultá a tu productor asesor de seguros, en nuestros centros de atención o en [provinciaseguros.com.ar](http://provinciaseguros.com.ar).

**Provincia Seguros** 

**Grupo Provincia** 

 **0810.222.2444**

 /pseguros

 @pseguros

HACIA UN NUEVO MERCADO

# Construcción de un futuro en conjunto, estandarizando protocolos y digitalizando procesos



CÁMARA  
INSURTECH  
ARGENTINA

## ALBERTO GABRIEL

- › Presidente de la Cámara Insurtech Argentina
- › 51 años
- › Lic. en Adm. de Empresas y MBA
- › Presidente y CEO de Segurarse Argentina, Brasil y Uruguay
- › 21 años en el mercado asegurador

### ENSEÑANZAS

“Durante la pandemia las compañías salieron con equipos de sistemas.”  
 “Llevo más de 10 años enseñando a las compañías la automatización vía web services y siempre me ha sido que no era prioridad. Ahora cambió drásticamente y estamos trabajando en ello.”

### BALANCE

“Vivimos épocas de muchos cambios. Tenemos la obligación de construir el futuro de nuestra industria, y eso solo podemos hacerlo todos en conjunto”  
 “El proyecto de estandarización de protocolos es un claro ejemplo de cómo todas las cámaras nos pusimos a trabajar en equipo”  
 “Independientemente del resultado, tenemos a las mentes más brillantes de las áreas de sistemas de la industria revisando y analizando en detalle el proyecto, y eso de por sí es un éxito”



## ANZAS

...a, vimos cómo todas  
...on a presionar a sus  
...para digitalizar todo”  
...pidiéndole a muchas  
...ización de cotizadores  
...mpre la respuesta fue  
... Hoy de pronto esto  
...ente y todos están  
...o en ello”

## TECNOLOGÍA

“Sin dudas, el foco tecnológico estará en la conectividad con los sistemas de las compañías y en la automatización de las cotizaciones de todos los riesgos: eso resolverá el 80% del volumen de cotizaciones y el otro 20% será manual como siempre”  
“Compartir la información mejorará los números de toda la industria y en ello es clave pensar en economías colaborativas”

## INTERMEDIACIÓN

“El rol del Productor Asesor de Seguros es central, pero hay que darle más herramientas digitales que le faciliten su trabajo y le permitan escalar y aumentar negocios”

## FUTURO

“El potencial en seguros de vida es enorme, y tenemos importantes desafíos en ART y en Responsabilidad Civil profesional, ya que en general hay muchos profesionales sin cobertura en todas las industrias, algo que debería ser obligatorio”  
“Deberíamos desarrollar tecnologías con Internet de las Cosas (IoT) de manera de poder detectar situaciones de infraseguro en industrias o grandes riesgos, donde a veces es imposible detectar situaciones desde el lado del PAS”

## CULTURA Y CRECIMIENTO

“Seguros de vida es el gran desafío que tenemos, pero el Estado debe acompañar sí o sí en que sea deducible 100% del Impuesto a las Ganancias”  
“El Estado debe darse cuenta que hay un potencial enorme de primas e inversiones a largo plazo que podrán revitalizar nuestra economía si toma esta decisión”  
“Tener acceso a información más transparente va a mejorar la suscripción y el precio será más justo para quienes corresponda”



## Premios Prestigio 2020

Nuestras compañías de Seguros fueron nuevamente reconocidas por la industria aseguradora, gracias a la calidad de nuestros productos y procesos.

1° Puesto en el rubro **RETIRO** (nueva categoría)

2° Puesto en el rubro **VIDA**

5° Puesto en el rubro **ART**

8° Puesto en el rubro **PATRIMONIALES**  
(entre 120 compañías concursantes)

Seguiremos esforzándonos para mantener a Swiss Medical Seguros entre las mejores compañías del mercado, y agradecemos el compromiso y la confianza de nuestros clientes, colaboradores y la red comercial.



   | [www.swissmedicalseguros.com](http://www.swissmedicalseguros.com)

SMG COMPAÑÍA ARGENTINA DE SEGUROS S.A. CUIT 30-50003196-0 | SMG LIFE SEGUROS DE VIDA S.A. CUIT 30-68584340-0 | SMG LIFE COMPAÑÍA DE SEGUROS DE RETIRO S.A. CUIT 30-70096480-5 | SWISS MEDICAL ART S.A. CUIT 33-68626286-9

Nº de inscripción en SSN  
0002/0580/0710/0605

Atención al asegurado  
0800-666-8400

Organismo de control  
[www.argentina.gob.ar/ssn](http://www.argentina.gob.ar/ssn)

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



Seguimos sumando herramientas digitales para ser cada día más eficientes

**¡Nueva firma electrónica para solicitudes de Vida Individual!**

- Mayor respaldo legal y seguridad en la operación
- Circuito más transparente y simple para el cliente
- Menor tiempo de aprobación y emisión
- Compromiso con el cuidado del medio ambiente

Hacemos las cosas **más simples.**



[www.swissmedicalseguros.com](http://www.swissmedicalseguros.com)



SMG LIFE SEGUROS DE VIDA S.A. - CUIT 30-68584340-0 - ARENALES 1826 3º PISO CABA - (C1124AAB) - ARGENTINA

Nº de inscripción en SSN  
0580

Atención al asegurado  
0800-666-8400

Organismo de control  
[www.argentina.gob.ar/ssn](http://www.argentina.gob.ar/ssn)



HACIA UN NUEVO MERCADO

# Cercanía con el cliente y el PAS, reformas, herramientas digitales y presencialidad



## ALBERTO DURÁN

- › Presidente de la Asociación Argentina de Liquidadores y Peritos de Seguros (AALPS)
- › 61 años
- › Arquitecto
- › Titular de Consultora Monsterrat
- › 36 años en el mercado asegurador

## BALANCE

“Este 2020 ha sido un año realmente malo, como entendemos que lo ha sido para todo el mundo”

“A la notoria merma de trabajo, ya que de la mano de la inactividad se dio una consiguiente baja en la siniestralidad, se sumaron las dificultades propias para la implementación de nuestra labor, tanto para inspeccionar los siniestros como en el trato con aseguradoras, PAS y asegurados”

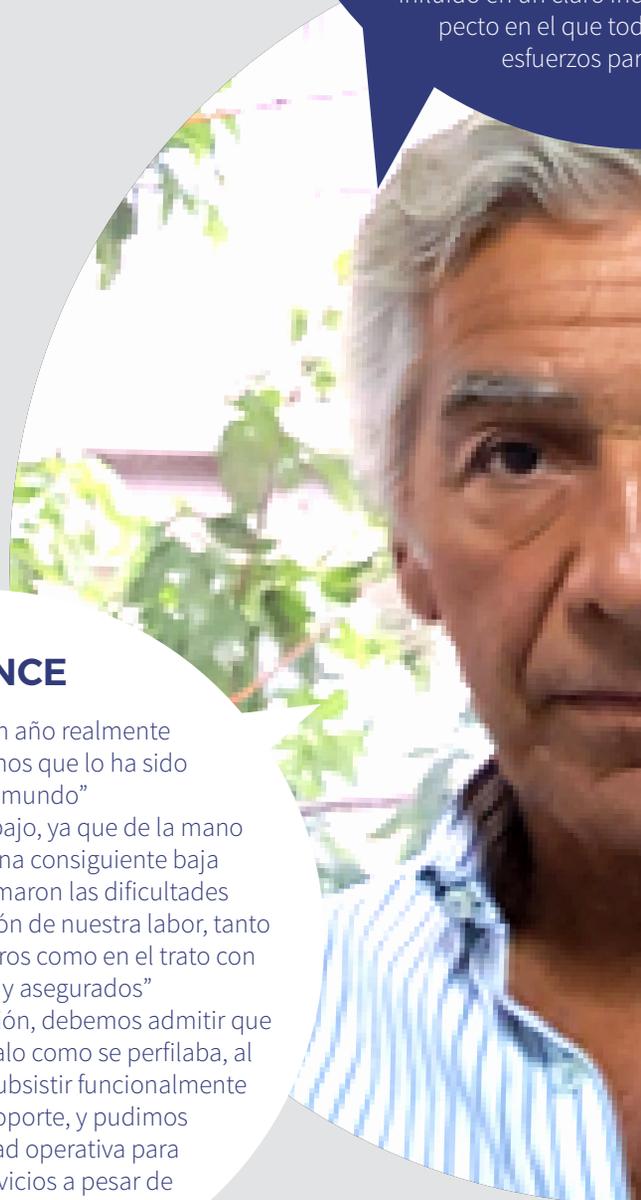
“Teniendo en cuenta la situación, debemos admitir que el balance no ha sido tan malo como se perfilaba, al punto que hemos podido subsistir funcionalmente sin ningún auxilio ni soporte, y pudimos mantener la capacidad operativa para seguir prestando servicios a pesar de la pérdida de rentabilidad”

## ENSEÑ

“Las circunstancias a todos a manejarnos e echar mano a recursos y tecnología hoy nos ofrece, y el resultado sino mejor d

“Nuestra gente supo estar a práctica no presencial es una alternativa para los casos de siniestro”  
 “El acercamiento con el cliente y gestión eficiente, aunque no su vista técnico, dado que hoy el f de respuesta como si ello fuera en la calidad

“Las facilidades que dom el relajamiento en las pa influido en un claro inc pecto en el que tod esfuerzos par



## ANZAS

nos obligaron como con medios digitales y a herramientas que la tecnología no solo ha sido bueno del esperado”  
a altura y descubrimos que la alternativa válida, fundamental-  
stros masivos y/o de volumen”  
con el PAS sin dudas favorece la  
ceda lo mismo desde el punto de  
foco está puesto en la celeridad  
a el aspecto más determinante  
del servicio”  
inan la comercialización y  
autas de suscripción han  
crecimiento del fraude, as-  
nos debíamos unir  
a combatirlo”

## TECNOLOGÍA

“La tecnología -a través de drones, videos 3D, big data, etc.- brinda herramientas que tienden a facilitar los vínculos, comunicaciones y procedimientos para gestionar los siniestros, que es el principal objetivo de nuestra función”  
“Los recursos de la video peritación y otros mecanismos tecnológicos disponibles se aprecian prevalentes para la liquidación de siniestros masivos o de volumen, pero no aplican de igual modo para los casos de relevancia económica o de complejidad técnica, para cuyo ajuste sigue siendo necesaria una intervención profesional y personalizada”

## INTERMEDIACIÓN

“La tecnología -a través de drones, videos 3D, big data, etc.- brinda herramientas que tienden a facilitar los vínculos, comunicaciones y procedimientos para gestionar los siniestros, que es el principal objetivo de nuestra función”  
“Los recursos de la video peritación y otros mecanismos tecnológicos disponibles se aprecian prevalentes para la liquidación de siniestros masivos o de volumen, pero no aplican de igual modo para los casos de relevancia económica o de complejidad técnica, para cuyo ajuste sigue siendo necesaria una intervención profesional y personalizada”

## FUTURO

“Para el 2021 imaginamos un mercado más deprimido y al mismo tiempo competitivo, con cada vez más actores en un escenario empobrecido, sin tendencia al crecimiento en la medida que no se esperan grandes inversiones, ni de obras públicas ni de infraestructura, sin créditos e incentivos para nuevos emprendimientos, y con grandes dificultades financieras para las PyMEs”  
“Pese al contexto, debemos ser optimistas y pensar que las expectativas pueden mejorar a partir de la implementación de políticas a mediano y largo plazo que permitan revertir tantos años de estancamiento”  
“Es imprescindible planificar con seriedad, estar convencidos de la necesidad de encarar verdaderas reformas (tributarias, salariales, empresariales, etc.), y tener la amplitud de convocar a todos los actores con autoridad de opinión en cada tema específico y que sus aportes sean tenidos en cuenta”  
“Sólo con el diálogo y el consenso podremos encontrar el camino que el país y nuestra industria aseguradora necesitan”

## CULTURA Y CRECIMIENTO

“El desarrollo de una cultura aseguradora debe responder a una estrategia conjunta entre los sectores público y privado, a través de la cual el individuo en sociedad entienda las ventajas que conlleva resguardar su patrimonio”  
“Deviene imprescindible auspiciar el fortalecimiento de conductas cívicas fundamentales como ser la cultura del ahorro, la prevención, el cuidado por los bienes ajenos, la apuesta al crecimiento y la inversión, la honestidad, etc.”  
“Los partícipes del mercado, cada uno desde su lugar, debemos resaltar la transparencia y la imparcialidad por sobre la “letra chica”, la respuesta franca y concreta frente al prejuicio de que las aseguradoras buscan no pagar, el profesionalismo ante la mediocridad y la burocracia, para que nadie dude de las bondades del instituto del Seguro”

OBRA SOCIAL DEL SEGURO

# Todos somos pacientes

Por **MANUEL LAMAS**



Miembro del Directorio de OSSEG  
y ex Presidente de AAPAS

Los Productores Asesores de Seguros debemos ser considerados como sujetos necesitados de la seguridad social. Al igual que cualquier trabajador, somos pasibles de sufrir accidentes laborales invalidantes o fallecer como consecuencia de una enfermedad o accidente de cualquier naturaleza. Inevitablemente también, llegará el momento en que se alcanzará la edad para acogerse a la jubilación.

En materia de atención médica, es muy cierto aquello de que “todos somos pacientes” y que “es sólo una cuestión de tiempo”. En materia previsional, se nos considera trabajadores autónomos comprendidos en el régimen general de jubilaciones.

En cuanto a la posibilidad de padecer un accidente de trabajo, nuestro sector se encuentra totalmente desprotegido, ya que cada individuo debe proveerse de su propia cobertura, la cual siempre será limitada y más onerosa. Si bien la Ley 24.557 dispone que el Poder Ejecutivo Nacional podría incluir en el ámbito de la misma a los trabajadores autónomos, y el Decreto 491/97 los incorpora delegando en la Superintendencia de Riesgos del Trabajo el dictado de las normas para adecuar el sistema a las actividades de los autónomos, dicha reglamentación no ha sido dictada hasta la fecha.

**“OSSEG es una de las contadas obras sociales que, a pesar de no estar obligada a hacerlo, incluye a los trabajadores y PAS jubilados de la actividad”**

A diferencia de la mayoría de los trabajadores independientes que sufren una crónica desprotección en materia de atención de su salud, es de destacar que nuestro sector cuenta con protección de salud desde hace muchas décadas. La relación de los PAS con la obra social, tiene una historia que comienza en el año 1951, cuando se crea por Ley 14.057 la Dirección General de Servicios Sociales para el Personal de Seguros, Reaseguros, Capitalización y Ahorro y Préstamo para la Vivienda, cuyo objetivo era el “desarrollo de la seguridad social y la prestación de los servicios sociales para los trabajadores de la actividad aseguradora”. Sin embargo, pasarían siete años hasta la promulgación de otra ley mediante la cual el Personal de Seguros, Reaseguros, Capitalización y Ahorro, quedarían incorporados entre sus beneficiarios, estableciéndose los aportes a su cargo y contribuciones obligatorias a cargo de las empresas aseguradoras.

La mencionada Ley 14.057 fue derogada en el año 1972 y la continuidad de sus gestiones fue asignada al Instituto de Servicios Sociales para el Personal de Seguros, Reaseguros, Capitalización y Ahorro y Préstamo para la Vivienda, creado por Ley 19.518, norma ésta que se encuentra vigente.

Finalmente, en la década del noventa, el citado Instituto fue transformado en la actual Obra Social de la Actividad de Seguros, Reaseguros, Capitalización y Ahorro y Préstamo para la Vivienda (OSSEG). Esta circunstancia permitió que, por primera vez, los PAS accedieran a la conducción y administración de la misma, junto a los representantes de los trabajadores y de los empresarios de la actividad.

En ese momento, la Obra Social contaba con apenas 4.642 Productores afiliados, número que, en la actualidad supera los 11.000. Si se considera su grupo familiar, son más de 25.000 los beneficiarios relacionados con nuestra actividad.





**COOPERACION  
SEGUROS**

**Hoy como  
siempre,  
hoy más  
que nunca.**



**COOPERACION  
SEGUROS**



**“Nuestra Obra Social fue pionera en incorporar a sus prestaciones los tratamientos por alcoholismo, drogadicción, sida y celiaquismo –entre otros–, mucho tiempo antes de que fuese obligatoria”**



Si bien la cantidad y calidad de las prestaciones están condicionados por las infraestructuras regionales o locales existentes, la cobertura de la Obra Social llega a todo el territorio del país, posibilitando que los beneficiarios accedan a todo tipo de tratamientos, sin limitaciones, exclusiones o carencias.

OSSEG es una de las contadas obras sociales que, a pesar de no estar obligada a hacerlo, incluye a los trabajadores y PAS jubilados de la actividad. Si convenimos que las prestaciones constituyen parte de un ‘salario diferido’, también en el caso de los PAS podrían considerarse ‘comisiones diferidas’.

Las prestaciones de OSSEG en general superan ampliamente las obligaciones determinadas taxativamente en el Programa Médico Obligatorio (PMO). Es más, la Obra Social fue pionera en incorporar a sus prestaciones los tratamientos por alcoholismo, drogadicción, sida y celiaquismo –entre otros–, mucho tiempo antes de que fuese obligatoria su atención por dicho Programa.

El COVID-19 puso a prueba la eficacia de todos los sistemas de salud en el mundo. Las restricciones impuestas por las autoridades para atenuar la propagación de la pandemia introdujeron nuevos problemas logísticos y organizativos para la atención de la salud de nuestros beneficiarios. En ese escenario de mayor complejidad, desde la Obra Social se adoptaron medidas para tratar de evitar mayores daños.

Al inicio de la cuarentena, se pudo cumplir con el programa de vacunación antigripal, habilitando nuevos vacunatorios con el fin de cumplir con las medidas de restricción de la circulación y de distanciamiento. Además del tradicional servicio de orientación permanente, se estableció un canal telefónico exclusivo para consultas por sospecha de coronavirus.

Paulatinamente, se fueron habilitando centros médicos, sanatorios y médicos de cartilla para la realización de consultas médicas online. Incluso en algunas especialidades –siempre que el diagnóstico y la edad del paciente lo permita– se están realizando tratamientos por medios virtuales. Consecuentemente, se facultó a los profesionales de la salud para la emisión de recetas virtuales y se habilitaron centenares de farmacias para la recepción de las mismas.

Para tener una idea de la magnitud de las prestaciones, y de las dificultades que la pandemia impuso a la logística que las posibilita, basta consignar que en períodos precedentes, se realizan durante el año en promedio unas 800.000 consultas médicas, 1.000.000 de prácticas de baja complejidad, 200.000 prácticas de mediana complejidad, se internan 11.000 pacientes y se reciben 1.000 nuevos beneficiarios de OSSEG como resultados de igual cantidad de partos.

No es un dato menor el haber sostenido el descuento del 70% en medicamentos, superando largamente lo estipulado por ley y lo ofrecido por cualquier empresa de medicina prepaga. El fundamento inaugural de todas las obras sociales es el de la solidaridad. Este es un principio que ha guiado a OSSEG desde su fundación y que establece la responsabilidad de los que ganan más por los que ganan menos, de los sanos por los enfermos y de los jóvenes por los viejos. Jóvenes que, al mismo tiempo, están previendo la asistencia que ellos mismos recibirán en el futuro. ■

**70%**

Es el descuento en medicamentos que ha logrado sostener OSSEG en pandemia, superando con creces lo estipulado por ley y lo ofrecido por cualquier prepaga.

**11.000**

Es la cantidad de Productores afiliados a OSSEG, guarismo que se eleva a 25.000 si se considera su grupo familiar.





# ESCUDO SEGUROS

*Una buena decisión*

## NUESTROS PRODUCTOS

- Automotor
- Motovehículo
- Caución
- Combinado Familiar
- Transportes (Nacional)
- Cascos
- Integral de Comercio
- Responsabilidad Civil
- Robo
- Seguro Técnico
- Cristales
- Integral de Consorcio
- Transporte Público de Pasajeros



[www.escudoseguros.com.ar](http://www.escudoseguros.com.ar)

📍 Corrientes 330, 4º Piso, CABA | ✉ [escudo@escudoseguros.com.ar](mailto:escudo@escudoseguros.com.ar) | ☎ 0810 888 3728



Tu comunidad de seguros: [WWW.universoescudo.com.ar](http://WWW.universoescudo.com.ar)

Nº de inscripción en SSN  
0746

Atención al asegurado  
0800-666-8400

Organismo de control  
[www.argentina.gob.ar/ssn](http://www.argentina.gob.ar/ssn)



JOSÉ MARÍA AMÉZAGA

# Una trayectoria invaluable, cerca del seguro de Vida y lejos del retiro



*SEGUROS* conversó con José María Amézaga, Productor Asesor con vasta experiencia en el mercado de seguros, en particular en el segmento de Vida. Dio sus primeros pasos en 1958, cuando ingresó en La Continental, donde inmediatamente se vio seducido por este tipo de coberturas, las cuales comercializó por gran parte del país, de Norte a Sur.

— Su paso por la Asociación comenzó en la década del 70 y continúa hasta el presente. “Fue una varita mágica la que me hizo acercar a AAPAS”, cuenta. Hoy, con 81 años, asegura que no piensa en su retiro y le recomienda a los que se inician en la actividad, que la abracen con cariño y amor. Si dudas, un PAS con todas las letras.

—**José María, contanos cómo es tu arribo al mercado asegurador y a trabajar como Productor de Seguros...**

—Mi llegada al mercado asegurador se dio por algo muy casual. En el año 1958 entré a trabajar en La Continental, una de las más prestigiosas compañías de esa época. Ingresé con 19 años a la sección Vida Individual. En esa época, la inflación no nos castigaba tan fuerte y el sector funcionaba

“ En esta etapa de mi vida laboral, con 81 años sobre el lomo, la realidad es que no los siento, tengo el mismo entusiasmo que tuve cuando comencé ”





La familia Amézaga a pleno, abrazando a su mujer y una de sus nietas.

perfectamente. Los productos que se comercializaban en aquella época, Vida Entera, Vida Pagos Limitados, entre otros, me impactaron fuertemente. Contribuyó a ello sin dudas, el hecho de ser hijo de madre viuda con tres hermanos menores.

Cuando leí lo que era una póliza de seguro de Vida, automáticamente pensé en el hecho de que si mi padre hubiese tenido una cobertura de este tipo, hubiese cambiado la historia familiar. A los 7 u 8 meses de estar trabajando en la compañía, se decretó una huelga bancaria y de seguros que fue histórica, por la intensidad y la duración, la cual terminó con mi actividad como empleado de La Continental, ya que me despidieron, pero quedé en excelentes relaciones con mis jefes. Al poco tiempo, ingrese al Servicio Militar y cuando este finalizó tenía que buscar trabajo. Yo tenía cierta experiencia, dado que había realizado venta domiciliaria de diferentes productos ante la necesidad de ayudar a mi madre, y decidí usarla para incursionar como Agente de Seguros de Vida.

Me interesaba tanto el seguro de Vida Individual, que en el poco tiempo que estuve en La Continental me había pegado fuerte, así que fui a ver a quien era mi jefe en aquella época, con

“ En la primera semana como PAS, vendí una póliza que me dejó tanto como el sueldo de un mes, y a partir de ahí no paré más: recorrí todo el país vendiendo seguros de Vida”

quien había tenido una muy buena relación y le planteé mis deseos de incursionar como Productor. En aquella época no existía la matrícula. Me intentó desanimar previendo en mí un rotundo fracaso, diciéndome que con mi corta edad y falta de relaciones no iba a poder prosperar, pero viendo mi entusiasmo terminó accediendo a darme la oportunidad. Me capacitó e hice un curso de ventas, recuerdo todavía que con un grabador Geloso, muy conocidos por aquella época, me dormía escuchando el curso. Contactaba y vendía en frío; me respaldaba una excelente compañía y mi entusiasmo. Me presentaba como representante de La Continental y eso me abría puertas.

En la primera semana como PAS, vendí una póliza que me dejó tanto como el sueldo de un mes, y a partir de ahí no paré más. Recorrí todo el país vendiendo seguros de Vida: 4 años en el Norte,

“ Cuando leí lo que era una póliza de seguro de Vida, automáticamente pensé en el hecho de que si mi padre hubiese tenido una cobertura de este tipo, hubiese cambiado la historia familiar”

haciendo pie en Tucumán, viajaba a Salta, Jujuy, Santiago del Estero, Catamarca, y luego de 4 años volvió a Buenos Aires.

Como el seguro de Vida no precisa atención específica, como los Seguros Generales, eso me permitía viajar. No me hallaba aquí y a raíz de una invitación viajé al Sur, precisamente al Valle de Río Negro, donde recorrí en un año desde Río Colorado hasta Neuquén. También recorrí parte de la Provincia de Bs. As., Olavarría, Tandil y otras ciudades. Hasta que en 1968 regresé a Buenos Aires.

Ya la inflación -sin tener la intensidad de la actual- estaba destrozando los seguros de Vida, y cuando observaba las pólizas que había vendido unos años antes, que dejaban sin sustento y sin protección a los asegurados, me cuestioné y me pregunté muy seriamente, qué estaba haciendo. Fue así que decidí dejar el ramo Vida Individual y comencé a incursionar en Seguros Generales, algo totalmente diferente. Lo hice de a poco, ya que los seguros de Vida comisionaban el total de la comisión al vender la póliza, y por aquella época en Seguros Generales se cobraban las comisiones recién cuando el asegurado terminaba de pagar la póliza. Recuerdo que los asegurados firmaban pagarés como compromiso de pago de la póliza.

—¿En qué año llegas a AAPAS y qué te motivó en ese entonces a sumarte a la Asociación?

—Llegué a AAPAS en la década del 70, y siempre consideré una necesidad profesional tener el apoyo de la Asociación y de colegas, de la mano de cuyos dirigentes no sólo me sentí en familia, sino que han significado una verdadera escuela, donde



Una caricatura que le hizo un amigo cuando todavía no existían ni los celulares ni Internet. “Le llamó la atención verme hablar con dos teléfonos a la vez, uno con un asegurado y otra con la aseguradora”, recuerda con humor.

siempre estaré agradecido. Fue una varita mágica la que me hizo acercarme a AAPAS.

¿Quiénes son los colegas dirigentes con los que más te has relacionado y mejor recuerdas?

—Los colegas con quienes más me he relacionado por una cuestión temporal son Sergio Sidero, Manuel Lamas, Jorge Vignolo, Abel Carro y un montón más que se escapan de la memoria. Y entre los “no colegas”, Nilo Sidero, Pedro Busum, Mariana, Sofía, y muchos otros.

—¿Tras tantos años en la profesión, cómo te sentís en esta etapa de tu vida laboral?

—En esta etapa de mi vida laboral, con 81 años sobre el lomo, la realidad es que no los siento, tengo el mismo entusiasmo que tuve cuando comencé. Reconozco que me afecta el cambio y la tecnología, y me cuesta adaptarme. Esta situación la padecen todos en la oficina, ya que para muchas tareas tengo que recurrir a ellos, principalmente mi hija Cecilia y mi yerno Sebastián, que son quienes dirigen la Organización desde hace algunos años.



#### BIO

- > Nombre: José María Amézaga
- > Edad: 81 años
- > Formación: Secundario completo y universitario sin terminar
- > Organización: Amézaga Brokers de Seguros
- > Trayectoria en seguros: 62 años, desde 1958
- > Años de actuación en AAPAS: 44 años, desde 1976
- > Conformación familiar: Esposa, 2 hijas y 4 nietos
- > Miembros de la familia que dirigen su organización: su hija Cecilia y el esposo, su yerno, Sebastián Fernández





Mariana y Cecilia, las dos hijas de José María, la última de las cuales hoy dirige la Organización.

José María, para el recuerdo, en una foto en sus primeros meses de vida, hace más de ocho décadas.



—¿Ser PAS, cuando arrancaste, es lo que finalmente esperabas? ¿En qué hubieras trabajado si no era en esta actividad?

—Esta profesión fue mucho más de lo que esperaba y estoy muy agradecido a la vida, ya que he disfrutado y sigo disfrutando de la misma. Recuerdo una frase que me marcó: “en la vida es importante hacer lo que a uno le gusta, y si te pagan mejor”.

—¿Estás organizando tu empresa/cartera para el día que decidas retirarte, o es algo que no está en tu mente?

—No pienso para nada en el día del retiro, por lo menos mientras no me falle la memoria y no arriesgue cometer errores, y pueda seguir analizando los riesgos y buscando las mejores coberturas sin problemas.

Para cerrar, ¿qué mensaje le darías a los que recién se inician como PAS y a aquellos que están realizando sus primeros “palotes” en la dirigencia?

A quienes se inician en la actividad les digo que la abracen con cariño, con amor, que pongan entusiasmo y, sobre todo, que tengan siempre presente que protegemos patrimonio que no nos pertenece. Con el nuestro, podemos hacer lo que queramos, rifarlo si queremos, pero al que nos encomiendan proteger debemos hacerlo siempre con el mayor esmero y responsabilidad. ■

“ Llegué a AAPAS en la década del 70, y siempre consideré una necesidad profesional tener el apoyo de la Asociación y de colegas, de la mano de cuyos dirigentes no sólo me sentí en familia, sino que han significado una verdadera escuela”

GRUPO IPPOLITO Y LB

# Dos organizadores de Federación Patronal y su mirada sobre lo que deja el 2020

— Grupo Ippolito y LB son dos organizadores que trabajan con Federación Patronal Seguros. Uno con zona de actuación en CABA y Gran Buenos Aires, y el otro en La Plata, hacen su balance de este año inédito, cuentan cómo los afectó y cómo se adaptaron a la pandemia.

Además, dan cuenta de la importancia que significó la fluida comunicación con la compañía para adecuar condiciones y coberturas, resaltando el creciente rol de la tecnología en la actividad. Finalmente, anticipan lo que esperan del 2021, en particular en materia de nuevos productos, entre ellos, la póliza de “Ecomovilidad” recientemente lanzada.

—**¿Qué balance hacen de este 2020 pandémico, desde sus comienzos a este cierre de año?**

—**Guillermo Ippolito:** Normalmente hacemos siempre un balance para conocer los resultados de

las prácticas aplicadas, qué modificar, qué incorporar y qué no repetir, y a su vez, para medirnos con otros balances en cuanto a evolución o involución. Pero hacer hoy un balance y comparar con años anteriores resulta muy difícil porque los parámetros son muy diferentes. El 2020 lo podríamos llamar “ejercicio 1”, ya que arrancamos a contar una nueva historia, un nuevo camino, cargado de incertidumbres y sobrado de aprendizajes, que iniciamos allá por marzo a transitarlo sin GPS, y ya en el final de año podemos decir que superó las expectativas en muchos aspectos. Nos adelantó años en la manera de trabajar, de relacionarnos, de involucrarnos con la tecnología, y no solo a las compañías de seguros y Productores Asesores, sino también el asegurado, el cual transformó la manera de consumir y administrar sus pólizas.

Si tengo que pararme en el punto de partida, a mediados de marzo/2020 y mirar hacia adelante e imaginar un camino, es muy diferente al que veo hoy cuando me paro en diciembre y miro para atrás el trayecto recorrido.

En todo balance siempre hay algo para subrayar, y en este, es el rol que tomó el Productor, la importancia que tuvo en la intermediación, el estar siempre ante las necesidades del asegurado.

El 2020 y la pandemia, hicieron que el PAS y el asegurado logren un afianzamiento y una necesidad de recorrer juntos la contratación de una póliza. En un momento donde vincularse fue complicado pero las obligaciones de los clientes seguían siendo las mismas, el PAS fue el nexo fundamental para que

## GUILLERMO IPPOLITO

GRUPO IPPOLITO ORG. DE SEGUROS

**“El 2020 lo podríamos llamar “ejercicio 1”, ya que arrancamos a contar una nueva historia, un nuevo camino, cargado de incertidumbres y sobrado de aprendizajes”**



> Consultá con tu  
**PRODUCTOR ASESOR  
DE SEGUROS**



bsingular

El auto me dejó  
a gamba en la

# CALLE



**QUÉ TEMA, ¿NO?** A menos que tengas  
un **NUEVO SEGURO DE AUTOS** que te mande  
una grúa al toque.

**EXPERTA**  
SEGUROS

**AUTOS**

Nº de inscripción en SSN  
0880

Atención al asegurado  
0800-666-8400

Organismo de control  
[www.argentina.gob.ar/ssn](http://www.argentina.gob.ar/ssn)



**SSN**

SUPERINTENDENCIA DE  
SEGUROS DE LA NACIÓN



#### BIO

- > **Nombre:** Guillermo Ippolito
- > **Edad:** 50 años
- > **Formación:** Productor Asesor de Seguros
- > **Organización:** Grupo Ippolito Org. de Seguros
- > **Zona de actuación:** CABA y Gran Bs As
- > **Trayectoria en el mercado asegurador:** 30 años

el asegurado se sienta respaldado y acompañado. Esto no solo se instaló como una necesidad, sino que diferenció al PAS de los demás canales. El 2020 fue un contexto distinto, duro, pero por sobre todo, de un aprender constante.

—**Guillermo Ludueña y Carlos Bernasconi:** En los comienzos de año el trabajo fue normal, pero cuando comenzaron las medidas del aislamiento sanitario tomadas por el Gobierno Nacional y dejamos de tener la atención habitual por parte de la compañía, surgieron muchas dudas sobre cómo seguiríamos trabajando, cómo nos respondería la empresa, cómo atender a nuestros clientes, etc.

El cambio vino de golpe y tuvimos que adaptarnos reinventándonos, así como lo hizo Federación Patronal Seguros, compañía para la cual trabajamos exclusivamente. Estos fueron momentos de tensión, muy convulsionados y con mucha información.

Cada compañía hacía lo que estaba a su alcance, tratando de mantener a sus Productores y a sus asegurados, y esto hizo que comience una guerra comercial entre descuentos, bonificaciones y coberturas nuevas que nos sacudió aún más e hizo que tengamos que aggiornarnos y estar más cerca del Productor.

Hoy podemos decir que el año terminó muy bien en términos de producción, de crecimiento, pero por

#### GUILLERMO IPPOLITO

GRUPO IPPOLITO ORG. DE SEGUROS

**“Contar con una compañía como Federación Patronal adelantó el proceso y pudimos brindarles a los PAS no sólo tecnología de vanguardia, sino beneficios adaptados a cada necesidad”**

sobre todas las cosas, de identificación y compromiso entre la compañía, nosotros y los Productores.

—**¿Cómo se ha debido adaptar su organización en cuanto a la forma de trabajo y contacto con clientes?**

—**Guillermo Ippolito:** La organización está conformada por un grupo consolidado de Productores profesionales y rápidamente entendimos que la adaptación al nuevo medio era urgente y necesaria.

Comenzamos un trabajo de contención y escucha, administrando dudas y brindando apoyo incondicional. No existían días ni horarios y, por sobre todas las cosas, fijamos objetivos primarios para comenzar a equilibrar el “nuevo” sistema de trabajo.

Contar con una compañía como Federación Patronal Seguros, adelantó el proceso y pudimos brindarles a los Productores no sólo tecnología de vanguardia, sino beneficios adaptados a cada necesidad, con una celeridad tan grande que pudimos enfrentar la coyuntura que se avecinaba sin inconvenientes.

Respecto de la relación con los asegurados, era parejo para todos los PAS. Desde ya, tuvimos que torcer algunos usos y costumbres difíciles que nos llevaron días de entendimiento y adaptación, pero sabíamos como Productores que era el único camino.





# Más Herramientas. Mejor Servicio

Cambiamos el modo, pero no el Compromiso con nuestros **PRODUCTORES**



**FEDERACION PATRONAL  
SEGUROS S.A.**

[www.fedpat.com.ar](http://www.fedpat.com.ar)





#### BIO

- › **Nombre:** Guillermo Ludueña
- › **Edad:** 49 años
- › **Formación:** Productor Asesor de Seguros
- › **Organización:** LB
- › **Zona de actuación:** La Plata
- › **Trayectoria en el mercado asegurador:** 28 años

## GUILLERMO LUDUEÑA Y CARLOS BERNASCONI

LB

**“Lo más importante fue estar online apoyándonos y prestándonos la oreja entre todos, y esto hizo que todo aquel que lo necesitó estuvo acompañado”**

Utilizamos herramientas de comunicación, grupos de distribución de información, llegábamos a los asegurados mediante redes y nos manteníamos en contacto constante mediante plataformas de videollamadas en la cual compartíamos como grupo las diarias de cada uno.

Si algo tengo que destacar, es la capacidad de respuesta de Federación Patronal para adaptarse al PAS en este aspecto. Mediante plataformas pedagógicas se logró que el PAS aproveche el #quedateencasa y transformarlo en un aula virtual para poder capacitarse en todos los productos, los cuales incluían debates abiertos para que el Productor pueda nutrirse de información adicional y enfrentar este nuevo mercado.

La implementación de nuevos conceptos, no bajar los brazos y moverse digitalmente, fueron sin dudas las adaptaciones más precisas que hicieron que nuestra producción crezca no solo en prima sino también en calidad.

—**Guillermo Ludueña y Carlos Bernasconi:** Al tener que irnos de la oficina a trabajar cada uno a su casa, seguimos trabajando con las vías normales de comunicación (e-mail, teléfono y WhatsApp) pero para poder informar y capacitar constantemente de los cambios a los Productores es que instalamos un Zoom de 10 a 16 hs.

En esta plataforma los PAS se acomodaron rápidamente para trabajar y efectuar consultas. Lo más importante fue estar online apoyándonos y prestándonos la oreja entre todos, y esto hizo que todo aquel que lo necesitó estuvo acompañado. Esta herramienta fue la acción más importante que activamos en ese momento de tanta incertidumbre y hasta el día de hoy la seguimos utilizando.

—**¿Cómo fue el ida y vuelta con FedPat para dar respuesta a los pedidos de los asegurados en cuanto a temas operativos, bonificaciones, nuevos productos, etc.?**

—**Guillermo Ippolito:** Trabajo con Federación Patronal Seguros desde hace 30 años. En los inicios de la pandemia no fue fácil, aprendimos del día a día que era la única manera. Casi de manera inmediata la compañía adaptó y creó productos para que pudiéramos enfrentar las urgencias y necesidades de las carteras aseguradas. Pronto vimos cómo el mercado comenzó lamentablemente a mancharse con informaciones falsas y eso generaba diferentes malestares tanto entre los PAS colegas como en la relación PAS-asegurado.

Para esto, la compañía también adaptó herramientas para poder estar a la altura y seguir siendo competencia, apoyando al PAS, y éste al asegurado. Fue una tarea desgastante, de mucho estrés, entendible en algunos casos y oportunista en otros, pero preferimos como grupo entender el mercado de manera individual y buscar empatía con asegurados que ante cambios ofrecidos confiaban en nosotros como sus PAS históricos y eso lo logramos con las estrategias de mercado que la compañía puso a disposición nuestra.

—**Guillermo Ludueña y Carlos Bernasconi:** El ida y vuelta que tuvimos con una compañía como Federación Patronal, la cual te escucha, te acompaña, te ayuda, te cuida y te alienta a crecer, fue fundamental. Creemos que sin este apoyo no lo podríamos haber logrado, es muy importante trabajar con una compañía líder.

Federación Patronal rápidamente se adaptó a las condiciones del mercado creando planes, productos y bonificaciones a medida de cada





# GALENO

**TODAS LAS COBERTURAS  
EN PLANES MÉDICOS Y EN SEGUROS  
QUE TU EMPRESA NECESITA**

Bríndale a tus clientes toda la protección y el cuidado que necesitan, a través de los mejores planes de cobertura médica y una amplia gama de seguros.

Todo con el respaldo de GALENO SOLUTIONS, un programa de soluciones tecnológicas de vanguardia que permiten una gestión ágil y eficaz.

Planes Médicos – Seguros de ART – Seguros de Vida (obligatorios y optativos)  
Accidentes Personales – Seguros de Autos y Flotas – Seguros Integrales  
Seguros de Todo Riesgo Operativo – Seguros de Caución

 **GALENO**

 **GALENO**  
SEGUROS

 **GALENO**  
ART

[www.galenoseguros.com.ar](http://www.galenoseguros.com.ar) / [www.e-galeno.com.ar](http://www.e-galeno.com.ar)

Servicios al Productor:  
**0800-333-7784**

Nº de inscripción en SSN  
0878

Atención al asegurado  
0800-666-8400

Organismo de control  
[www.argentina.gov.ar/ssn](http://www.argentina.gov.ar/ssn)

 **SSN** SUPERINTENDENCIA DE  
SEGUROS DE LA NACIÓN



#### BIO

- › Nombre: Carlos Bernasconi
- › Edad: 50 años
- › Formación: Productor Asesor de Seguros
- › Organización: LB
- › Zona de actuación: La Plata
- › Años en el mercado asegurador: 24 años

asegurado. Así como la compañía y nosotros nos adaptamos rápidamente al contexto, algunas aseguradoras y organizadores tardaron mucho tiempo, y esto hizo que los Productores que trabajaban en ellas se sintieran desamparados y comenzaran a producir más con nuestra organización.

**—¿Cuál consideran que es el rol de la tecnología y de qué manera logra ser un aliado y no una amenaza para el PAS?**

—**Guillermo Ippolito:** En la primera etapa de la pandemia y cuando la palabra Home Office era una de las más nombradas en el vocabulario de las personas, contar con tecnología aplicada al trabajo fue determinante. Si bien antes de la pandemia, gran parte de la tecnología la usábamos desde nuestras oficinas, varias patas de la diaria eran presenciales, mecánicas y con dependencias de terceros.

La tecnología, al igual que las compañías y los PAS, se fue adaptando y creciendo hasta ubicarse en un pilar fundamental para la actividad, y aquellos que no contaban con una tecnología global, sin dudas estaban en desigualdad de condiciones.

Sumado a esto, adaptamos varias gestiones administrativas presenciales y las llevamos a formato digital como acción final. Esto hizo que varias cuestiones de formalidad anterior desaparezcán y por consiguiente se aceleraron los procesos de resultado con el asegurado.

La tecnología nunca fue una amenaza para el PAS, tenemos que saber que la tecnología no significa autogestión, que si bien esto último no existiría sin tecnología, el resultado, la calidad, y la satisfacción del asegurado o asegurable no sería lo mismo sin la intervención de un Productor Asesor de Seguros.

—**Guillermo Ludueña y Carlos Bernasconi:** El rol de la tecnología en este momento es de vital importancia, brindando herramientas fundamentales para que el Productor se aboque a lo importante: poder vender, estar en contacto con sus clientes y dar un mejor servicio a los asegurados.

Las más importantes van desde poseer redes para informar temas importantes de manera rápida, hasta utilizar WhatsApp, creando listas de difusión por tipo de asegurados, de negocios, etc.

**—¿Qué esperan para el 2021 y, puntualmente, qué coberturas creen que serán protagonistas, más allá de las tradicionales?**

—**Guillermo Ippolito:** Si hablamos de un 2021 desde los productos, ideas y formas, creo que tenemos un desafío interesante por delante. Una pandemia no limita la necesidad de aseguramiento y creo que en varios productos se ha generado conciencia, y cuando el asegurable entra en esa etapa, la venta o comercialización de la póliza es mucho más fácil.

Cada día tenemos que ser más profesionales, marcar una diferencia, lograr que nuestros asegurados cuando piensen en proteger un bien o su patrimonio piensen en nosotros como PAS, y eso se logra con una estrecha vinculación y una capacitación permanente.

Así como vivimos últimamente grandes cambios, también cambiaron muchos productos tradicionales que hoy tienen las aseguradoras en sus góndolas. Hay conceptos nuevos de movilidad en la sociedad y para ellos existe una póliza de “Ecomovilidad” que entendemos vamos a focalizar fuertemente sus beneficios para este año. A su vez, los seguros de personas generaron y despertaron necesidades ocultas, siendo un mercado con muchas posibilidades de desarrollo así como los seguros de salud.

No obstante eso, los llamados “tradicionales”, son nuestro sostén histórico y en los cuales buscaremos la manera de que nuestros asegurados sigan confiando en nosotros para la continuidad, sabiendo que ante un evento, contarán con el respaldo de siempre.

Hablar de pronosticar el 2021 en estos momentos es volver a marzo de este año, existe una cuota de incertidumbre que cualquier proyección es poner a girar una moneda en el aire. La diferencia primaria radica en que ya estamos adaptados al medio, y lo anterior es viejo conocido, siendo de esa manera más fácil poder salir adelante. Pero no

## GUILLERMO LUDUEÑA Y CARLOS BERNASCONI

LB

**“Hace poco, la compañía lanzó un producto/concepto único en el mercado, de “Ecomovilidad”, y estamos convencidos que va a ser el puntapié inicial para una serie de cambios radicales en el mercado”**





**LA PERSEVERANCIA  
SEGUROS**

Desde 1905 tu compañía de confianza.

1905  
2020

# 115 Años

## GRACIAS!

A todos los que nos eligen  
cada día para crecer con  
nosotros.



dejemos de lado el tema psicológico, emocional y la necesidad que tenemos como seres humanos de manifestarnos con nuestros pares, de relacionarnos y de compartir lo que llamamos “momentos”. Esto último, de acuerdo a lo que nos toque vivir o volver a vivir, seguramente va a influir en lo anímico, y esto de alguna manera va a repercutir en nuestro trabajo. Es por eso que es muy importante sentirse unidos como grupo, seguir vinculándonos y apoyándonos de acuerdo a las circunstancias y seguir entendiendo las adaptaciones que se nos presenten.

—**Guillermo Ludueña y Carlos Bernasconi:**

Venimos de un 2020 afectado por la pandemia-cuarentena, pero aprovechamos mucho esta situación para crecer, encontrando huecos que dejaron otros PAS que no estuvieron a la altura de las circunstan-

cias y que abandonaron a sus clientes. El crecimiento fue tanto en prima como en la incorporación de nuevos Productores.

Para el 2021 pensamos seguir con las mismas energías que este año. Nos abocaremos a todos los productos que Federación Patronal tiene en cartera, promocionando y capacitando a los PAS para poder ofrecerlos.

Hace poco, la compañía lanzó un producto/concepto único en el mercado, de “Ecomovilidad”, y estamos convencidos que va a ser el puntapié inicial para una serie de cambios radicales en el mercado asegurador. En este sentido, debemos capacitar y hacer entender a los asegurados que los productos como hoy se los conocen van a ir mutando a otros, adaptándose a los cambios de necesidades de la población. ■



PARANA  
SEGUROS



PARANÁ SEGUROS  
MÁS ES MÁS  
POR ESO DECIDIMOS BRINDARTE:

- + BENEFICIOS EN COBERTURAS PREMIUM
- + KILÓMETROS EN ASISTENCIA MECÁNICA
- + Y MEJOR GESTIÓN ONLINE PARA NUESTROS PAS

- + DEVOLUCIÓN POR SEQUÍA EN AGROGRANIZO
- + PROMOS EN COMERCIO, HOGAR, AP Y MOTOVEHÍCULOS
- + MEDIOS DE PAGO DIGITALES

ESTAMOS CUANDO TENEMOS QUE ESTAR



PARANA  
SEGUROS



> Redes Sociales

¡También cubrimos las redes!

Seguinos en:

 HDI Seguros Argentina

 @HDISeguros

 HDI Seguros Argentina

> Nuestros Canales Digitales 24/7



Sitio Corporativo  
[www.hdi.com.ar](http://www.hdi.com.ar)



Portal de Autogestión Productores  
Portal de Autogestión Asegurados



Chat Bot vía Whatsapp  
+54 9 11 3096 2743



Sistema de Inspección  
de Automóviles y  
Embarcaciones de Placer



Aplicativo  
para consulta  
Asegurados Autos



Para atención personalizada comunicarse de lunes a viernes de 10 a 13hs y de 14 a 17hs al **5300-3334** (línea de atención exclusiva PAS). Fuera de ese horario comunicarse al **0-800-444-4587**.

# SEGURO, ESTÁS MEJOR.

> Nuestras Protecciones



Hogar



Bolso Protegido



Vida y Accidentes Personales



Automóviles



Comercio





# En su 115 aniversario, LPS continúa creciendo e innovando

Sin lugar a dudas, el 2020 no pasará desapercibido para La Perseverancia Seguros. No sólo por el desafío que representó la pandemia, sino porque festejaron el 115 aniversario de la compañía cargados de novedades. *SEGUROS* conversó con su Directora, Verónica Marinaro, para saber cómo fueron los primeros pasos en la ciudad de Tres Arroyos y su proceso de expansión hasta llegar a este presente tan activo, que incluye importantes desarrollos en materia de innovación tecnológica y organizacional. Hablamos sobre la App para PAS lanzada a mediados de año, el cotizador online para autos y motos, y lo que implicó ser pioneros en incorporar el sistema OSA en la atención de los siniestros, así como las videollamadas para la atención al cliente. Además, nos aporta su mirada sobre el futuro del teletrabajo y la necesidad de adaptarse a nuevos escenarios..

——— **Está concluyendo un 2020 muy particular para todos, y para ustedes como compañía, cumpliendo ni más ni menos que 115 años. ¿Cómo nació esta empresa y cómo ha evolucionado a través de estos años?**

—La Perseverancia Seguros se fundó el 9 de octubre de 1905, en la ciudad de Tres Arroyos de la mano de un grupo de emprendedores progresistas que se esforzaban por forjar una ciudad próspera. La finalidad de la empresa era dedicarse al ramo de seguros contra incendios. El 25 de diciembre de ese mismo año se analizaron las primeras solicitudes de seguros. Con el paso de los años, La Perseverancia fue dando más servicios y se hizo fuerte en seguros de automotor, luego comenzó a operar en otros ramos y a expandirse a otras provincias. Actualmente la compañía está presente en todo el país y tiene representantes en más de 300 localidades. Con esa misma visión de progreso llega hasta la



BIO

- › **Nombre:** Verónica Marinaro
- › **Estudios:** Abogada, especialista en Asesoramiento de Empresas y Derecho de Seguros (Universidad Católica Argentina – University of London U.K)
- › **Cargo actual:** Directora de La Perseverancia Seguros
- › **Edad:** 47 años
- › **Conformación familiar:** Casada, 2 hijos
- › **Otras actividades:** Investigadora en Derecho de Seguros y Nuevas Tecnologías



actualidad cumpliendo 115 años de permanencia y crecimiento en el mercado asegurador.

**—Este aniversario los encuentra más activos que nunca, con importantes novedades, entre ellas, una nueva App para PAS y mejoras en sus plataformas tecnológicas...**

—Desde hace tiempo que la compañía está trabajando en un proceso de innovación, transformación digital y automatización. En el año 2020 se implementaron una gran cantidad de desarrollos de los que estamos muy orgullosos. Hoy trabajamos en la innovación impulsada por las necesidades de las personas y nuestro principal objetivo es crear productos que sean deseables para los usuarios y que satisfagan sus necesidades, creando “valor de usuario”. El desafío no es sólo adoptar métodos de diseño en innovación, sino también fusionar eficazmente estos nuevos métodos con los procesos existentes, nuestros modelos de negocios y el desarrollo de la tecnología.

En la compañía cultivamos la cultura de la innovación como una actividad colaborativa que permite desarrollar un proceso completo, inclusivo y valioso. También incorporamos a los usuarios finales y las comunidades en el proceso

de innovación. Este espacio compartido que se construye para innovar es por lo tanto más abierto y enriquecedor. Siguiendo estas ideas es que desarrollamos la nueva App de Productores, que presentamos a mediados de julio/2020 por videoconferencia para nuestros PAS y contó con más de 300 participantes.

La App LPS Productores que lanzamos al mercado -y que en noviembre volvimos a actualizar con nuevas mejoras- reúne una gran cantidad de funcionalidades que facilitan la gestión diaria de todos nuestros PAS y adicionalmente los acercan más a los clientes pudiendo ofrecerles más y mejores servicios: es como llevar la oficina en el bolsillo. A través de la aplicación se pueden recibir notificaciones, por ejemplo acerca de los vehículos de sus asegurados que están recibiendo asistencia mecánica. También permite consultar las pólizas emitidas y compartirlas por WhatsApp con los asegurados o enviarlas por mail y anunciarlo por SMS, entre sus múltiples funcionalidades. Ha sido muy valorada por nuestros Productores Asesores, ya que les resulta de gran utilidad en el día a día y les brinda un valor agregado muy importante.

También hemos innovado en otras áreas, se incorporó en la intranet de Productores una cantidad de herramientas estadísticas, que les permiten evaluar la marcha de sus operaciones y acceder a la cantidad de operaciones emitidas, para que puedan conocer en tiempo real la marcha de la cobranza, y seguir las estadísticas por cada uno de los medios de pago con los que abonan sus asegurados, por mes o comparativamente entre períodos. En el mes de septiembre, presentamos nuestro



*“En la compañía cultivamos la cultura de la innovación como una actividad colaborativa que permite desarrollar un proceso completo, inclusivo y valioso”*



# ¿Sos Productor de Seguros? Intégrity te está buscando

Cuando te sumás a nuestra red de Productores,  
te sumás a más.

- Contamos con **más de 20 productos** y una cartera de coberturas para todo tipo de riesgos.
- Te ofrecemos el mejor **equipo técnico y comercial** para que juntos encuentren la cobertura que tu cliente necesita.
- Llevamos de viaje a más de 50 Productores todos los años con el **programa de incentivo Intégrity Champions**.
- Sumamos a más de 200 productores en cada una de las **capacitaciones** del programa anual **Intégrity Academy**.
- **Pagamos en tiempo y forma tus comisiones** sin excepción, y si tenés que cobrar un día feriado te la adelantamos!

Hoy, más de 2000 Productores  
confían en Intégrity Seguros.  
**Sé parte vos también.**

Escribinos a [quieroserpas@integrityseguros.com.ar](mailto:quieroserpas@integrityseguros.com.ar) o ingresá  
a [www.integrityseguros.com.ar/ser-productor](http://www.integrityseguros.com.ar/ser-productor) y solicitá tu alta.



cotizador online para las ramas automotores y motovehículos. Todos los interesados son automáticamente derivados al PAS que se desempeña en la zona que le pertenece al potencial cliente a fin de que pueda tomar contacto a la brevedad para completar la inspección del vehículo y proceder a la emisión de la póliza.

Además, se incorporó una nueva sección de recursos para redes sociales que los Productores pueden utilizar para realizar posteos y brindar información acerca de los productos y servicios. También se mejoró la App de Asegurados, se sumaron servicios, y se realizaron innovaciones en las plataformas de pago. En LPS estamos focalizados en brindar cada vez más y mejores funcionalidades para nuestros PAS y nuestros asegurados.

**—También fueron la primera aseguradora en atender a sus clientes por videollamada. ¿Cómo ha funcionado? ¿Con la flexibilidad de la cuarentena han comenzado la atención personalizada o los asegurados siguen prefiriendo el contacto digital?**

—Creemos que La Perseverancia se distingue por mantener en el trato con sus asegurados y Productores con calidez, cercanía y compromiso. A partir del desafío que significó este año en términos de distanciamiento social, LPS buscó el modo de mantener esa cercanía, y esto la llevó a ser la primera compañía del mercado asegurador argentino que ha puesto en marcha la modalidad de atención por videoconferencia con turno previo para todos sus grupos de interés. Solicitando la entrevista vía web, los interesados son atendidos por este medio, el cual brinda más cercanía, logrando aplicar tecnología pero privilegiando el contacto humano. El sistema implementado ha funcionado muy bien y tuvo mucha aceptación por parte de asegurados, terceros y PAS. Actualmente, si bien la cuarentena



se ha flexibilizado, hay personas que continúan prefiriendo esta nueva modalidad de atención.

**—¿Y respecto al teletrabajo? ¿Analizan un posible esquema híbrido a futuro?**

—Desde el primer momento, La Perseverancia Seguros operó de forma completamente remota con todo el personal trabajando normalmente a través de *home office*. La compañía cuenta con una tecnología que le asegura conectividad para toda su red de operaciones y que facilita el normal desarrollo de las actividades de forma sincrónica. Durante estos meses se realizaron a través de diversas plataformas, capacitaciones que resultaron fundamentales para implementar los nuevos procesos. Hacia el futuro nosotros imaginamos que el teletrabajo se combinará con el trabajo presencial para potenciar el talento y el trabajo en equipo de todos los colaboradores.

**—Entre las acciones por los 115 años, realizaron un ciclo de conferencias virtuales sobre innovación con grandes entrevistados ¿Cómo les fue y qué enseñanzas han sacado de lo conversado con los invitados?**

—Para nosotros este fue un aniversario muy especial. Cumplir 115 años significa que nuestra compañía ha acompañado gran parte de la historia de nuestro país, siempre al lado de sus asegurados y Productores, respaldando su crecimiento y resguardando su patrimonio, por lo tanto lo celebramos con varias actividades. Una de ellas fue un ciclo de cuatro encuentros virtuales llamado “El valor de la Perseverancia”, que contó con gran cantidad de asistentes.

*“LPS buscó el modo de mantener la cercanía, y esto la llevó a ser la primera compañía del mercado que puso en marcha la modalidad de atención por videoconferencia con turno previo para su grupo de interés”*



*Participá  
y ganá!*



**Sos Productor?  
Participá del  
Programa de  
Incentivos de  
La Equitativa**

**Podés ganar  
fabulosos premios**

**Todavía estás  
a tiempo!!!**

✉ [comercial@laequitativa.com.ar](mailto:comercial@laequitativa.com.ar)

En La Equitativa la capacidad para escucharte es tan importante como la capacidad de resolverte el problema.

**La Equitativa. Nosotros, nuestros productores y vos.**

[www.laequitativa.com.ar](http://www.laequitativa.com.ar) (011)5070 3000

 **LA EQUITATIVA**  
COMPAÑÍA DE SEGUROS

Nº de inscripción en SSN  
044

Atención al asegurado  
0800-666-8400

Organismo de control  
[www.argentina.gob.ar/ssn](http://www.argentina.gob.ar/ssn)

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

**DATOS LPS**

CANTIDAD DE EMPLEADOS

**140**

CANTIDAD DE PRODUCTORES

**600**

Estas conferencias se transmitieron en vivo por nuestro canal de Instagram y de YouTube, y tuvieron como objetivo conversar acerca de la motivación, la innovación y la perseverancia como pilares esenciales para el futuro. Cuando imaginamos el ciclo, lo hicimos pensando en encontrar un espacio para reflexionar juntos acerca del valor de la perseverancia en sus distintos aspectos, fue por ello que tuvimos oportunidad de disfrutar de magníficos oradores que nos ayudaron a reflexionar sobre diferentes aspectos de este valor. Tal fue el caso de Agustín Pichot, ex jugador de rugby y capitán de Los Pumas; Diego Lerner, Presidente de The Walt Disney Company Latam; Ignacio Marseillán, Managing Director de Globant; y Federico Di Benedetto, Secretario de Comunicación, Contenidos y Participación Ciudadana del Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires.

—**La atención de los siniestros es el “momento de la verdad” y se viene avanzando mucho en la materia. LPS fue la primera aseguradora en incorporar el sistema OSA. ¿Cómo esperan que los asegurados se beneficien con esta plataforma?**

—Nosotros nos preocupamos permanentemente por la experiencia de nuestros asegurados, especialmente en la atención de siniestros. Por eso somos la primera aseguradora del mercado en contar con el sistema OSA (Observatorio de Siniestros de Argentina). Con este sistema, nuestros asegurados en el momento de solicitar asistencia mecánica -como consecuencia de haberse producido un siniestro- son atendidos y asistidos por profesionales que les brindan la contención y atención necesaria realizando, el móvil de asistencia, el relevamiento del siniestro en tiempo real y formalizando la denuncia administrativa correspondiente. Hemos comenzado con la implementación del servicio en la ciudad de Córdoba y lo iremos extendiendo al resto del país.

Este sistema es generador de información, contribuye a la seguridad vial e impacta en la avanzada digital en los reclamos por siniestros, humanizando la tecnología y facilitando la labor del PAS. La compañía avanzó en la automatización de procesos en diversas áreas, sobre todo en el sector de siniestros, en el que se implementaron trayectos rápidos y automatizados para atender reposiciones



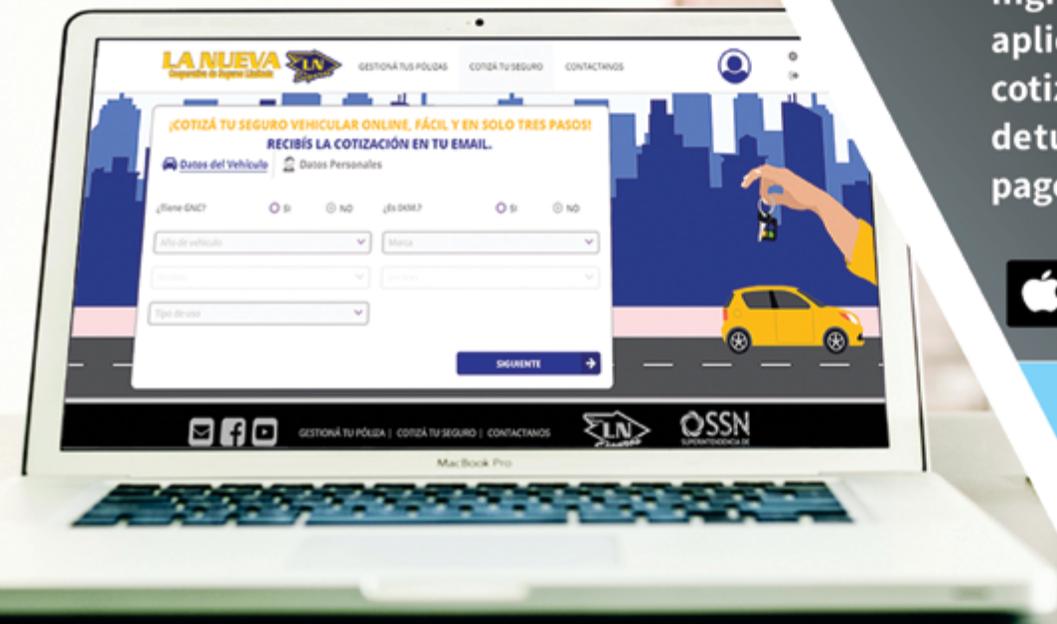
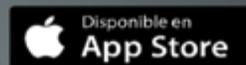
Contratá On Line tu  
seguro automotor  
ingresando a nuestra web

**DESDE 1933**  
Honestidad para asegurar  
Solvencia para responder



## PORTAL ASEGURADOS

Ingresá a la web o descargá la aplicación. Podrás realizar nuevas cotizaciones, consultar los datos de tu póliza, descargar cupones de pago y certificados.



## MEDIOS DE PAGO



**Teléfono:** 0800 333 4455

**Web:** [www.lanuevaseguros.com.ar](http://www.lanuevaseguros.com.ar)

**Dirección:** Bartolomé Mitre 4062 - CABA

## “La pandemia obligó a desarrollar más y mejores herramientas de comunicación con los asegurados y PAS, además de brindar soluciones para realizar todas las operaciones online”

de ruedas, cerraduras y cristales. Con todas estas innovaciones apuntamos a brindar un servicio cada vez más eficiente que permita la resolución simple y rápida de los siniestros.

**—¿Ha sido la pandemia una oportunidad para replantear la política de suscripción, el vínculo con el PAS y la cercanía con el cliente? Sabiendo todo lo negativo que trajo el COVID, ¿qué rescatan como positivo?**

—Este año fue sin duda muy especial. En función de la situación vivida se privilegiaron los canales de comunicación con los Productores y asegurados, esto fue muy positivo. Se desarrollaron instructivos en los que se comunicaron los medios de contacto, formas de realizar las tramitaciones y métodos de pago habilitados y se potenció el funcionamiento de las bandejas de envíos de pólizas digitales a los asegurados.

Asimismo, durante este período buscamos más que nunca fomentar el contacto inmediato y ágil con nuestros PAS y asegurados. Es por ello que abrimos canales de comunicación por WhatsApp y por redes sociales, lo que nos permitió mantener el contacto diario y prácticamente inmediato, logrando mayor agilidad en la respuesta. Fue un gran esfuerzo de la organización que ha rendido sus frutos y que continuaremos desarrollando en el futuro.

En cuanto a la política de suscripción, en distintos momentos del año se fueron realizando ajustes en función de las necesidades de los asegurados. Rescatamos como algo ampliamente positivo la agilidad y flexibilidad de la compañía para adaptarse a este escenario cambiante.

**—En ese marco, debieron relanzar coberturas y desarrollar nuevos productos. ¿Han funcionado? ¿Cuáles fueron los más demandados?**

—Se trabajó también intensamente este año el diseño de nuevas coberturas a medida de los asegurados. En el mes de junio se presentó la cober-

tura LPS MAS, LPS TOTAL y LPS TOTAL PLUS. Son todas coberturas de automotores innovadoras que amplían la gama de productos disponibles para que nuestros PAS puedan llevar a los asegurados nuevas alternativas para asegurar sus bienes.

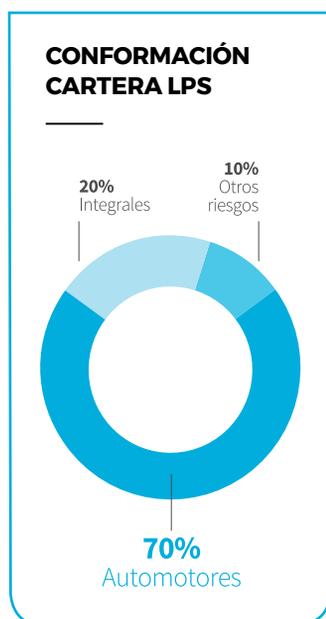
También hemos innovado en las coberturas de seguros para el hogar, donde entre otras novedades incorporamos en todas las pólizas el servicio de asistencia tecnológica. Todos estos productos funcionaron muy bien.

**—La profundización de la ola digital a partir de la pandemia, ¿qué implicancias viene teniendo y puede tener en el canal de PAS? ¿Amenaza u oportunidad?**

—El año 2020 fue sin duda un año de reconversión, tanto a nivel empresario como a nivel personal y familiar. El uso de la tecnología, sobre todo de las herramientas de comunicación, tuvo una gran preponderancia y ocuparon el centro de la escena. Este contexto especial trajo consigo la oportunidad de agregar valor en el mercado de servicios. El mercado asegurador ya estaba avanzando en un proceso de reconversión hacia la automatización y digitalización de procesos. El contexto llevó a una aceleración de estas transformaciones que buscan revitalizar y dinamizar esta industria.

A su vez, se hizo necesario desarrollar más y mejores herramientas de comunicación con los asegurados y Productores Asesores de Seguros, al mismo tiempo que brindar soluciones para realizar todas las operaciones online sin necesidad de desplazarse. Hoy, la transformación digital del mercado de seguros es un proceso inevitable que ya está en marcha y que, como todo gran cambio, promete un importante avance para las empresas del rubro, la facilitación de muchos procesos y la oportunidad de nuevas líneas de negocios y coberturas. Sin embargo, también conlleva el desafío de superar cuestiones vinculadas a la brecha tecnológica.

La Perseverancia Seguros brinda capacitación y asistencia permanente a su red de PAS para facilitarles la venta de nuevas coberturas y productos no tradicionales, a su vez el desarrollo de apps y circuitos automatizados hace que los Productores encuentren en la velocidad y agilidad con la que pueden desarrollar sus tareas el incentivo para utilizar cada vez más las herramientas de digitalización y comunicación que se presentan. Nuestra compañía ve en la ola digital una oportunidad de crecimiento a partir de las herramientas que brinda a sus PAS, los cuales constituyen nuestro único canal comercial.





**Somos Gestión Seguros.  
Especialistas en seguros  
de caución y personas.**

**San Martín 140 Piso 3 (1004)  
Ciudad Autónoma de Buenos Aires**

Buscanos en redes como  
**@seguros.gestion**



[www.segurosgestion.com.ar](http://www.segurosgestion.com.ar)  
[info@segurosgestion.com.ar](mailto:info@segurosgestion.com.ar)  
**(+54) 11 5254-4009**

Nº de inscripción en SSN  
0882

Atención al asegurado  
0800-666-8400

Organismo de control  
[www.argentina.gob.ar/ssn](http://www.argentina.gob.ar/ssn)





**—Para cerrar, ¿qué enseñanzas para el mercado y para LPS está dejando o debería dejar esta crisis? ¿Cómo ven el futuro del seguro?**

—Consideramos que a partir de este escenario, el mercado asegurador terminará de consolidarse dentro del ecosistema digital y las compañías deberán contar con procesos simples, ágiles y flexibles, que apunten a satisfacer las necesidades de los clientes y generar mayor confianza en los entornos virtuales, contando con herramientas 100% digitales y procesos automatizados que permitan dar soluciones rápidas y eficientes.

Asimismo, será necesario potenciar las capacidades de la fuerza de ventas simplificando la oferta de productos y brindando más y mejores herramientas para la comercialización. También será fundamental contar con herramientas de Big Data y Machine Learning que permitan a las compañías hacer un uso provechoso de la información con la que cuentan.

Esta crisis inédita nos deja como enseñanza la importancia de contar con organizaciones flexibles que puedan adaptarse rápidamente a los cambios y asimismo reafirma la necesidad de contar con planes de contingencia actualizados, ya que para nuestra compañía fue un gran beneficio haber tenido estos planes, que nos permitieron adaptarnos rápidamente, teniendo ya previstas de antemano las modalidades de trabajo aplicables ante este tipo de situaciones.

Sin dudas, la innovación se plantea como una necesidad. En la Perseverancia Seguros basamos todo nuestro esquema de innovación en la cons-

trucción de equipos colaborativos e interdisciplinarios. En 2021 innovaremos en nuevas funcionalidades que se incorporarán a la App para Productores con la que se podrá cotizar y emitir pólizas, además de denunciar siniestros de varias ramas con interfaz de voz. Actualmente este tipo de interfaz sólo está disponible para las ramas automotores y motovehículos y se ampliará a otras.

A fin de agilizar los procedimientos administrativos, se incorporó en 2020 el nuevo portal de proveedores. A través de esta herramienta se pueden presentar todas las facturas para su cobro y realizar un seguimiento en tiempo real de las mismas. Continuando con este desarrollo, durante 2021 se presentará el nuevo portal de Productores y con esta herramienta los PAS podrán presentar las facturas correspondientes a sus comisiones, realizar un seguimiento de las mismas y descargar sus comprobantes de retención impositiva. También se desarrollará la nueva funcionalidad de denuncia y seguimiento de siniestros en la app de Asegurados y en el portal web de la compañía. Adicionalmente, lanzaremos un espacio especial de capacitación con certificación universitaria destinado tanto al personal de la compañía como a los PAS, y en este ámbito se desarrollarán propuestas de aprendizaje sobre nuevas coberturas, marketing digital, caución y reaseguro entre otras temáticas.

Asimismo, se incorporará inteligencia artificial en los procesos de liquidación de siniestros y prevención de fraude. También se innovará en el diseño de nuevas coberturas de movilidad y de integrales de comercio especiales para diversos tipos de negocios. Estas son sólo algunas de las novedades que tenemos previstas para incorporar en 2021, año en el que buscaremos continuar creciendo y ofreciendo más y mejores servicios. ■

*“La compañía avanzó en la automatización de procesos en diversas áreas, sobre todo en el sector de siniestros”*



SIMPLICIDAD  
TRANSPARENCIA  
EXCELENCIA  
EN EL SERVICIO  
CONFIANZA



**Con vos en  
cada momento**

 **Meridional  
SEGUROS**

Para más información, escribinos a [comercial@meridionalseguros.com.ar](mailto:comercial@meridionalseguros.com.ar) o ingresá a nuestra web [www.meridionalseguros.com.ar](http://www.meridionalseguros.com.ar)

Nº de inscripción en SSN  
0244

Atención al asegurado  
0800-666-8400

Organismo de control  
[www.argentina.gob.ar/ssn](http://www.argentina.gob.ar/ssn)

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

PRESIDENTE DE GRUPO PRIMA



# Expansión de la mano del PAS y la tecnología

*SEGUROS* y un mano a mano con el Presidente de Grupo Prima, quien nos cuenta el perfil y las novedades de un broker “no tradicional”, apalancado fuertemente en la tecnología. Administra carteras de Productores, a quienes les disponibiliza una plataforma de última generación. Y a su vez, a través de Seguros 911, brinda herramientas digitales a los PAS que quieran incursionar en la venta online. Hugo Yovino destaca el rol del Productor Asesor como pieza fundamental en la contención y retención de cartera durante la pandemia, remarca la necesidad de crear productos por uso, amoldarse a las nuevas necesidades del cliente, y se refiere a temas sensibles como la posible llegada de Mercado Libre al mundo de los seguros.



### — ¿Cuándo y cómo nace Grupo Prima?

Grupo Prima nace de la visión que tuvimos con Luis Delizia, ambos con más de 20 años de trayectoria en el mercado asegurador y con una sola idea: que nuestra empresa sea un espacio de soluciones para PAS y compañías. En esa época sólo existían los organizadores y vimos una oportunidad de negocio creando en junio de 2002 la primera empresa administradora de carteras exclusivamente para Productores, sin clientes en directo, sin manejo de cobranzas y estructurada como una compañía. Se trató de algo inédito para la época.

Nuestro objetivo fue desarrollar una red de PAS, integrada por el mejor capital humano del mercado, para ofrecer un servicio de alta calidad en la atención integral de negocios de seguros, y que cubra las expectativas personales y empresariales de todos los integrantes del negocio: Productores, aseguradoras y, sobre todo, las necesidades de los clientes finales. Nuestro compromiso fue y es el de facilitar a los PAS la canalización de sus negocios en la compañía adecuada para cada tipo de riesgo, y a las compañías un perfil de suscripción adecuado a sus políticas. De esta manera, le fuimos dando forma a Grupo Prima, una empresa especializada en la atención del Productor Asesor, y generamos un servicio que las aseguradoras no tenían posibilidad de otorgar.

### —Teniendo en cuenta tanta oferta dentro del mercado, ¿dónde está el diferencial en su propuesta de valor?

—Nuestra oferta de valor siempre se enfocó en tres pilares: Atención muy personalizada; Soluciones; y Tecnología. Fuimos el primer broker en crear un multicotizador de autos en el año 2002. En esa época era un diskette diseñado en Visual, que cada PAS se lo bajaba en su PC, y podía cotizar 3 ó 4 compañías al mismo tiempo. Hoy poseemos una plataforma con desarrollo propio que cotiza, compara y emite online a 17 aseguradoras al mismo tiempo: autos, motos y hogar, y le estamos incorporando AP y ART. Además, posee un CRM que le permite al PAS hacer un seguimiento de sus negocios y dar un servicio inmejorable a sus clientes. En 20 segundos cotiza, en 3 minutos emite.

También lanzamos un sistema de videollamada online con nuestros PAS, que permite comunicarse desde el celular o desde la PC con cualquier empleado de Grupo Prima. De esta manera, el Productor está comunicado y contenido para resolver sus problemas en épocas de pandemia; una herramienta de última generación.

También nos especializamos en desarrollar planes de negocios para los PAS en su zona de influencia, diseñando productos y brindando nuevas alternativas de comercialización, trabajando codo a codo con ellos para que puedan hacerse fuertes en su lugar, ya sea un barrio, ciudad o provincia.

### —Además del broker, trabajan en la venta online a través de Seguros 911. ¿Cómo se complementan ambas opciones y cómo fue el desempeño del canal digital durante la pandemia?

—Son dos negocios totalmente diferentes, pero se complementan perfectamente. Grupo Prima no es un broker tradicional, sino que administra cartera de Productores y no posee clientes en directo. Seguros 911 es un PAS online, que trabaja bajo nuestra administración, como cualquier PAS que trabaja con nosotros, con los mismos servicios y condiciones. La diferencia está dada en el sistema de comercialización que posee Seguros 911, que es la venta online. Además, tiene un área que se especializa en brindar herramientas digitales a todos aquellos PAS que están dispuestos a incursionar en la venta online. Este



#### BIO

- › **Nombre:** Hugo Yovino
- › **Estudios:** Actuarial, Lic. en Publicidad, Master en Finanzas
- › **Cargos:** Presidente de Grupo Prima y de Seguros 911
- › **Otras actividades profesionales:** Vicepresidente de la Cámara Insurtech Argentina
- › **Edad:** 54 años
- › **Conformación familiar:** Casado
- › **Hincha de:** Boca Juniors
- › **Hobbies:** Tenis y Golf

*“En la escala del 1 al 10, en esta pandemia el Productor Asesor fue un 10 con todas las letras”*





*“Contamos con una plataforma de desarrollo propio que cotiza, compara y emite online a 17 aseguradoras al mismo tiempo: autos, motos y hogar, y le estamos incorporando AP y ART”*

**DATOS GRUPO PRIMA**

CANTIDAD DE EMPLEADOS

**33**

CANTIDAD DE PRODUCTORES QUE ORGANIZA

**+450**

CANTIDAD DE ASEGURADORAS CON LAS QUE OPERA

**+20**

complemento entre los dos negocios nos permite estar a la vanguardia y tener alternativas de servicio tanto para el Productor tradicional, como para el PAS moderno y disruptivo.

El canal digital ha mejorado su performance en épocas de pandemia. El cliente comenzó a confiar más en la compra de seguros a través de Internet y aquellos que estamos hace tiempo en el negocio digital vemos con buenos ojos este cambio de paradigma. Esto nos motiva para seguir incursionando en un sistema rápido, ágil y transparente de comercialización digital.

**—Teniendo en cuenta el avance obligado del teletrabajo por la cuarentena, ¿prevén un esquema diferente a futuro en materia laboral? ¿Algún híbrido?**

—Desde el 16 de marzo/2020, nuestras empresas comenzaron a hacer teletrabajo, de hecho nuestros sistemas estaban preparados desde hace bastante tiempo para hacerlo. Sabemos que el regreso va a ser muy diferente, creemos firmemente en un sistema mixto para el regreso a la vida laboral tradicional. Pensamos en grupos de trabajo semanales y dentro de la semana 2 ó 3 días solamente en un horario reducido de 6 horas promedio. Vemos con buenos ojos transformar el modelo de trabajo tradicional de atención, esto implica inversión y tecnología para lograr que los PAS tengan más clientes y más rentabilidad sin perder servicio. Administrar mejor el tiempo es nuestro objetivo: “Opere con Grupo Prima y comience a disfrutar más de su tiempo”.

**—Grupo Prima es parte de la comisión de Sociedades de AAPAS. ¿Qué temas comunes ocupan y preocupan a todos los pares, independientemente de la pandemia?**

—Nosotros somos socios de AAPAS desde hace más de 15 años, y siempre quisimos armar una comisión con otros brokers que tuvieran un peso específico y

que se pueda interrelacionar con las aseguradoras y organismos públicos pensando en el futuro de la industria. Comenzamos con esta idea 5 brokers y hoy somos cerca de 20. La idea es integrar cerca de 40. Hay brokers que administran más de 400 Productores.

Realmente se creó un grupo de trabajo muy bien conformado, con un objetivo común que es defender el trabajo del PAS en todos sus aspectos: capacitación, asesoramiento y profesionalismo, ya que creemos firmemente en la intermediación profesional y somos conscientes que el cliente necesita cada día más del asesoramiento personal. Esto quedó demostrado en esta pandemia, donde el canal que retuvo más la cartera de clientes fue el PAS. Esto fue reconocido por aseguradoras y organismos públicos. El PAS volvió a ser “el centro” del negocio, y eso lo vamos a mantener, demostrando cada día que estamos a la altura de las circunstancias. Como lo hicimos en esta pandemia, asumiendo nuestro rol profesional de asesor de seguros.

**—A través de Seguros 911 son socios fundadores de la Cámara Insurtech Argentina. ¿Hoy qué temas son prioritarios para aquellos que la conforman?**

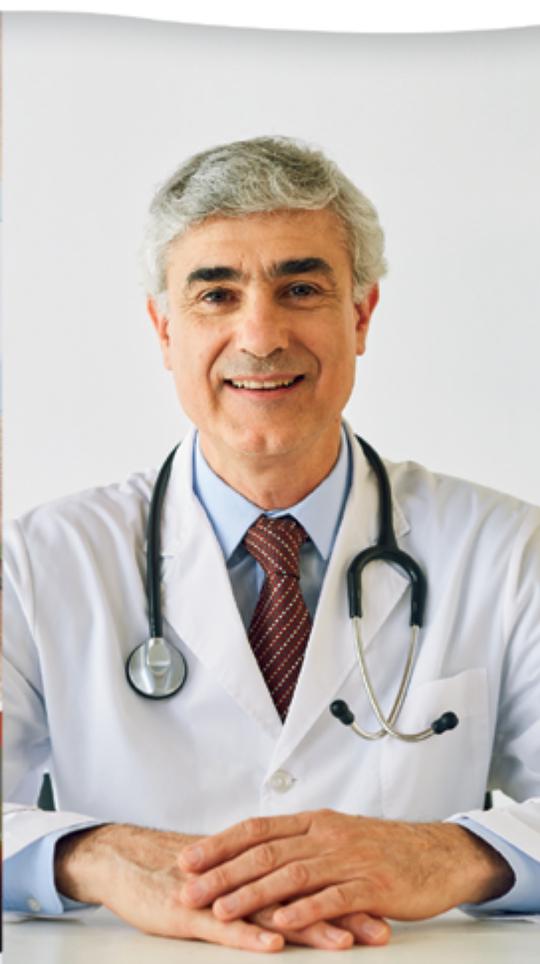
—Desde su creación hace un año, todos los socios del Comité Directivo tuvimos una misma visión: que la Cámara Insurtech Argentina sea un espacio donde todos podamos construir el futuro de la industria de seguros juntos. Entidades, asociaciones e instituciones, plataformas digitales, innovación y soluciones tecnológicas, son los ejes de nuestro objetivo de



# Sumate al Grupo OMINT y conocé nuestros productos para tus clientes.



ART



Medicina Prepaga



Seguro de Vida

Comunicate con nuestros  
asesores comerciales al  
**0800 555 0278**

## GRUPO OMINT

Nº de inscripción en SSN  
0862/0894

Atención al asegurado  
0800-666-8400

Organismo de control  
[www.ssn.gov.ar](http://www.ssn.gov.ar)

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

Superintendencia de servicios de salud. Órgano de control de las empresas de medicina prepaga - [www.sssalud.gov.ar](http://www.sssalud.gov.ar) 0800-222-72583 R.N.E.M.P.: N° 1336



En junio de ese año, nació Grupo Prima, primera empresa administradora de carteras exclusivamente para PAS, sin clientes en directo y sin manejo de cobranzas.

hacer una industria más moderna y ágil. Desde el primer trimestre de este 2020, estamos abocados a organizar la Cámara, tarea nada fácil en épocas de pandemia, pero tuvimos logros espectaculares a un año del lanzamiento con repercusiones a todo nivel: Estado (Secretaría de Finanzas y SSN) y Mercado (aseguradoras y cámaras colegas).

Se conformaron las comisiones de trabajo sobre Estado, Innovación y Negocios, y se logró gran participación de sus miembros, es decir, aseguradoras, empresas y emprendedores. La lista de proyectos de cada comisión es muy ambiciosa y desafiante. Se han realizado webinars con presentaciones de nuevos emprendedores y cámaras de otros países. Estamos seguros que en 2021 seguiremos aportando nuestro granito de arena a la industria.

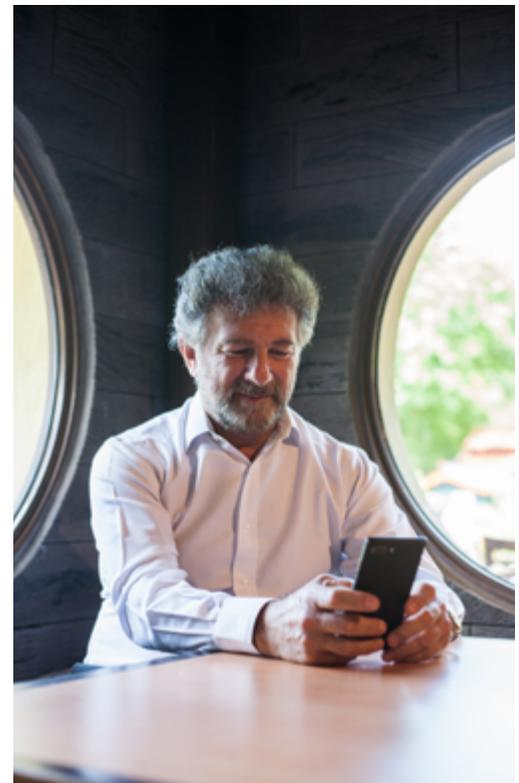
**—¿Ven al mundo Insurtech como complemento a los PAS y al mercado tradicional, o puede haber cierta rivalidad?**

—Sin lugar a dudas, lo vemos como un complemento para los PAS y para el mercado tradicional. Todos los que conformamos la Cámara Insurtech Argentina somos Productores de muchos años, que fuimos viendo cómo se comportaba el

mercado y desarrollando nuevas empresas que se fueron adaptando a los nuevos sistemas de comercialización, siempre con una visión tecnológica y disruptiva del mercado asegurador, pero con mucho respeto por el asesoramiento personal y tradicional. El cliente es muy variado. Hay veces que quiere que lo atiendan muy bien y va a un buen restaurante, y otras quiere comer comida rápida y no perder mucho tiempo. Nosotros percibimos lo que el cliente venía pidiendo. Seguros 911 tiene un área especializada para PAS que deseen incursionar el modelo digital. Para nosotros es muy importante sacar los fantasmas de la comercialización digital porque no tiene secretos, sólo es una forma distinta de acercarle una propuesta diferente al cliente, que siempre va a necesitar de un buen asesoramiento personal y profesional.

**—¿El posible arribo de Mercado Libre como agente institorio es un tema que preocupa, que hay que combatir desde el mercado o hay que aceptarlo como parte de los nuevos actores que traen consigo la era digital y las nuevas preferencias de consumo?**

—25 años atrás, los bancos comenzaban a ser agentes institorios y comenzó en el mercado asegurador





CON  
**ORBIS**  
SEGUROS  
SIEMPRE GANÁS

DIEGO SCHWARTZMAN

**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, aseguradores, beneficiarios y/o derechohabientes. En caso de que el reclamo no haya sido resuelto o que haya sido denegada su adición 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](mailto:denuncias@ssn.gob.ar) o por formulario web. El servicio de Atención al Asegurado está integrado por: RESPONSABLE: (Paul Normando Moreno) SUPLENTE: (Sebastian Roberto Garcia Sturzenegger y Sergio Muñoz Cords).

[WWW.ORBISEGUROS.COM.AR](http://WWW.ORBISEGUROS.COM.AR)



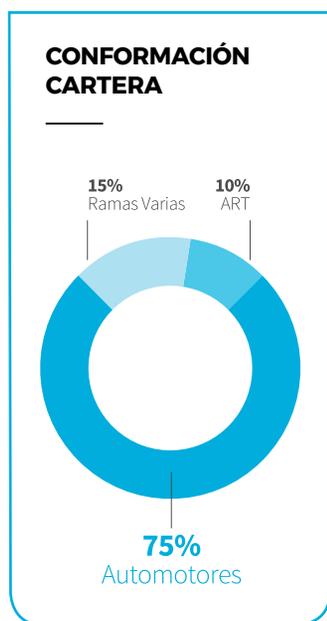
Nº de inscripción en SSN  
0293

Atención al asegurado  
0800-666-8400

Organismo de control  
[www.argentina.gob.ar/ssn](http://www.argentina.gob.ar/ssn)



*“El canal digital mejoró su performance en pandemia, el cliente comenzó a confiar más en la compra de seguros online y los que estamos hace tiempo en el negocio digital vemos con buenos ojos este cambio de paradigma”*



una psicosis donde se decía que las entidades financieras se iban a quedar con nuestros asegurados. A partir del año 2010, muchos retailers comenzaron a ser agentes institorios y apareció la posibilidad que se quedaran con nuestros asegurados. Después de tantos años de idas y vueltas nos dimos cuenta que los clientes siguen siendo fieles a los PAS, ya que encuentran respuestas y soluciones a sus problemas. Mercado Libre es un jugador importante y si desea ser agente institorio, deberá cumplir las normativas de la SSN y deberemos aceptarlo dentro del mercado como un competidor más.

**—¿Qué aprendizaje viene dejando el COVID-19 respecto al rol del PAS y el uso de las plataformas tecnológicas?**

—Esta pandemia dejó expuestas a muchas empresas que se jactaban de tener tecnología y que su funcionamiento estaba basado en lo digital, pero el COVID-19 demostró que no era así. De todas formas, es obvio que el rol del PAS cambió y, a nuestro criterio, cambió para bien, porque se adaptó rápidamente a este nuevo paradigma, tanto en lo comercial como en lo administrativo. Comercialmente tuvo que salir a ajustar coberturas para retener cartera siendo un jugador importante en el campo de juego, y las aseguradoras reconocieron que la labor del PAS fue óptima en esta pandemia. A su vez, tuvo que aggiornarse y tener entrevistas con clientes a través de Zoom, comenzando a operar con tecnología sin perder de vista la atención personal telefónica. En la escala del 1 al 10, en esta pandemia el Productor Asesor fue un 10 con todas las letras.

**—Este 2020 inédito obligó a la mayoría a rever sus planes y estrategias ¿Dónde está puesto hoy el foco de Prima y hacia dónde están apuntando la mira pensando en el 2021?**

—Grupo Prima siempre fue un broker con una visión más adelantada. Cuando comenzó esta pandemia adaptamos rápidamente nuestro trabajo a Home Office. Nosotros administramos más de 450 PAS en todo el país, nuestra cartera se diversifica 35% en el interior y 65% en AMBA, entonces desde siempre nuestros sistemas estuvieron preparados para la atención a distancia. El servicio no se vio afectado, quizás sufrimos la respuesta de algunas aseguradoras, ya que no todas estaban preparadas para esta situación.

A nuestra plataforma de CRM, le sumamos una aplicación de Videollamada y Chat para que cada PAS, de cualquier parte del país, pueda comunicarse a través de la plataforma con cualquier integrante de Grupo Prima y de esta manera mejorar el servicio de comunicación, además de poseer una central telefónica digital que le permite a los Productores comunicarse con cada empleado a través del celular, al interno que teníamos en nuestro escritorio.

Como decimos, nuestro foco está puesto en la tecnología y en la forma de hacerle “la vida más fácil” al PAS que trabaja con Grupo Prima. En todo este tiempo, nos fuimos acercando a organizaciones pequeñas y grandes para mostrarles nuestras herramientas, que son de última tecnología y que



# Estés donde estés nosotros te cuidamos.

PROF  
GRUPO ASEGURADOR





La idea de reeditar la comisión de Sociedades de AAPAS fue de 5 brokers. Hoy ya son cerca de 20 y, según Yovino, el objetivo es duplicar esa cantidad de integrantes a futuro.

además son de “marca blanca”, eso significa que pueden operar con nosotros sin perder su identidad con sus PAS y sus clientes. Para nosotros, es un año para reafirmar que nuestra visión estratégica está en línea con el futuro y con lo que va a llegar en el mercado asegurador. Se viene un cambio en la forma de comercializar y dar respuesta al nuevo consumidor que está naciendo a partir de la pandemia.

—¿Creen que se viene un nuevo mercado de seguros post pandemia? ¿Cómo imaginan al PAS del futuro?

—El mercado de seguros mundial va a tener un quiebre post pandemia. Y el mercado local no está al margen de esto. Cambios en los productos, los servicios, las exigencias, las respuestas y las satisfacciones del futuro asegurable. Se viene un

cambio de paradigma en los productos masivos, los especializados o de segmento. El nuevo cliente va a ser más exigente, no tan cautivo, y sobre todo va a querer pagar por lo que usa. Las aseguradoras tienen un enorme desafío por delante: crear productos por uso y más asistenciales, en línea con las nuevas necesidades del cliente.

El nuevo PAS deberá hacer algunos ajustes en la adaptación a este nuevo escenario, estar más capacitado, ser más pragmático, más tecnológico, más versátil. Esta pandemia adelantó 3 a 4 años los hábitos de consumo de la gente. Por lo tanto, lo que nosotros vemos es que el Productor va tener un rol muy importante en esta nueva etapa que comienza, y “aquel que lo sepa interpretar va obtener una llave que todos van querer tener”. ■

# El multimedio del mercado asegurador

## Mucho más que un programa de seguros





# INNOVACIÓN PARA ASEGURAR TUS VALORES.

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

**PRUDENCIA**  
Seguros 



[www.prudenciaseguros.com.ar](http://www.prudenciaseguros.com.ar) » [prudencia@prudenciaseguros.com.ar](mailto: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](http://www.argentina.gob.ar/ssn)

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

# Novedades

*Las aseguradoras, más activas que nunca durante la pandemia*

## ORBIS SEGUROS

### Asegurado en Orbis, ayudás al Hospital de Niños

Continuando con su compromiso con el Hospital de Niños Dr. Ricardo Gutiérrez, desde el 1° de diciembre/2020, Orbis Seguros lanzó su acción más importante de RSE, ya que donará un porcentaje del premio mensual de cada póliza emitida por la compañía a la Cooperadora del Hospital para que la misma pueda llevar adelante sus proyectos de mejoras y avances para la institución. La donación se estima que superará anualmente los tres millones de pesos.



## PROVINCIA, SANCOR Y EXPERTA

### Tres aseguradoras se unen para lanzar "VacacionAR Seguro"



Provincia Seguros, Sancor Seguros y Experta Seguros se aliaron para lanzar "VacacionAR Seguro", un producto diseñado especialmente para cubrir los riesgos derivados de la pandemia por Covid-19 durante la temporada de verano. El seguro puede ser contratado de forma individual o por grupo familiar a través de la red de PAS de las compañías participantes o a través del sitio [www.vacacionarseguro.com.ar](http://www.vacacionarseguro.com.ar). Incluye diferentes asistencias que se activan en forma previa o durante el período vacacional programado.

## SANCOR SEGUROS

### Celebra sus 75 años de vida



Con la intervención de importantes personalidades del ámbito político, cooperativo y empresarial, Sancor Seguros –que nació un 21 de diciembre de 1945 en Sunchales, Santa Fe– celebró su aniversario N° 75 a través de dos eventos que combinaron lo presencial y lo virtual, reuniendo diversos acontecimientos en un mismo festejo. Entre las acciones realizadas, se inauguró el nuevo edificio del Instituto Cooperativo de Enseñanza Superior (ICES), que forma parte del proyecto del Campus Educativo Científico y Tecnológico, que estará compuesto en el futuro por la nueva Sede del CITES y un Auditorio de 450 plazas.

## GALENO SEGUROS

### Alcanzó las 100.000 pólizas de autos

A solo dos años del lanzamiento del Seguro para Autos de Galeno Seguros, la compañía logró alcanzar la importante cifra de 100.000 autos asegurados, de la mano de su vasta red de Productores Asesores, en todo el país.





# Hacia la digitalización junto a los PAS

Anunciado en nuestro 60 aniversario,  
hoy operamos en forma virtual.

AVRIL  
Atención virtual



Portales de autogestión  
para asegurados y PAS



Unidades de  
atención digital



 **RUS**® *DIGITAL*

# Novedades

PROVINCIA SEGUROS

## Nuevo sistema de inspección digital para Automotores

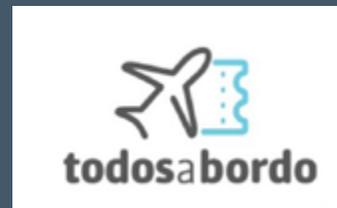
A raíz de la pandemia, Provincia Seguros trabajó en el desarrollo tecnológico de sus servicios y productos a fin de acortar tiempos y darles a sus clientes y clientes la posibilidad de realizar sus trámites de forma digital, sin salir de sus hogares. En este marco, la última actualización se enfocó en las inspecciones vehiculares: Provincia Seguros lanzó la iniciativa de inspección previa 100% digital para el ramo Automotores.



GRUPO SAN CRISTÓBAL

## Capacitó a sus PAS y anunció nuevo concurso de ventas

A final de octubre/2020, el grupo llevó a cabo una nueva Jornada de Actualización Profesional para PAS. El evento se transmitió, por primera vez, vía streaming, y contó con disertantes de primer nivel quienes exploraron diversas temáticas bajo el eje principal del valor de la vinculación de los PAS con los clientes. A su vez, en diciembre/2020, ASOCIART ART y San Cristóbal Seguros anunciaron una nueva edición de su concurso anual de ventas “Todos a bordo”, que premia con viajes y obsequios a los 100 mejores PAS que alcancen la mejor performance con relación a la meta prevista.



METLIFE

## Designan nuevo Director de Recursos Humanos

Federico Bravo, Director de Legales & Compliance de MetLife Argentina y Uruguay asumió el liderazgo del área de Recursos Humanos en el país. A su vez, Federico Crespi, quien ocupaba el cargo de Director de Recursos Humanos de MetLife Argentina y Uruguay hasta el momento, fue nombrado Director de Relación con los Empleados para América Latina y pasará a formar parte del equipo regional de la compañía con base en Buenos Aires.



INSTITUTO ASEGURADOR MERCANTIL

## Luis Monteiro es el nuevo presidente

En octubre/2020, se celebró la Asamblea Ordinaria y Extraordinaria Anual del Instituto Asegurador Mercantil donde se resolvió la designación de Luis Monteiro como nuevo Presidente. El Comité Ejecutivo que lo acompaña quedó conformado por el Carlos Yakobowicz como Vicepresidente, Salvador Femenía como Secretario, y Cecilia Pérez Contrera como Prosecretaria.



PRUDENTIAL SEGUROS

## Nueva campaña publicitaria de Prudential Vitality

La compañía lanzó una nueva campaña publicitaria, en esta ocasión asociada a Vitality, el programa de bienestar más grande del mundo que incentiva a sus miembros a llevar una vida sana mediante la incorporación de hábitos saludables y los premia al alcanzar sus objetivos. Las piezas publicitarias hacen hincapié en disfrutar del momento, pero reforzando la idea de incorporar hábitos que mejoren la calidad de vida.





**SEGUROS  
RIVADAVIA**



## UNA HISTORIA JUNTOS

Hace 75 años comenzábamos esta historia, emitiendo nuestra primera póliza.

Todo cambió y evolucionó, y nosotros también, manteniendo el espíritu y la visión de nuestros fundadores.

Hoy, más de un millón de asegurados y seis mil productores confían en Seguros Rivadavia, en todo el país.

Por eso, queremos decir "simplemente, gracias".

Seguimos cumpliendo y creando un futuro juntos.

**75 años protegiendo  
lo que más te importa**



# Novedades

## SURA ARGENTINA

### Incorporó su propio pronóstico climático para el sector agrícola

Para la nueva campaña agrícola 2020/21, ante un año “Niña”, se espera una variación climática con impacto en el rendimiento de la cosecha y se prevé que los cambios climáticos afectarán cada vez más a los productores agropecuarios. Ante este escenario, SURA Argentina, junto con su área de Geociencias, desarrolló un pronóstico estacional climático dentro de su plataforma GeoSURA, que permite a los productores saber con precisión las variables climáticas geolocalizadas en el lote asegurado.



## ALLIANZ ARGENTINA

### Lanzó su nuevo sitio web



El nuevo sitio, creado en la plataforma Adobe Experience, presenta un diseño UX de última generación, ofrece una mayor usabilidad y permite una navegación más simple e intuitiva, pudiendo acceder a él desde cualquier dispositivo. La nueva web institucional de Allianz Argentina cuenta con información de interés para los principales públicos de la compañía, ofrece una descripción detallada de sus productos y servicios, y permite comparar el alcance de sus coberturas.

## PROVINCIA VIDA

### Lanzan cobertura +Actual

Se trata de un seguro con cobertura por fallecimiento por cualquier causa, cuya principal característica es la renovación anual y de forma automática del capital asegurado por medio del CER.



+Actual, como seguro temporario anual renovable, está pensado para personas de entre 20 y 64 años y dispone de un amparo familiar en caso de fallecimiento, contratado a Provincia Seguros, con una cobertura para el titular, y otra por cónyuge o por hijo.

## RÍO URUGUAY SEGUROS

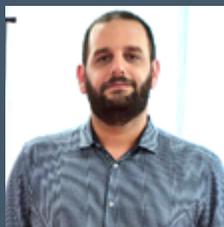
### Los PAS pueden canjear sus RUS Coin



Río Uruguay Seguros es la primera empresa de seguros de Sudamérica en implementar una billetera virtual con su propia criptomoneda basada en Blockchain. Bajo el nombre de RUS Coin, premia a los Productores de Seguros por sus acciones de digitalización y venta diversificada de seguros. Por medio de la Tienda RUS, pueden canjear ese saldo por productos y beneficios.

## PROF GRUPO ASEGURADOR

### Incorporó nuevo Gerente Técnico



PROF le dio la bienvenida a Santiago Iribarne, quien asumió el rol de Gerente Técnico. Cuenta con una carrera de más de 20 años en el mercado asegurador, especializándose en la atención integral y suscripción de riesgos corporativos para empresas multinacionales, grandes empresas de capitales nacionales y PyMEs.

## PARANÁ SEGUROS

### Nueva prestación: Mi Técnico On-Line



Paraná Seguros realizó un acuerdo con Zedek, empresa líder en asistencia remota tecnológica, para brindar una nueva prestación para los asegurados de Hogar o Integral de Comercio de la compañía. Se trata de Mi Técnico On-Line, un servicio sin costo adicional en el que un especialista asistirá telefónicamente al cliente ante eventuales problemas tecnológicos.





**TESTIMONIO**  
Compañía de Seguros S.A.

## Líderes en Caución



- Tenemos la mayor capacidad de reaseguro del mercado
- Contamos con el respaldo de las reaseguradoras con mejor calificación a nivel mundial

[www.testimonioseguros.com](http://www.testimonioseguros.com)

Testimonio Compañía de Seguros S.A.  
Florida 537 – Piso 9°  
C1005AAF – Buenos Aires, Argentina  
Tel.: 5272-0750

# Novedades

## LA PERSEVERANCIA

### Primera aseguradora en incorporar el sistema OSA

Con este sistema de atención de siniestros que brinda Red S.O.S, los asegurados de LPS en el momento de solicitar asistencia mecánica como consecuencia de haberse producido un siniestro, son atendidos y asistidos por profesionales que les brindan la contención y atención necesaria realizando el móvil de asistencia el relevamiento del siniestro en tiempo real y formalizando la denuncia administrativa correspondiente.



## STRIX BY LOJACK

### Firmó acuerdo con MOPAR

A mediados de noviembre, Strix By LoJack y MOPAR, la marca original de servicio, repuestos y accesorios de FCA, anunciaron la firma de un acuerdo comercial para facilitar la adopción de tecnología GPS, rastreo vehicular, localización online y aviso de movimiento a los vehículos nuevos y usados de las líneas Argo, Cronos, Toro, Moby y Strada 1.4.



## COOPERACIÓN SEGUROS

### Habilitó la denuncia telefónica de siniestros de Autos y Motos

A partir de noviembre/2020, los asegurados de la compañía pueden realizar la denuncia de siniestros de Automotores y Motos de forma telefónica, contactándose al 0800-777-7070, las 24 horas del día, los 365 días del año. Esta novedad es un importante avance en la atención de los asegurados, ya que ante un siniestro pueden realizar la denuncia por distintas vías: a través de la web en el portal Asegurados, de forma presencial con su Productor Asesor o en los Centros de Denuncias, y ahora también telefónicamente.



## GRUPO GAMAN

### Nuevas oficinas en Río Cuarto y Bariloche

En noviembre/2020, el grupo Gaman anunció la incorporación de nuevos representantes en Río Cuarto, Córdoba, y en Bariloche, provincia de Río Negro. A su vez, sumó nuevos socios en Corrientes, Rosario, Bahía Blanca y Neuquén. Todos ellos forman parte del nuevo programa Socios Estratégicos Federales (SEF), a través del cual Gaman apunta a lograr presencia en las principales plazas del país. Previo a esto, y como parte de su plan de federalización, Grupo Gaman había incorporado, durante 2020, representantes en Mar del Plata y la región del Litoral, de manera de brindar servicios en toda la Costa Atlántica y en las provincias de Santa Fe y Entre Ríos.



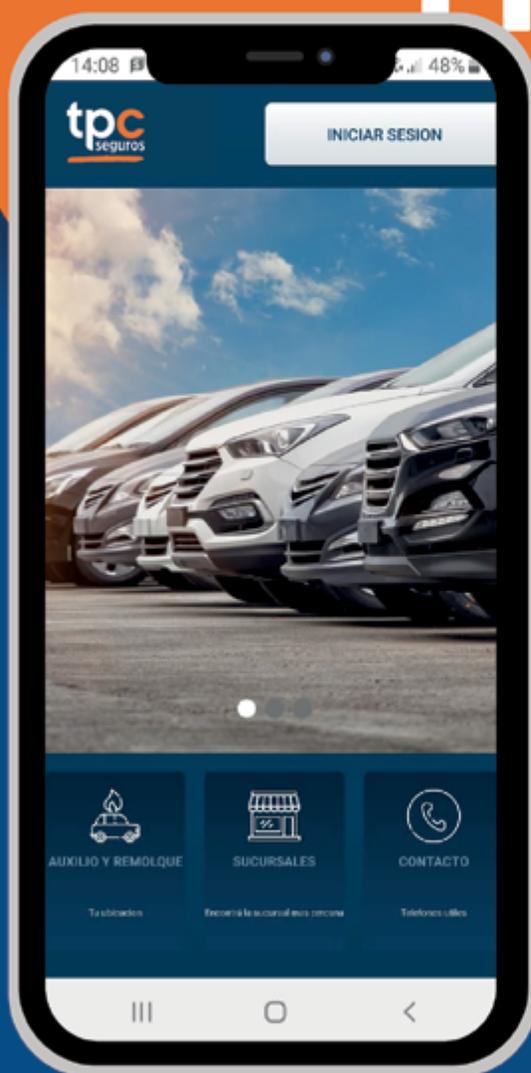
## SAN PATRICIO SEGUROS

### Inició sus operaciones en el país

De capitales nacionales, San Patricio Seguros anunció el inicio de sus operaciones en todo el país a partir del mes de noviembre/2020, incorporándose como una nueva opción en la industria del seguro y con propuestas más flexibles de alcance nacional y que responden a las necesidades de la vida actual. En la etapa inicial, presentó 5 seguros para motos: 2 de Responsabilidad Civil y 3 de Robo; incorporando alcances en sus coberturas hasta hoy no disponibles en las pólizas para motos, como accidentes del conductor y daños parciales ante robo total.



# ¡Conocé TPC App!



Ahora tenemos servicios más eficientes y rápidos para nuestros clientes.

Cotizar • Emitir • Consultar pólizas • Cartera • Sucursales  
Teléfonos útiles • Denuncia de siniestros.

¡Y más!





Gerente General de Lauro Asesores

# Rodolfo Aguirre

En nuestra habitual sección, conocemos a través de su celular a Rodolfo Aguirre, el máximo responsable ejecutivo de uno de los principales brokers de nuestro país: Lauro Asesores. Con estudios en Administración de Empresas y Sistemas de Gestión de Calidad, el ejecutivo de 43 años es hincha (moderado) de Boca Juniors, está en pareja y tiene una mascota. Amante de los vinos, las buenas playas y de la actividad física. ■



- › **Organización:**  
Lauro Asesores
- › **Cargo:** Gerente General
- › **Edad:** 43 años
- › **Hincha de:** Boca Juniors

#### ¿Qué modelo de celular usas?

Samsung Galaxy S9 (foto)

#### ¿Cómo qué tipo de usuario te auto-definis?

Moderado

#### ¿Cuántas app tenes bajadas?

40

#### ¿Cuántas app usas con frecuencia?

15

#### Perfil personal en redes sociales

 @rodolfoaguirre8

#### Perfil laboral en redes sociales

 Rodolfo Aguirre



# Muéstrame tu celular y te diré quién eres...

## GUSTOS PERSONALES EN BASE A APPS



Mejor lugar para vacacionar:  
**Cayo Santa María - Cuba**  
¿Ciudad del mundo que más te gustó?  
**Tulum - México**  
¿Ciudad que te queda pendiente conocer?  
**París - Francia**

¿Usas algún juego desde el celu para tus momentos de ocio? **No**

¿App de navegación y tránsito que más usas?  
**Maps urbano y Waze si salgo a la ruta**  
¿Grado de dependencia?  
**Medio**

¿Cuál es el solista o la banda que más escuchas?

**Depeche Mode**  
¿Un tema musical que te identifique?  
**The Unforgiven - Metallica**

Un podcast para recomendar...  
**El valle de los tercicos**

Comida para cocinar en casa: **Asado**  
Comida que soles pedir por delivery:  
**Milanesa Napolitana con Fritas**

Comida ideal al salir a comer afuera: **Pastas**  
Si pedís 1/4 kg. de helado, ¿qué gustos elegís?  
**Chocolate Amargo y Sambayón**

¿Corres o haces algún deporte? (pre o durante la cuarentena)  
**Entrenamiento funcional**  
**Boxeo recreativo**  
¿Qué app usas para actividades físicas?  
**Garmin Connect , SigueFit**

Dos libros que hayas leído y recomendarías:  
**Life 3.0 - Max Tegmark**  
**Steve Jobs**

¿De cuántos grupos sos parte? **16 grupos**  
¿Cuáles son los emojis que más usas?



Las mejores series que viste...  
**Breaking Bad**  
**Vivir sin permiso**  
**Inconcebible**  
Serie que tenes en la lista de pendientes  
**Gambito**  
**Carmel**

Si tendrías que armar un podio con las redes que más usas, ¿en qué orden las pones?



Si tendrías que armar un podio con los medios que más lees desde el celular, ¿cuáles son?



Fuera de la actividad laboral, ¿qué hobby tenés?  
**Degustaciones de vino**  
**y Arduino**

Un vino para recomendar  
**Claroscuro Tintas**  
**de Uco 2018**

FUERA DE FOCO

LADO

B



ANDRÉS  
SCHÖNBAUM

# Golf y Seguros, el complemento perfecto

El 2020 llega a su fin y AAPAS continúa descubriendo el “Lado B” de los Productores Asesores de Seguros, para recorrer las distintas actividades que los apasionan y motivan a superarse, más allá de las puertas de la oficina.

En esta ocasión, *SEGUROS* conversó con Andrés Schönbaum, un Productor Asesor de Alta Gracia, Córdoba, que empezó a jugar al golf desde pequeño y que hoy cursa su segundo mandato en la Asociación Argentina de Golf (AAG), siendo el primer presidente del interior del país.

Es PAS de Río Uruguay Seguros y Mercantil andina, y combina su actividad profesional con su pasión por este deporte. Conversamos sobre sus primeros pasos en el seguro y en el golf, trazando un paralelismo

**“Hay muchísimos PAS que juegan al golf, ya que te brinda un escenario ideal para desarrollar tu trabajo”**

entre sus dos pasiones. Además, el impacto del COVID-19, tanto en el seguro como en el golf, entre otros temas de interés.

**—¿Cómo fueron tus primeros pasos en la actividad aseguradora?**

—Comencé en 1997, cuando me quedé sin trabajo y un amigo, Raúl Agodino -Director de Seguros El Norte- me invitó a formar parte de la compañía y desde ese momento abracé fuertemente esta linda profesión.

**—¿Cuándo comenzaste a jugar al golf y quién te introdujo?**

—Eso fue mucho antes. Arranqué con apenas 7 años, cuando mis padres compraron una casa sobre la cancha del Alta Gracia Golf Club y aprovechando que había unos compañeros del colegio que ya lo hacían, me terminé uniendo al grupo.

**—¿Algún campeonato o partido que recuerdes especialmente?**

—Los campeonatos que más recuerdo obviamente son los que tuve la suerte de ganar... y los partidos que más disfruto son con mis amigos y mi hijo Andrés, que comparte conmigo las dos mismas pasiones: ser Productor de Seguros y jugar al golf, aunque él lo haga mejor que yo.

**—Hay muchos PAS que juegan al golf, ¿hay un paralelismo entre la profesión y ese deporte?**

—Sí, hay muchísimos PAS que juegan al golf, ya que te brinda un escenario ideal para desarrollar tu trabajo. De hecho, casi todas las compañías de seguros organizan torneos de golf e invitan a Productores y clientes. El golf es como la vida, tiene premios al esfuerzo y por hacer las cosas bien. También te pueden pasar cosas no tan buenas si haces lo contrario.

**—¿Cómo fueron estos meses tan atípicos atravesados por el Covid-19 para tu actividad como PAS y como jugador de golf?**

—La cuarentena nos plagó de incertidumbres, en las dos actividades. Con el transcurrir de las semanas y con la ayuda de las aseguradoras, fuimos acomodándonos a esta situación y, con algunos daños colaterales, pudimos salir adelante.

En lo golfístico, la actividad se fue abriendo en diferentes etapas en el país. En el interior, en el mes de junio estaban ya habilitadas y en el AMBA tardaron un par de meses más. Hoy es casi normal la actividad en todo el país.





## UNA MÁQUINA DE CONSEGUIR CLIENTES

CON VICTORIA DIGITAL NUESTROS PRODUCTORES ESTÁN EN CONTACTO  
CON MÁS CLIENTES PARA ASESORARLOS ONLINE Y CONTRATAR  
SU SEGURO EN EL ACTO.



Grupo Bagó

**“Soy el primer presidente del interior del país de la Asociación Argentina de Golf; pude aplicar mi estilo que ha ayudado mucho al acercamiento de las instituciones y la gente”**

**—Sos el presidente de la Asociación Argentina de Golf desde 2016. ¿Qué balance haces de tu rol allí?**

—La AAG es una institución casi centenaria y de las más importantes del mundo. Aclaro esto, ya que tenemos entes rectores del golf mundial que nos trazan el camino y lo único que hacemos es adaptarnos a la realidad

argentina y “surfear” con los avatares de nuestro país.

Por otro lado, soy el primer presidente del interior del país y por ello pude aplicar mi estilo, que ha ayudado mucho al acercamiento de las instituciones y la gente. ■



Andrés, en la entrega de premios del Abierto de la República en 2019.

## 10 TÉRMINOS QUE DEBES CONOCER PARA HABLAR DE GOLF

### 1 PAR DEL HOYO

Cada uno de los 18 hoyos tiene un número estipulado de golpes en el cual un jugador profesional debe lograr embocar la bola; un hoyo, dependiendo de su dificultad, puede ser par 3, 4 ó 5.

### 2 SWING

Se denomina así al movimiento particular que hace el golfista al golpear la bola.

### 3 HOYO EN UNO

Es un término comúnmente escuchado incluso para quienes no son expertos en golf. Indica que el jugador emboca en un solo golpe, esto ocurre generalmente en hoyos par 3 (es decir en hoyos “fáciles”). Hay coberturas de seguros para quienes organizan torneos que premian a quienes logran hacer “hoyo en uno”.

### 4 CORBATA

Así se le llama a ese momento de tensión en el cual la bola da una vuelta alrededor del hoyo y no entra en este.

### 5 BIRDIE

Se le llama al hoyo en el cual el jugador logra embocar en 1 golpe menos que el definido en la par para este.

### 6 EAGLE

En este caso el jugador emboca en dos golpes menos que el par del hoyo, por ejemplo, si un hoyo es par 4 y el jugador emboca en 2 golpes.

### 7 BOGEY

Contrario al birdie, es cuando se logra un hoyo en un golpe de más al par.

### 8 GRIP

Así se le llama a la forma en la cual se agarra el palo de golf; aunque parezca algo simple, de esta dependen los efectos que pueda tener la bola al recibir el golpe.

### 9 CADDIE

Además de ser quien carga los palos de golf durante el juego, esta persona asesora al jugador en sus elecciones de palos y jugadas.

### 10 HOYO 19

Saliendo de lo técnico, se le llama Hoyo 19 al bar, en el cual los participantes del juego se van a celebrar luego de una buena partida de golf.



**COMO  
PRODUCTOR ASESOR,  
TENÉS QUE ESTAR  
EN LAS PEQUEÑAS Y  
GRANDES COSAS.  
COMO COMPAÑÍA,  
HACEMOS  
EXACTAMENTE  
LO MISMO.**

En Zurich sabemos que todos vivimos asegurándonos muchas cosas, desde las más pequeñas hasta las más grandes. Por eso a tus clientes necesitás ofrecerles una compañía que los acompañe siempre en cada una de ellas.

**CONOCÉ MÁS SOBRE  
NOSOTROS EN  
[zurich.com.ar](http://zurich.com.ar)**

**EN LAS PEQUEÑAS  
Y GRANDES COSAS.**

  
**ZURICH**<sup>®</sup>

Nº de inscripción en SSN  
0039, 0228 y 0541

Atención al asegurado  
0800-666-8400

Organismo de control  
[www.argentina.gob.ar/ssn](http://www.argentina.gob.ar/ssn)

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

ZURICH ASEGURADORA ARGENTINA S.A., CUIT 30-50003639-3. AV. DEL LIBERTADOR 6350, CABA. ZURICH ARGENTINA COMPAÑÍA DE SEGUROS S.A., CUIT 30-50004977-0.  
ZURICH INTERNATIONAL LIFE LTD. SUC. ARGENTINA, CUIT 30-67965715-8. CERRITO 1010, CABA.

GUSTAVO DYKLA

# Un aplauso para el asador



**GUSTAVO DYKLA**

- > Edad: 49 años
- > Formación: Productor Asesor de Seguros
- > Organización: Grupo Dykla Seguros
- > Trayectoria en seguros: 31 años

Dicen que “saber comer, es saber vivir”. Y si de comidas se trata, el asado ocupa un lugar muy especial en el corazón de los argentinos. Sobre todo si se comparte con la familia y amigos, una de las razones de ser de este clásico de nuestra cocina tradicional.

“Empecé a hacer asados en la adolescencia y juventud, con

mis amigos del colegio, de fútbol y de vóley. En esa época, no era el asador oficial, nos íbamos turnando entre todos y practicando lo que observaba en casa, porque siempre fui más observador que conversador. En mi familia, el asador oficial era mi abuelo materno Luis y luego mi papá, el “Tano” Lu. Mirándolos, fui aprendiendo de ambos sus técnicas y secretos”, describe con pasión Gustavo Dykla, Productor Asesor de Seguros, otra de las actividades que comparte con su viejo.

Con más de tres décadas en el mercado asegurador, y en vísperas de celebrar sus 50 años de edad, nos cuenta más sobre su historia con la parrilla. Si bien alguna que otra lesión en la rodilla lo fue dejando fuera de las canchas, nunca quiso quedarse fuera del asado de los “Viércoles de amigos”, asado de los miércoles con sabor a viernes...

*“Contrario a mi carácter ansioso, en la parrilla reina la paciencia: al costillar hay que darle muuuucho tiempo, ponerle cariño y la magia sucede”*

“Así fue creciendo mi especialización y título de “Parrillero Titular” en la parrilla. Adicionalmente, soy netamente carnívoro, entonces eso me enfocó aún más en esta pasión”, explica. Así como su papá evolucionó hacia comidas al disco y algún cordero a la estaca, Gustavo hacía costillares enteros en la parrilla, esos que cuando están a punto, permiten despegar el hueso de la carne con la mano. “Un secreto difícil de

documentar con fotos, pero tengo varios videos que así

lo prueban, y muchos colegas PAS han podido degustar esos costillares”, asegura con total honestidad.

Para eso, es clave todo el ritual que envuelve al asador y los tiempos “holgados” de preparación y cocción. “Contrario a mi carácter ansioso, en la parrilla



Asado en uno los clásicos “Viércoles de amigos”, una sana costumbre.





*“Con mi hijo Lauti, vamos compartiendo pasiones: está preparándose para tener la matrícula de Productor, Boca Juniors y ahora también sigue mis pasos en la parrilla”*

reina la paciencia: al costillar hay que darle muuuucho tiempo, ponerle cariño y la magia sucede”, relata.

Gustavo es fan del asado tradicional: nada de toppings, ni esos agregados "modernos". Para el experto asador, “la clave es la sal parrillera, el fuego con buen carbón y leña, y el tiempo... todo el resto ¡es decorado!”. A lo sumo, y sólo a veces, puede usar algo de romero, confiesa.

“Elijo personalmente la carne, recorro carnicerías y frigoríficos y pruebo cortes nuevos. Esta cuarentena la parrilla ha sido un gran pasatiempo de fin de semana, probamos nuevos cortes e incluso usé más seguido la estaca, pero sigo prefiriendo la parrilla tradicional, con hierros redonditos y sin enlosar”, describe uno de los miembros del clan Dykla, quien revela que ha desarrollado una

muy buena técnica también con la provoleta (dorada y crocante por fuera) y con la entraña.

Con su hijo, hay un tridente que los une hoy más que nunca. “Con Lautaro, vamos compartiendo pasiones: está preparándose para tener la matrícula de Productor, Boca Juniors y ahora también sigue mis pasos en la parrilla”, cuenta con orgullo.

Como se ve en las fotos que acompañan la nota, la parrilla argentina es pasión de multitudes: “Me gusta hacer asados para mucha gente, ¡y así poder llenar la parrilla! Tiendo a exagerar con las cantidades... y a olvidarme de poner la morcilla

a tiempo, ya que no me gusta comerla...”.

En resumen, paciencia, buena carne, buen carbón, un rico Aperol Spritz o Fernet con Coca y una ley sagrada: el asado no espera, cuando está listo, todos tienen que estar sentados en la mesa y ¡a comer!

“Así le gustaba a mi abuelo Luis, ¡y así me gusta a mí! Y él, que amaba la parrilla, estoy seguro que estaría orgulloso de probar mi costillar y los asados de su bisnieto mayor Lauti”, finaliza con un mensaje con ADN familiar. Luis, Luciano, Gustavo y Lautaro, cuatro generaciones, una misma pasión. ■



Junto a Productores de Seguros colegas y amigos: Pablo Tavella, Fabián Lavieri, Christian Zielinsky, Guillermo Gianina, "Nano" Terán, Pablo Vica, Sebastián Del Brutto, el "Gallego" Hermida y Nicolás Saurit Román.

# Retratados



A principios de noviembre/2020, culminó la primera etapa del curso de Entrenamiento para Auxiliar de Seguros brindado por RUS y la Asociación de Mujeres en Seguros (AMES), en el marco del Programa de Inclusión y Diversidad. Las capacitaciones tienen el objetivo de generar una salida laboral a través del ejercicio de la actividad aseguradora, como así también lograr inclusión social y financiera.



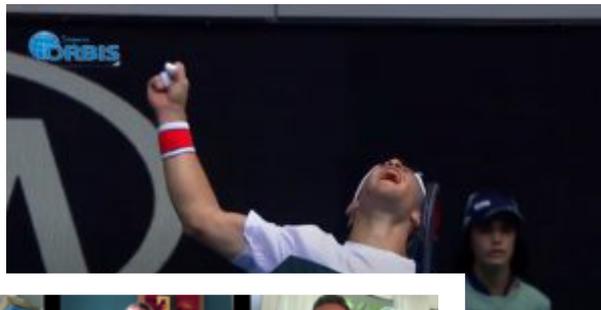
HDI Seguros participó del XVIII Forum Empresarial de la Cámara de Comercio e Industria Franco-Argentina. El encuentro virtual se realizó los días 10, 11 y 12 de noviembre/2020, con una perspectiva argentina e internacional sobre la coyuntura actual. Marcelo Fabiano, CEO de HDI Seguros Argentina, fue invitado a formar parte de una de las rondas de debate.



Orbis Seguros presentó su primera campaña de publicidad televisiva. Desde el mes de noviembre/2020 puede verse el nuevo spot con el embajador deportivo Diego "el Peque" Schwartzman, que hoy se ubica entre los diez mejores tenistas del mundo y el mejor rankeado del país. La nueva campaña publicitaria se puede ver en distintos canales de TV y tiene imágenes de "el Peque" jugando al tenis.



A fines de noviembre/2020, a través de un evento virtual que alcanzó a casi 500 personas conectadas en forma simultánea, el Grupo Sancor Seguros celebró los 15 años del inicio de su Proceso de Responsabilidad Social Empresaria, en un encuentro que fue transmitido por su canal de YouTube bajo el nombre: "La importancia de Ser Sustentables en la gestión: estrategia de negocios y rendición de cuentas".



AlbaCaución cumplió 60 años en el mercado asegurador y en esta oportunidad eligió que su voz sean sus clientes, Productores, asegurados y principales actores que conforman el mercado. Durante el mes de diciembre/2020 se compartieron estas historias por redes sociales y a través de una landing page creada a tales efectos.





← Durante la Asamblea General Ordinaria del 26 de octubre/2020, que contó con la participación virtual de casi 150 socios, Grupo San Cristóbal renovó su Junta Directiva para los próximos tres años y designó como presidente a Osvaldo Nicolás Bossicovich. Los vocales titulares serán Jorge Ramón Borsani, José Antonio Nanni, Eneas Alberto Collado, Diego Nicolás Marcos y Jorge Luis Esteban Aimaretti; los suplentes, Héctor Perucchi y Humberto Santoni, y los fiscalizadores, Daniel Gallo, Osvaldo Pringles y Sergio Roldán.

→ En diciembre/2020, ATM Seguros celebró la Convención Anual de Productores Asesores de Seguros, denominada "ATM Inspira". En la jornada, diferentes expertos expusieron las novedades del mercado y de la compañía, como así también las perspectivas económicas del país para 2021. La convocatoria superó los 2500 asistentes y se realizó íntegramente a través de una plataforma digital que permitió alcanzar a los Productores de todo el país. En ese formato novedoso, se desarrollaron tres paneles, uno de ellos a cargo del economista Claudio Zuchovicki.



← En diciembre/2020, Charles Taylor InsureTech llevó a cabo su tradicional encuentro de fin de año, que en esta oportunidad se realizó bajo la modalidad on-line para toda Latinoamérica. El evento fue conducido por el periodista y conductor del programa 100% SEGURO, Hernán Fernández; contó con una cuota de humor acerca de "la nueva normalidad" a cargo del actor y comediante Diego Scott; tuvo un mano a mano con Lautaro Mon, Chief Product Officer de Charles Taylor InsureTech; y, para finalizar la jornada, Arjun Ramdas, CEO de la compañía envió un saludo desde Londres.



→ El 5 de diciembre/2020, por primera vez en modalidad virtual, se realizó la 74ª Asamblea General Ordinaria de Sancor Cooperativa de Seguros Ltda. Durante el encuentro, que contó con la presencia de Delegados representantes de los Asociados de todo el país, se aprobaron los diferentes aspectos previstos en la convocatoria. Además, como ocurre luego del cierre de cada ejercicio económico, se procedió a la renovación parcial del Consejo de Administración para el período 2020/2021, destacándose la designación de Alfredo Panella como Presidente de este órgano.



↑ A principios de diciembre/2020, a través de su Fundación Raúl Vázquez, Seguros Rivadavia donó una incubadora de transporte con dos carros: uno de traslado interno en edificio y otro para ambulancia. Además, una lámpara de fototerapia, compatible con todas las incubadoras; una mochila portable de oxígeno que consta de un bolso de transporte acolchado y tubo de oxígeno de aluminio ultraliviano de 415 litros; un oxímetro y un termómetro digital infrarrojo a distancia. Este material está valuado en más de un millón trescientos mil pesos.



# Comisión Directiva



**PRESIDENTE**  
Roberto Saba



**VICEPRESIDENTE**  
Sebastián Del Brutto



**SECRETARIO**  
Nicolás Saurit Román



**PROSECRETARIO**  
Osvaldo Gutiérrez



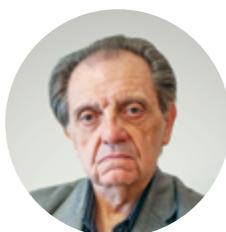
**TESORERA**  
María Julia  
García Vilariño



**PROTESORERO**  
Alejandro Carrá



**DIRECTOR EJECUTIVO  
GERENTE GENERAL**  
Nilo Sidero



**GERENTE**  
Pedro Busum

## VOCALES

### Titular 1°:

Franco Luis Cavicchia

### Titular 2°:

Mario Isidro Turkenich

### Titular 3°:

Rodrigo Javier Puértolas

### Titular 4°:

Juan Manuel Grieco

### Suplente 1°:

Pablo Gabriel Tavella

## COMISION DE FISCALIZACION

### Titular 1°:

Fabián Lavieri

### Titular 2°:

Maximiliano Alberto Pérez

### Titular 3°:

Christian Maximiliano Fernández

### Suplente 1°:

Christian Elia Castro

### Suplente 2°:

Rubén Jorge Mazziotti

## COMISIONES DE TRABAJO

**Comisiones de Trabajo y Delegaciones:** Alejandro Carrá

### Técnica y Jurídica:

Marcelo Garasini

### Defensa del PAS:

María Estela D'Amelio

### Jóvenes:

Franco Cavicchia

### Internacional:

Sebastián Del Brutto

### Seguridad Vial:

María Julia García  
Vilariño

### Formación Profesional:

Daniel González Girardi

### Capacitación:

Julián Niccoló

### Comunicación y Prensa:

Nicolás Saurit Román

### Sociedades:

Francisco Fariña y  
Mariano De Luca

### Asociados-Socios:

Ignacio Sammarra

### Diversidad e Inclusión Laboral

Marcela Curi

### Innovación y Tecnología

Christian Elia Castro

## DELEGACIONES

### Delegación La Plata:

Delegado:  
Maximiliano Pérez

### Delegación Oeste:

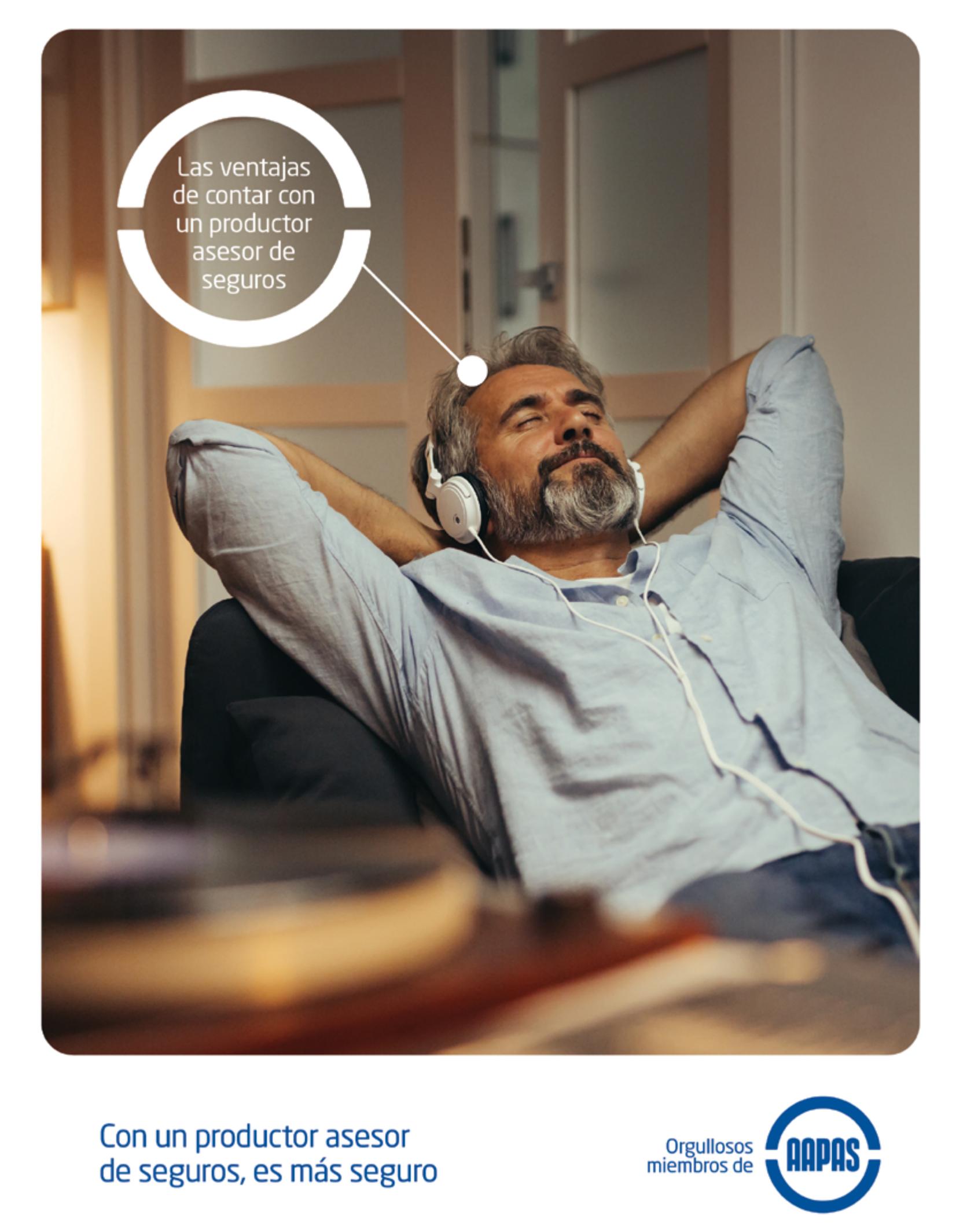
Delegada:  
Andrea Benedetti

### Delegación Norte:

Delegado:  
Claudio Felíu-Badaló

CONSULTE TODA LA INFORMACIÓN DE AAPAS Y DEL MERCADO ASEGURADOR EN: [WWW.AAPAS.ORG.AR](http://WWW.AAPAS.ORG.AR)



A middle-aged man with a grey beard and mustache is lying on a dark couch, wearing a light blue button-down shirt and white headphones. He has his arms raised behind his head and a relaxed expression. The background shows a wooden door and a warm, indoor setting.

Las ventajas  
de contar con  
un productor  
asesor de  
seguros

Con un productor asesor  
de seguros, es más seguro

Orgullosos  
miembros de



LAS SIGUIENTES ASEGURADORAS, REASEGURADORAS  
Y BROKERS VALORAN Y APOYAN EL PLAN ESTRATÉGICO  
DE LA ASOCIACIÓN ARGENTINA DE PRODUCTORES ASESORES DE SEGUROS.



LAS SIGUIENTES SOCIEDADES PAS, PROFESIONALES  
Y EMPRESAS DE SERVICIOS VALORAN Y APOYAN EL PLAN ESTRATÉGICO  
DE LA ASOCIACIÓN ARGENTINA DE PRODUCTORES ASESORES DE SEGUROS.

SOCIEDADES PAS



EMPRESAS DE SERVICIOS



# Somos Berkley Argentina futuro + seguro

**Crecemos:** tecnología + oportunidades

**Avanzamos:** estrategia + innovación

**Cumplimos:** compromiso + valores

**BiSmart**  
La App de Berkley



Berkley International ART S.A.

[www.berkley.com.ar](http://www.berkley.com.ar)

Berkley International Seguros S.A.

**b | Berkley Argentina ART**  
| a Berkley Company

**b | Berkley Argentina Seguros**  
| a Berkley Company

Nº de inscripción en SSN  
0121

Atención al asegurado  
0800-666-8400

Organismo de control  
[www.argentina.gob.ar/ssn](http://www.argentina.gob.ar/ssn)

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