ACTIVIDADES
ARPAS: se vienen dos nuevas ediciones tras el éxito en 2020

ACTUALIDAD
El seguro y su respuesta ante los crecientes ciberataques

PROTAGONISTAS
Carlos Grandjean, La Equitativa Seguros y Reconquista ART

FUERA DE FOCO
El Mundo AAP de Juan Pablo Tito, de National Brokers

SEGUROS AAPAS

Año LIII . 2021
Número 322
Editada por la Asociación Argentina de Productores Asesores de Seguros

NUEVAS AUTORIDADES

Jerarquizar al Productor Asesor de Seguros

Ese es el lema de la nueva gestión de AAPAS. El 10 de marzo/2021 se eligieron las autoridades que conducirán a la Asociación por los próximos tres años, con Sebastián Del Brutto como presidente y Nicolás Saurit Román como vice, encabezando un equipo joven, con mayor participación femenina, amplia trayectoria en el mercado y en la entidad.

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

Superintendencia de Servicios de Salud | 0800 222 SALUD (72583) | www.sssalud.gob.ar | Nº de inscripción RNEMP: 1479

Lineamientos de gestión

Para esta nueva etapa, AAPAS tendrá como objetivo central **jerarquizar al Productor Asesor de Seguros y profundizar la profesionalización del mercado y de sus representantes.**

Lo que sin dudas ha cambiado es el contexto: el universo de los seguros se ha complejizado, han aparecido actores nuevos, las nuevas tecnologías juegan un papel importante y esto constituye un desafío que debemos abordar.

En este sentido, **nuestra mirada es la del equipo joven y proactivo que nos propusimos conformar: que asume la agenda del presente y de las transformaciones que puedan venir a futuro como propia**, pero que no pierde de vista la importancia y el rol central que juega el Productor Asesor de Seguros para con todo el ecosistema de los seguros.

Porque sabemos que **el rol social que tiene el PAS es clave, que cuida tanto al negocio como a sus clientes** y que es el que se forma de manera constante para enriquecer su perfil profesional para de ese modo garantizar el correcto funcionamiento del sistema.

Por eso estamos convencidos de que nuestra Asociación, la más antigua y con la invaluable experiencia de estos 60 años defendiendo el negocio y a sus asociados, arranca una etapa en la que los desafíos se multiplican y en la que va a ser clave estar a la vanguardia en temas de innovación, para que el Productor pueda seguir estando en el centro del negocio, y para que pueda seguir haciéndolo en beneficio de todos.

Lo haremos a través de un **equipo joven, con energía para encarar proyectos nuevos, con diversidad y, por sobre todas las cosas, con un enorme compromiso con la profesión.**

AAPAS es una organización con una historia y una trayectoria muy reconocida, por eso entendimos que era el tiempo de que la sangre joven aporte su cercanía y entendimiento para con los desafíos que nos impone el presente y los que vislumbramos de cara al futuro.

Este nuevo equipo de AAPAS cuenta con profesionales del rubro, que entienden perfectamente las necesidades, las dificultades, las oportunidades y las amenazas que tiene por delante tanto la Asociación como el ecosistema de los seguros en general.

El año pasado, en un contexto dificilísimo para el país y para el mundo, pudimos demostrar que queremos estar cada vez más cerca del PAS.

Por primera vez, se atendió el reclamo de recategorización del Productor Asesor de Seguros en Ingresos Brutos en la provincia de Buenos Aires, donde fue clave nuestra mirada proactiva de explicar la situación.

Queremos potenciar ese diálogo con las autoridades, fortalecer los servicios hacia los PAS y dialogar con todos los actores del sector.

No nos asustan los nuevos desafíos, los requerimientos de mayor profesionalismo y de acercamiento a las nuevas tecnologías. Creemos que eso puede potenciar a AAPAS en esta nueva etapa.

SEBASTIÁN DEL BRUTTO,
Presidente de AAPAS

Staff

DIRECCION PERIODISTICA
Realización Integral

Comité Editorial
AAPAS:
Sebastián Del Brutto
Nicolás Saurit Román
Rodrigo Puértolas
Martín Caeiro

100% SEGURO:
Hernán Fernández
Leonardo Redolfi

Colaboradores
Anabella Carpenito
Samanta Ergas
María del Pilar Wolffelt

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
Web: www.aapas.org.ar
Registro de propiedad intelectual N° 2.284.393

Diseño: Red Brand
www.redbrand.com.ar

Pre/Impresión: LatinGráfica
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 C.D. de A.A.P.A.S. 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

Contenidos

18
PORTADA .
NUEVAS AUTORIDADES

Jerarquizar al Productor Asesor de Seguros

RECAMBIO GENERACIONAL
Juventud, diversidad y trayectoria… ¡Hay equipo! › 20

QUIÉN ES QUIÉN
Conocé a los integrantes de la nueva Comisión Directiva de AAPAS › 32

COLUMNA
Un gran presidente, por **Nicolás Saurit Román** › 36

ACTIVIDADES

Un 2021 a full, con cambios y novedades › 6

Tras la exitosa experiencia de ARPAS 2020, se harán dos ediciones este año › 12

NOVEDADES 90
VIDRIERA 108
COMISIÓN DIRECTIVA 112

ACTUALIDAD

El seguro y el desafío de dar respuesta ante los crecientes ciberataques

40

El mercado asegurador amplía su oferta contra ciberriesgo, Responden: **Juan Ramallo** (Seguros SURA) y **Santiago Di Lorenzo** (Federación Patronal Seguros) › 42

Seguridad cibernética: Todos estamos expuestos, por **Marcelo Rodríguez Valentini** (RiskGroup Argentina) › 50

La pandemia, el teletrabajo y el consecuente incremento del ciberdelito, por **Marcela Paula Curi** (PAS, Ble Insurance) › 56

AVAL PRODUCTORES DE SEGUROS
Con sede en Tucumán, más de 70 años asegurando el NOA › 64

Prácticas abusivas en la actividad aseguradora, por **José María Amézaga** › 70

TRAYECTORIA
Alfonso Joulia de Saint Cyr
Más de seis décadas marcadas por el amor a la docencia y el compromiso con la capacitación › 60

PROTAGONISTAS

El factor humano y el desarrollo digital, las claves para crecer en pandemia

Carlos Grandjean

Presidente de La Equitativa Seguros y Reconquista ART

76

Hawk Group, nueva identidad y nuevos horizontes

Sebastián Larrea

CEO de Hawk Group

84

FUERA DE FOCO

Mundo App: Juan Pablo Tito, Gerente de Operaciones de National Brokers y CEO de ClickSeguros › 98

Lado B: Mauro De Laurentiis La cocina italiana y los seguros, dos pasiones heredadas › 100

Placeres: Old Fashioned para hacer en casa, entrevista a **Martín Ale**, Bar Manager › 104

AAPAS

Un 2021 a full, con cambios y novedades

Te acercamos un ping-pong con las noticias del último período, que muestra a AAPAS más activa que nunca. Nuevas autoridades, avances en cuestiones normativas, acciones institucionales y de las comisiones, presencia en medios y una constante defensa a la actividad del Productor Asesor.

ASAMBLEA ORDINARIA

SEBASTIÁN DEL BRUTTO PRESIDIRÁ AAPAS POR LOS PRÓXIMOS TRES AÑOS

El 10 de marzo/2021, bajo los protocolos correspondientes, se llevó a cabo una nueva Asamblea Ordinaria de la Asociación Argentina de Productores Asesores de Seguros. Entre otros puntos, se designó a los nuevos integrantes de Comisión Directiva, y se aprobaron la Memoria, Balance General, Inventario, Cuenta de Gastos y Recursos e Informe de la Comisión de Fiscalización. “Cuidar al PAS es también cuidar al cliente y las compañías”, destacaron las flamantes autoridades, cuya mesa ejecutiva estará conformada por Sebastián Del Brutto (presidente), Nicolás Saurit Román (vicepresidente), Rodrigo Puértolas (secretario), Martín Caeiro (prosecretario), Fabián Lavieri (tesorero) y Andrea Benedetti (protesorera). Todo el detalle, en la nota de portada de la presente edición de *SEGUROS.*

PROVINCIA DE BS. AS.

BAJA DE II.BB. Y RE-ENCUADRE DEL PRODUCTOR

Sobre el cierre del 2020, la legislatura bonaerense aprobó el Presupuesto y la Ley Impositiva 2021 y allí quedó firme la baja de la alícuota de Ingresos Brutos para los Productores de Seguros de 9% -como preveía la redacción original- a 7%, además de sacarlos de la categoría de “servicios financieros”. Gracias a las gestiones realizadas por directivos de AAPAS junto a otras asociaciones de productores de la provincia de Buenos Aires que conforman FAPASA, quedó aprobada la ley impositiva con esas novedades positivas para los PAS.

El seguro Nº 1 en motos,
¡ahora también para tu auto!
En el sector de motos marcamos la diferencia, somos la Compañía número 1 del mercado con los mejores beneficios y las más grandes prestaciones. Ahora, con la misma seriedad y respaldo además de tu moto cuidamos tu auto. Y vamos por más: porque es solo el primer paso en un camino lleno de expectativas y desafíos.
atmseguros.com.ar
0810 345 0492
ATM SEGUROS
Para mayor información, consultá a tu Productor Asesor de Seguros.
Nº de inscripción en SSN 0812
Atención al asegurado 0800-666-8400
Organismo de control www.argentina.gob.ar/ssn
SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

COMISIÓN DE SOCIEDADES

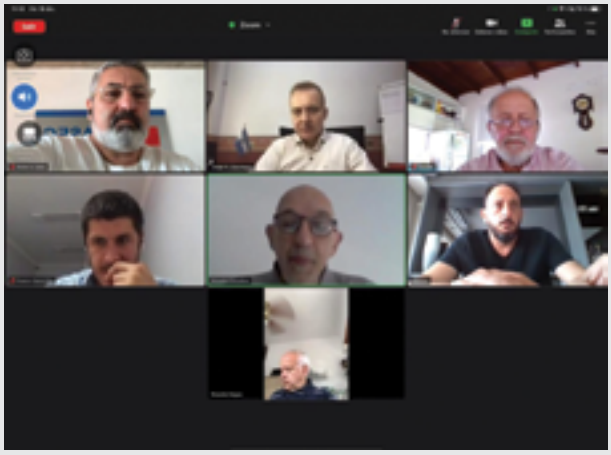
PRIMERA REUNIÓN DEL 2021, CON FUERTE ASISTENCIA

El martes 9 de febrero/2021 se realizó el primer encuentro del año de la Comisión de Sociedades. Del mismo participaron por AAPAS Roberto Saba, Francisco Fariña y Mariana Turró. Por Sociedades, Mariano De Luca (SMSV Productores Asesores de Seguros), Marcelo Montañez (MGP Broker), Hugo Tito (National Brokers), Felipe Rosenberg (AVAL), Guillermo Alonso (Martínez Sosa), Clarisa Luhning (Vis Red), Stephanie Limcow (Hawk Group), Jorge Menéndez (Grupo TMG), Jonathan Lew (Grupo ABSA), Alejandro Bleuzet (Grupo Absa), Marcelo Rodríguez y Gabriel Capristo (Risk Group), Álvaro Otazu (New Leaders), Marcelo Montoya (Net Broker), Guido Mariani (Norden Broker), Rodolfo Aguirre (Lauro Asesores) y Valentín Guas (ARG Broker). La Comisión reinició sus actividades y convocó a todos los integrantes a participar de forma activa, para presentar las propuestas 2021 a la comisión directiva de AAPAS.

LIQUIDACIÓN DE IMPUESTOS

GESTIONES ANTE LA ADMINISTRACIÓN GUBERNAMENTAL DE INGRESOS PÚBLICOS

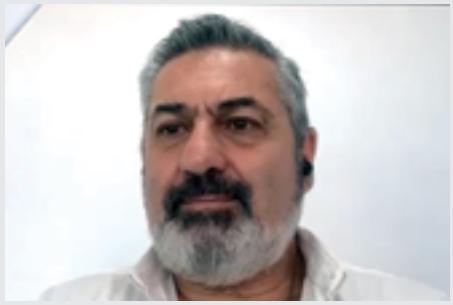
Cerrando el 2020, miembros de la Comisión Directiva de AAPAS se reunieron con los asesores tributarios que cuenta la asociación, Jorge Arosteguy, Ricardo Chicollino y autoridades de la Administración Gubernamental de Ingresos Públicos (AGIP) por la problemática del Productor Asesor de Seguros en cuanto a cómo debe liquidar el impuesto IIBB, en relación al convenio multilateral.



EN LOS MEDIOS

SABA Y GONZÁLEZ GIRARDI, CON FOCO EN LA CULTURA ASEGURADORA

Roberto Saba, en una de sus últimas presentaciones como presidente de AAPAS, estuvo presente en el "Bloque de Cultura Aseguradora" presentado por la Asociación en el programa de TV 100% SEGURO, donde analizó el rol clave e irremplazable del PAS en la pandemia, su potenciación de la mano de la tecnología, las buenas noticias respecto al re-encuadre tributario de los PAS bonaerenses y las acciones en materia de conciencia aseguradora, vitales en esta era pandémica. En otra edición, Daniel González Girardi, Coordinador Académico del CAES de AAPAS, detalló lo que dejó la edición 2020 del curso de Análisis de Riesgos para Productores de Seguros (ARPAS), el ida y vuelta con los alumnos, el alto nivel de las tesis finales y la fuerte demanda para la primera edición de este 2021, que obligó a cerrar inscripciones rápidamente y abrir una segunda edición para agosto próximo.



BostonSeguros

Valor Asegurado
desde 1925

Nº de inscripción en SSN
0032

Atención al asegurado
0800-666-8400

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

SSN | SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

ZURICH

LA COMISIÓN DE SOCIEDADES DE AAPAS JUNTO A ASEGURADORAS

El 8 de marzo/2021, la Comisión de Sociedades se reunió con Fabio Rossi, CEO de Zurich, en una iniciativa que es parte de los encuentros de sus integrantes con las principales aseguradoras del mercado. Del encuentro participaron por AAPAS Francisco Fariña y Mariana Turró. Por Sociedades, Mariano De Luca (SMSV Productores Asesores de Seguros), Hugo Tito (National Brokers), Luis Coviella (Net Broker), Juan Manuel Manganaro (Grupo Gaman), Felipe Rosenberg (AVAL), Guillermo Alonso (Martínez Sosa), Pablo Luhning (Vis Red), Gegorio Sánchez (Alea Broker), Stephanie Limcow (Hawk Group), Marcelo Montañez (MGP Broker), Álvaro Otazu (New Leaders), Hugo Yovino (Grupo Prima), Jorge Menéndez (Grupo TMG), Alejandro Bleuzet y Jonathan Lew (Grupo Absa), Marcelo Rodríguez (Risk Group) y Martín Campos (Norden Broker). Fabio Rossi coincidió con la comisión que el futuro de la profesión y la industria aseguradora, debería ir de la mano de los organizadores y sociedades de PAS, ya que le generarán un impulso grande a la profesionalización, de la mano de la innovación e inversión en pos del Productor Asesor.

- 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

Nº de inscripción en SSN 725 | Atención al asegurado 0800-666-8400 | Organismo de control www.argentina.gob.ar/ssn | SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

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.

Allianz · iúnigo · La Segunda (LO PRIMERO SOS VOS) · MAPFRE · RUS · Seguros Rivadavia · San Cristóbal Seguros · Sancor Seguros · sura · Zurich

CLEAS es un sistema de compensación de siniestros desarrollado por CESVI ARGENTINA

0800-800-CLEAS (25327) | www.cleas.com.ar

CENTRO DE ALTOS ESTUDIOS DEL SEGURO (CAES)

Tras la exitosa experiencia de ARPAS 2020, se harán dos ediciones este año

Los Productores Asesores de Seguros viven un momento bisagra en su profesión dominado por el proceso de la transformación digital del mercado asegurador, fenómeno que se está dando en el marco de la llamada "Cuarta Revolución Industrial" y que se ha acelerado a partir de la pandemia del Covid-19.

Bajo ese contexto, en el marco del "Centro de Altos Estudios del Seguro" (CAES), el año pasado AAPAS desarrolló y lanzó la primera edición del programa de formación profesional denominado ARPAS (Análisis de Riesgos para Productores Asesores de Seguros).

Fue una experiencia muy enriquecedora, que marca el Norte hacia el cual se busca profesionalizar al PAS y darle un verdadero salto de calidad a su actividad.

"Hemos tenido la satisfacción de que han aprobado el 90% de los alumnos-colegas, y los que lo han hecho han demostrado fehacientemente que han adquirido el método", explica al respecto Daniel González Girardi, Coordinador Académico del CAES de AAPAS.

Según comenta, la diversidad de temas desarrollados en cada tesis también permitió "validar" que el método y los protocolos de trabajos propuestos en el programa sirven para ser utilizados en cualquier tipo de actividad comercial o industrial y para cualquier tamaño de empresa. "Esto le permite al alumno enfrentar todo tipo de oportunidades de negocios que se le presenten en el segmento "Líneas Comerciales e Industriales", con plena confianza y sin tener la necesidad de tener conocimientos previos sobre las actividades que realiza el cliente", agrega.

Sin duda alguna, completa González Girardi, "es una poderosa herramienta la que adquiere el profesional para desarrollar su cartera de clientes y, en especial, para diversificarla, mitigando así el riesgo de depender de los seguros obligatorios o tradicionales, como los son la rama Automotor y ART, las cuales como todos sabemos son segmentos del mercado muy competitivos y muy commoditizados".

ANÁLISIS EXHAUSTIVOS

En el siguiente cuadro, se puede observar el detalle de las actividades que fueron analizadas en cada una de las tesis presentadas:

- Comercialización de instrumentos, insumos y productos; en el asesoramiento personalizado y mantenimiento de equipos
- Fábrica de papel onda, con material 100% reciclado
- Fábrica de productos plásticos, vasos, platos, cubiertos, copas, jarras y bandejas por inyección
- Instituto educativo
- Fábrica de cerveza. Local de venta de cerveza y comidas
- Fábrica de potes galvanizados y estructuras metálicas, mecanizados de piezas. Tallado de chapas
- Panificadora
- Fábrica de adhesivos, resinas, masillas
- Fábrica de cables eléctricos unipolares, bipolares y conductores subterráneos de bajas tensión
- Fábrica de piezas de caucho y poliuretano, por moldeo, mecanizado o inyección
- Fábrica de unidades de tratamiento de aire
- Molino harina trigo
- Fábrica de anillos de cierre para centrales nucleares
- Importador de bombas de agua y reparación
- Fábrica de placas de yeso
- Fábrica de envases de cartón
- Internación y rehabilitación de pacientes con distintas capacidades motrices
- Editorial (diseño, edición y comercialización) de libros religiosos y autoayuda
- Fábrica de pigmentos, aditivos y colores especiales para la industria plástica
- Construcción, reforma y reparación de obras de ingeniería civil, y de infraestructura del transporte (pisos, pavimentos, cintas asfálticas, pisos industriales y movimiento de suelos)
- Fábrica de envases flexibles, bolsas de fondos cuadrados, recortes de film de polipropileno
- Fábrica de helados. Venta de helados (locales propios y franquicias)
- Fábrica de suelas
- Comercialización de insumos agroquímicos, semillas y silobolsas. Acopio de cereales en planta de silos
- Institución privada dedicada a la prevención, el diagnóstico y el tratamiento integral de pacientes con cáncer
- Venta de semillas, fábrica y venta productos fitosanitarios
- Venta de componentes para la industria de productos eléctricos
- Fábrica de cajas, embalajes industriales, contenedores, envases especiales.Preparación de la cola, corrugado e impresión de placas.
- Fabricación de medias, boxers y calzas
- Centro de elaboración y distribución de comida. Servicios de catering aéreo
- Fábrica de caños y tubos estructurales, cortes a medida de chapa, hierros y perfiles
- Venta y distribución de lubricantes, elementos de lubricación, graseras, bomba de transvase, y aditivos.
- Fábrica de artículos plásticos de cotillón
- Taller metalúrgico

SIMPLICIDAD
TRANSPARENCIA
EXCELENCIA
EN EL SERVICIO
CONFIANZA

Con vos en cada momento

/meridionalseguros

Meridional SEGUROS

N° de inscripción SSN 0244 | Atención al asegurado 0800-666-8400 | Organismo de control www.argentina.gob.ar/ssn | SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

GANADORES, ENTRE LOS GANADORES

Tesis ganadora:

› Mariano Cianci, Productor Asesor de Seguros de San Nicolás

Este cuadro es parte de la tesis ganadora, y muestra lo exhastivo y el nivel de análisis de la tesis, en base a los conocimientos adquiridos durante el ARPAS.

MAPA DE CASAMIENTO ENTRE NECESIDADES Y SOLUCIONES

AREA	RECURSO		¿Qué puede suceder?	IMPACTO objetivos comeriales	Coberturas Posibles
TERCEROS	Linderos	No Posee Agravamiento por Linderos	Predio	3	RC Comprensiva
	Visitas	Guarda de Vehículos	Daños/Accidentes	3	
	Contaminación	No posee materiales contaminantes	Medioambiente	3	
PRODUCCION, ALMACENES E INSTALACIONES	NAVE 1	Estructura metálica, piso cemento alisado; paredes de Mamposteria y techo de chapas acanaladas sobre cabriadas de hierro semi-pesada a dos aguas.	Daño Material/Eventos Climáticos/Remoción (Riesgo sismico bajo)/ Interrupción	1	TRO/ Incendio, Rayo, Humo, Impactos, Colapsos, Explosión, Huracán, Vendaval, Ciclón, Tornado, Granizo, Perdida de Beneficio
	NAVE 2	Estructura metálica, piso cemento alisado; paredes y techo de chapas acanaladas sobre cabriadas de hierro semi-pesada a dos aguas. Sin divisiones internas. Sector de Oficinas de mamposteria	Daño Material/Eventos Climáticos/Remoción (Riesgo sismico bajo)/ Interrupción	1	
	INSUMOS E INSTALACIONES FIJAS		Daños Materiales/Impactos/Remoción/ Interrupción	1	TRO/ Incendio, Rayo, Humo, Impactos, Colapsos, Explosión, Huracan, Vendaval, Ciclón, Tornado, Granizo, Perdida de Beneficio
			Robo	3	TRO Robo General
MAQUINAS PRODUCTIVAS ELECTROMECANICAS Y ELECTRONICAS	MAQUINARIAS Y ANEXOS	Mesa y sistemas de Corte, Alesadora,Fresadora y Tornos. Ver detalle por item	Daño Material/Rotura/Interrupción	1	TRO Rotura de Maquinarias/ Daños eléctricos
SERVICIOS AUXULIARES	Equipos de Levantamiento o Alce	1 Puente Grua de 10TN (nave 1) + 1 Puente Grua de 5TN (nave 2)	Daño Material/Rotura	1	TRO Rotura/Daños electricos
	Ascensores	No posee			
	Herramientas Manueles	si, diversas	Robo/Infidelidad	2	TRO Robo/Infidelidad
	Autoelevadores	SI - Marca Mitsubishi FG25NM	Daño Material/Perdida	2	Equipos Contratistas
	Aire Comprimido	SI Compresores BTA	Daño Material/Perdida	2	
	Equipos Soldadura	SI	Daño Material/Perdida	2	
	Combustibles e Inflamables	Aceite para Lubricación de Maquinarias. Tubos de Gas y Oxigenos	Derrames/impericias	2	TRO Derrames y Contaminación Substancias por accidente
	Climatización	Split en Oficinas	Daño Material/Perdida	2	TRO Robo/Daños Eléctricos
	Refrigeración Industrial	no posee			
	Agua/Drenaje	Red	Daño Material Obstrucción/Derrames/Rotura, Desbordes	2	TRO Daños por Agua
	Sistema Almacenamiento de agua caliente, Distribución y Bombeo de Vapor	No	Daño Material/Perdida		TRO Incluido dentro de Cobertura Instalaciones Fijas + Robo
	Sistemas de Aireacion	No			
	Tratamiento Liquidos Residuales	No			
	Cristales	SI Ventanas pequeñas Oficina	Roturas	3	TRO Cristales
	Energia	No			
	Calderas	No			
	Instalaciones Eléctricas	Instalaciones Eléctricas: Iluminación bajo cañería metálica/cables con envoltura plástica. Lamparas protegidas con malla metálica. Fuerza motriz: cables con envoltura plástica sobre bandeja metálica aerea	Incendio/Colapsos/Impactos/Daños en arrancadores suaves	1	TRO Daños Materiales/ Daños Eléctricos
	Instalaciones Preventivas	Camaras de Seguridad Video	Daño Material/Perdida	2	TRO Equipos Electrónicos
IT	EQUIPOS PROCESAMIENTO DATOS FIJOS	PC/Impresoras/Servidor/Central Telefónica	Daño Material/Perdida/Accidente/ Interrupción	1	TRO Equipos Electrónicos
	EQUIPOS PROCESAIENTO DATOS MOVILES	4 Notebooks de alta gama	Daño Material/Perdida/Accidente/ Interrupción	1	TRO Equipos Electrónicos portables en todo el mundo
	TECNOLOGIA Y SISTEMAS	Sistemas	Pérdida de Datos/Interrupción	1	Cyber Risk
PROYECTOS	CONSTRUCCION Y MONTAJES	No posee proyectos de reformas y/o ampliaciones			
	ALQUILERES	Nave 2 Alquilada	Incumplimiento	1	Caucion Alquileres
DISTRIBUCION	BIENES EN TRANSITO	Mediante Transporte de Terceros	Daños Materiales/perdidas/Almacenamiento	2	Transporte de Bienes y Mercaderia
SERVICIOS	PRODUCTOS/INSTALACIONES	Productos Terminados	RC Producto Reclamo Legal	2	Responsabilidad Civil Producto
			Incumplimiento	2	Caución Adelantos y Contratos
			RC Ingenieros	2	E&O (RC Mala Praxis Profesional)
PROVEEDORES EXTERNOS	INSUMOS	Insertos de Carbo y Chapas.	Daño Material/Perdida/Amacenamiento	2	TRO Daños Materiales/Extensión a Proveedores
PROVEEDORES INTERNOS	BIENES DE EMPLEADOS	Tecnología Portatil/ Home Office	Daño Material/Perdida/Accidente	2	TRO Robo Bienes Personales

RECOMPENSA!

Programa de Beneficios

Descargá **NetVos** y disfrutá de los descuentos y beneficios exclusivos para clientes en todo el país.

Escaneá el QR y conocé más

NetVos
Todo más simple, seguro.

GRUPO ASEGURADOR La segunda

LO PRIMERO SOS VOS

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

Atención al asegurado
0800-666-8400

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

SSN | SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

MENCIONES

- Alberto Beccani
- Francisco Fariña
- Fernando Flores Hein
- Jorge Menéndez
- Rodrigo Oddo
- Walter Pizzi

ARPAS 2021

El fuerte interés y la gran experiencia de la edición 2020 llevó a que ARPAS Marzo 2021 deba cerrar sus inscripciones anticipadamente por vacantes limitadas.

El éxito en su convocatoria obligó a AAPAS a lanzar una nueva edición: ARPAS Agosto 2021, con inscripciones abiertas.

"Este año esperamos seguir sumando conexiones internacionales, de forma tal que los alumnos tengan una visión profesional amplia. Además, vamos a seguir teniendo profesores invitados de lujo. La idea es que los estudiantes y los graduados puedan seguir teniendo oportunidades de contactarse con el mercado nacional e internacional", destaca González Girardi.

Al respecto, el académico revela que en mayo/2021 van a participar dos graduados del ARPAS como invitados/speakers en el Congreso de Productores de Honduras que organiza COPAPROSE. Vale decir que el año pasado ya habían participado alumnos, dando su testimonio en los Congresos de Costa Rica y Nicaragua. "Estamos trabajando en conjunto con COPAPROSE para internacionalizar este programa en la región, y hasta puedo adelantar que tenemos conversaciones con el viejo continente", adelanta con orgullo el Coordinador Académico del CAES.

MÁS INFORMACIÓN EN
https://aapas.org.ar/caes/

Estar atentos a las redes sociales de AAPAS para conocer la promociones que se lanzarán para el ARPAS 2021 .

Orange Time

El primer y único seguro en Argentina que se cobra por el tiempo de uso del auto.

Menos usás tu auto, menos pagás

Comunicate con nosotros: **Libraseguros.com.ar**

0800 888 5427

Transformamos el negocio del seguro porque **somos actitud que avanza.**

LIBRA
Compañía de Seguros

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

NUEVAS AUTORIDADES

Jerarquizar al Productor Asesor de Seguros

Ese es el lema de la nueva gestión de AAPAS. El 10 de marzo/2021 se eligieron las autoridades que conducirán a la Asociación por los próximos tres años, con Sebastián Del Brutto como presidente y Nicolás Saurit Román como vice, encabezando un equipo joven, con mayor participación femenina, amplia trayectoria en el mercado y en la entidad.

Bajo los protocolos correspondientes, el pasado 10 de marzo/2021 se llevó a cabo en el Club Ciudad de Buenas la Asamblea Ordinaria de la Asociación Argentina de Productores Asesores de Seguros (AAPAS). Entre otros puntos, se designaron los nuevos integrantes de Comisión Directiva, y se aprobaron la Memoria, Balance General, Inventario, Cuenta de Gastos y Recursos e Informe de la Comisión de Fiscalización.

"Jerarquizar al Productor Asesor de Seguros" es el lema de la nueva conducción. No sólo en favor del PAS, sino de todo el ecosistema de los seguros.

Así lo destacaron Sebastián Del Brutto, flamante presidente de AAPAS, y Nicolás Saurit Román, vicepresidente, para quienes el Productor es el que garantiza el correcto funcionamiento del sistema. "Es insustituible, por eso se establece el compromiso de defenderlo frente a las tendencias a despersonalizar y desespecializar la actividad", coinciden quienes son cabeza de una nueva Comisión Directiva con sangre joven y a la vez importante trayectoria en el mercado y en la Asociación.

En las siguientes páginas, conocemos la forma de pensar de las flamantes autoridades, se detallan todos los integrantes de la CD y se dedican unas palabras al presidente saliente, Roberto Saba.

INTEGRANTES DE LA NUEVA COMISIÓN DIRECTIVA

Presidente: Sebastián Del Brutto
Vicepresidente: Nicolás Saurit Román
Secretario: Rodrigo Puértolas
Prosecretario: Martín Caeiro
Tesorero: Ernesto Fabián Lavieri
Protesorera: Andrea Benedetti

Vocal Titular 1°: Franco Cavicchia
Vocal Titular 2°: Maximiliano Pérez
Vocal Titular 3°: Ana Belén Leyva
Vocal Titular 4°: Clarisa Ángela Luhning
Vocal Suplente 1°: Francisco Fariña
Vocal Suplente 2°: Christian Elia Castro
Vocal Suplente 3°: Marcelo Eduardo Deve

Com. Fiscaliz. Titular 1°: Christian Zieliński
Com. Fiscaliz. Titular 2°: Julián Niccolo
Com. Fiscaliz. Titular 3°: María Estela D'Amelio
Com. Fiscaliz. Suplente 1°: Marcela Paula Curi
Com. Fiscaliz. Suplente 2°: Ignacio Martín Sammarra

ÍNDICE

RECAMBIO GENERACIONAL
Juventud, diversidad y trayectoria… ¡Hay equipo! 〉20

QUIÉN ES QUIÉN
Conocé a los integrantes de la nueva Comisión Directiva de AAPAS 〉32

COLUMNA
Un gran presidente, por **Nicolás Saurit Román** 〉36

RECAMBIO GENERACIONAL

Juventud, diversidad y trayectoria... ¡Hay equipo!

SEGUROS dialogó con los flamantes miembros de la Comisión Directiva de AAPAS sobre la elección de los nuevos dirigentes, los objetivos de gestión, el vínculo con otros actores del mercado asegurador y la actividad internacional de la Asociación, entre otros temas. A continuación, los invitamos a conocer cómo piensan aquellos que llevarán adelante las riendas de la entidad en los próximos tres años y liderarán un equipo con mucha sangre joven, pero a la vez un amplio camino recorrido en AAPAS.

El pasado 10 de marzo, AAPAS renovó autoridades y eligió formalmente a los nuevos integrantes de su Comisión Directiva. Con 43 años, Sebastián Del Brutto se convirtió en el presidente más joven de la historia de la entidad, marcando así un rumbo de renovación generacional, ya que estará acompañado en el cargo por un grupo de directivos que en muchos casos, al igual que él, han tenido sus orígenes en AAPAS Jóvenes.

Se trata de Nicolás Saurit Román (vicepresidente), Rodrigo Puértolas (secretario), Martín Caeiro (prosecretario), Fabián Lavieri (tesorero) y Andrea Benedetti (protesorera). Muchos de ellos y de quienes han sido electos como vocales y fiscalizadores, han sido la camada fundadora de esa iniciativa pionera que nuclea a las nuevas generaciones de Productores Asesores de Seguros, hace casi 10 años, y hoy se consolidan como referentes del mercado.

Al día siguiente al de su designación, *SEGUROS* mantuvo un encuentro con todos ellos para hablar sobre los objetivos de la nueva gestión, el rol del PAS en la sociedad, las perspectivas a futuro y el papel de la tecnología, entre otros temas.

El disparador inicial fue el proceso que llevó a la elección de estos nombres que, Asamblea mediante, hoy tienen la responsabilidad de llevar AAPAS adelante.

Aclaración: Andrea Benedetti, protesorera electa, no estuvo presente en esta mesa redonda por encontrarse aislada y en reposo por Covid-19

—¿Cómo fue el armado de listas y qué perfil tiene la nueva Comisión Directiva de AAPAS?

—Del Brutto: El armado de lista se realizó por consenso y, en líneas generales, se eligió un perfil de candidatos tomando como base el trabajo que vienen realizando los nuevos dirigentes en la Asociación hace ya varios años. Se eligieron exponentes jóvenes que estaban surgiendo con fuerza, muy activos en las diferentes comisiones y que estaban realizando un gran trabajo en los cargos directivos que ejercían. Para la selección se puso el foco en eso y en la honestidad, en el alto nivel de reputación y el conocimiento del trabajo del Productor Asesor de Seguros, para que sean realmente representativos y tengan noción de cómo funciona el mercado y las carteras.

—Saurit Román: Es clave elegir buenos dirigentes y que sepan preparar a los sucesores en la acción política. Estamos muy contentos porque hay muchos jóvenes, hombres y mujeres, talentosos y muy profesionales en ese sentido.

—Puértolas: En esta nueva Comisión Directiva fue clave la renovación generacional y muchos de los integrantes de la actual conducción nacimos en AAPAS Jóvenes. Creo que eso es muy importante porque habla de nuestro compromiso previo con la Asociación.

—¿Cómo se desarrolló la Asamblea del 10 de marzo en el marco del Covid-19 y con los protocolos necesarios para su realización?

—Saurit Román: Se realizó en forma presencial en el Club Ciudad de Buenos Aires y cumplimos con todos los protocolos necesarios en un espacio abierto y grande. Asistieron unas 50 personas y fue muy dinámica y participativa. Lo que se vio es que había mucho contenido para mostrar, lo que ratificó la solidez de las autoridades. AAPAS demostró que cambió y está muy actualizada. Eso se vio en la Asamblea.

—Del Brutto: Fue muy amena y hubo un interesante debate sobre algunos puntos, siempre con buena energía. Aprovechamos para conocer la opinión de todos los que estaban presentes e intercambiar opiniones en un marco de respeto y colaboración.

—Ya iniciado este camino, ¿cuáles son los pilares centrales de la nueva gestión?

—Del Brutto: Buscamos que el Productor de Seguros que sea socio de AAPAS se sienta representado, escuchado y esté conforme con todas las herramientas que vamos a incorporar y con los beneficios que le vamos a dar. Que sean orgullosos miembros de la entidad. Para ello, percibir y escuchar los problemas y temas que marcan la agenda del PAS será clave. Nosotros somos todos Productores, desde hace años, en muchos casos segunda y tercera generación de Productores, y conocemos qué es lo que tenemos que atender. Apuntamos a jerarquizar cada vez más la profesión y queremos que el Productor siga siendo el centro de la gestión.

Es una continuidad porque en 2018, cuando nos juntamos para sentar las bases del trabajo de la entidad, iniciamos una etapa muy importante bajo la presidencia de Roberto Saba. Planteamos unas bases muy ambiciosas y muy fuertes. Un área central es la capacitación, donde nos proponemos seguir dando contenido de calidad, con los PCA, PCC y el área de posgrado. Tenemos nuestras

SEBASTIÁN DEL BRUTTO
PRESIDENTE

"Apuntamos a jerarquizar cada vez más la profesión y queremos que el Productor siga siendo el centro de la gestión"

NICOLÁS SAURIT ROMÁN
VICEPRESIDENTE

"Es clave elegir buenos dirigentes y estamos muy contentos porque hay muchos jóvenes, hombres y mujeres, talentosos y muy profesionales"

relaciones con la comunidad, la pata de relaciones políticas e instalamos con fuerza y convicción el tema de la diversidad.

—Caeiro: Nos proponemos ser agentes de cambio. En estos últimos cinco años se sumaron más de 15.000 nuevas matrículas y son muchos los Productores que necesitan que lleguemos a ellos de una manera más efectiva.

—Lavieri: La idea es tener una AAPAS grande en cantidad de integrantes, muy activa y participativa. Creemos que es muy bueno el feedback a través de las redes sociales. Es bueno ser pluralistas y democráticos, que las personas se elijan por capacidad y no por otra cosa. Queremos estar constantemente en movimiento y en contacto con el socio.

—Puértolas: AAPAS viene haciendo un trabajo muy fuerte en pos de representar a todos los Productores. Tenemos muchas inquietudes en común, pero la agenda tiene que ser amplia para incluir a todos. Existen necesidades diferentes, según se trate de un Productor individual o un broker, y el momento profesional en el que están. Eso ya se ha ido logrando y el objetivo es seguir avanzando en esta agenda.

—Muchos de ustedes provienen de AAPAS Jóvenes, una comisión pionera. ¿Qué rol van a cumplir las nuevas generaciones en esta gestión y qué importancia le van a dar a la diversidad?

—Del Brutto: Hace unos nueve años se fundó AAPAS Jóvenes y ese fue nuestro semillero. Comenzamos en ese entonces con un primer After Office y en todos estos años de congresos y reuniones, hemos visto el desarrollo de muchos jóvenes muy capacitados que van a acceder seguramente a cargos de representatividad en el interior del país. Es esencial darles el espacio para que estén al tanto de las mejores prácticas y que puedan evolucionar profesionalmente.

—Saurit Román: Un tema muy importante es el hecho de que, hoy, hay presencia femenina en la Comisión Directiva, pero también en distintas áreas de la entidad y en las comisiones de trabajo. Asimismo, se creó la Comisión de Diversidad e Inclusión Laboral, que empuja esta transformación que debe seguir evolucionando.

Y, en lo que respecta a los jóvenes, se abrió el lugar para que sintieran que se podían acercar. Porque hasta ese momento AAPAS estaba asociada a personas de cierta edad y larga experiencia en el sector. Esto responde también a una tendencia mundial en la que los tiempos de evolución de las industrias hacen que se necesiten equipos muy aggiornados y dinámicos.

—Caeiro: La profesión en estos últimos cinco años se deconstruyó. De hecho, en los cursos para ser Productores tienen cada vez más asistentes mujeres, que representan entre un 50 y un 60% de los alumnos. Tenemos que pensar en un Productor distinto que se relaciona de nuevas maneras con los distintos actores del sector. Hay relaciones de

Mercantil andina 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.

DISPONIBLE EN Google Play

Consíguelo en el App Store

www.mercantilandina.com.ar | 0810.888.6262 | 11 6165.6262 |

Nº de inscripción en SSN 116 | Atención al asegurado 0800-666-8400 | Organismo de control www.argentina.gob.ar/ssn | SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

dependencia, de independencia y de interdependencia, donde el co-broking es la palabra clave. Fueron cambiando las maneras de interactuar. Nos dimos cuenta de que el otro Productor no es la competencia.

Por otro lado, creo que AAPAS tiene el rol de representatividad y eso se da participando en la entidad, no en las redes sociales. Es importante que los Productores participen activamente y se sumen a la Asociación.

—Hablamos de juventud y diversidad, pero ¿la experiencia y la trayectoria son importantes también para esta gestión? ¿Qué rol tendrán?

—Lavieri: Nosotros contemplamos mucho la importancia de la trayectoria y la experiencia. Estamos analizando el formato, pero la premisa es crear una comisión de notables, integrada por expresidentes y gente con mucha experiencia en el seguro, para que nos asesoren en el camino que tenemos que recorrer. Es importante escucharlos y que nos ayuden a leer el contexto desde su trayectoria y vivencias.

—Del Brutto: La idea es crear una mesa política en la que nos apalancaremos para avanzar en la acción, capitalizando la experiencia de sus integrantes. Sería una especie de consejo consultivo, que nos ayude y asesore en la gestión durante estos tres años que tenemos por delante.

—El contexto actual hace que la profesionalización del PAS adquiera una relevancia única. ¿La capacitación seguirá siendo un tema central de la flamante gestión?

—Del Brutto: Yo creo que tenemos que redoblar la apuesta en materia de capacitación y hacer cada vez más profesional los cursos PCA y PCC, que son obligatorios para asociados y no asociados. Hay tres puntos centrales en materia de capacitación: el desarrollo de webinars con programas cortos que den herramientas para la profesión sobre distintos temas para el PAS; el programa ARPAS que apunta a que el Productor sea un verdadero analista de riesgo; y también queremos avanzar en el intercambio internacional para ir a buscar contenidos en el exterior, capitalizando la buena relación que tenemos con asociaciones internacionales y el hecho de ser miembros de COPAPROSE. Todo esto está en el marco del programa de capacitación de AAPAS, desarrollado por nosotros mismos y no por un tercero.

—Saurit Román: Dentro de la visión que tenemos del Productor como un profesional y que queremos darle las herramientas para que así sea en el marco de "Centro de Altos Estudios del Seguro" (CAES), prevemos también acompañarlo en el camino de convertirse en un empresario. Que el PAS pase de ser un profesional emprendedor a un empresario. Que se pueda despegar y crecer en ese camino. Para eso, debe dejar de ser un vendedor independiente.

En 2021 vamos a tener tres camadas de analistas de riesgo. El de 2020 y dos de este año, ya que vamos a tener dos ediciones de ARPAS, ya que el primero que lanzamos agotó sus cupos rápidamente y eso nos pone muy contentos. Tenemos un muy buen feedback de los PAS.

—Puértolas: Nosotros defendemos el profesionalismo de los Productores. Y en ese sentido, AAPAS trata de hacer más intensivos los esquemas de capacitación. La formación de los PAS tiene que ser permanente y de calidad.

RODRIGO PUÉRTOLAS
SECRETARIO

"AAPAS trata de hacer más intensivos los esquemas de capacitación, ya que la formación de los Productores tiene que ser permanente y de calidad"

TRAZABILIDAD Y TRANSPARENCIA

ininterrumpidos 63 años en Argentina

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.

SAS
SISTEMA DE ADMINISTRACIÓN DE SINIESTROS

NSG GROUP

BLINDEX

Pioneros en la red de servicios para el mercado asegurador

+54 11 4756 - 9999

www.pilkington.com.ar

seguros@ar.nsg.com

Vélez Sarsfield 5831, Munro, Buenos Aires, Argentina.

MARTÍN CAEIRO
PROSECRETARIO

"Nos proponemos ser agentes de cambio; en estos últimos cinco años se sumaron más de 15.000 nuevas matrículas y muchos necesitan que lleguemos a ellos de una manera más efectiva"

—La palabra "diálogo" parece ser muy importante para su gestión, ¿qué aspiran en cuanto al vínculo con las autoridades de control y las diferentes cámaras del sector?

—Del Brutto: Queremos lograr un equilibrio entre el diálogo y la defensa de los derechos y necesidades del Productor. Hoy el mercado está atravesando un profundo cambio y eso es bienvenido, pero hay que trabajar para hacer crecer la torta del seguro y su participación en el PBI, que hoy es muy baja.

En Argentina, los habitantes tienen un promedio de 1,8 seguros por persona, mientras que en países más desarrollados la relación es de 6 por habitante en promedio. Hay que desterrar el concepto de que el seguro es un mal necesario para el cliente y generar conciencia respecto de que es una herramienta útil. En eso vamos a trabajar en conjunto todos los actores del mercado, en dar un servicio cada vez mejor, para brindar una verdadera experiencia de cliente, y hacer crecer el negocio.

—Caeiro: Creo que podría haber más diálogo y más agenda conjunta de trabajo entre las cámaras del sector y el Productor, porque tenemos más temas en común que diferencias. La ampliación del mercado nos tiene que interesar tanto a los PAS como a las compañías.

—Saurit Román: Coincido con la necesidad de aumentar y fomentar el diálogo. Un rol clave es el del regulador. La nueva gestión de la Superintendencia de Seguros lleva un año de mandato y tiene que poner reglas claras que impulsen el crecimiento de una vez por todas. El Productor lo entendió porque se quiere capacitar y salir a vender cada vez más coberturas. Para ello, es importante que el regulador trabaje para generar cultura aseguradora.

—Lavieri: Para ello, el diálogo y la unión son centrales. Tenemos que participar todos y poner el foco en el combate de las malas prácticas. Esa es una manera de cuidar el mercado y cuidarnos entre nosotros. Es importante que no tengamos diferencias y nos unamos en pos de un objetivo común. El Productor tiene una participación de mercado del 66%. Está en ese nivel hace tiempo y tiene que seguir desarrollando su participación.

— Puértolas: Nosotros sabemos qué compañías son muy cuidadosas con el cumplimiento de los contratos y cuáles intentan patear los pagos. También sabemos cuáles cuidan al intermediario. Las políticas de suscripción son un tema central que siempre vuelve. Eso morigera la capacidad del Productor porque hay algunas compañías que reciben ciertos riesgos y otras no. Somos un país con particularidades muy diversas en materia de ingresos. Eso es algo que tenemos que tratar integralmente con la autoridad de control y con las compañías.

Seguros de Salud

Alta complejidad senior plus

Previnca Seguros

Nº de inscripción en SSN
0409

Atención al asegurado
0800-666-8400

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

SSN | SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

—Otro tema importante es el rol de AAPAS a nivel regional, siendo Sebastián el actual vicepresidente de COPAPROSE. ¿Cómo ven el accionar de la entidad en ese sentido?

—Del Brutto: Es un trabajo que AAPAS viene haciendo desde hace muchos años y es muy importante. COPAPROSE representa a Iberoamérica y hay veces que hay realidades similares, pero, en algunos países, hay avances que se dan antes que en otros. Por eso, es esencial tener llegada a las nuevas regulaciones y tendencias mundiales que se van dando en otros mercados aseguradores de la región y del mundo. Tenemos muy buena relación con entidades similares en otros países y la actividad internacional de AAPAS es súper enriquecedora para el asociado y la Asociación. Hemos tomado mucho de otras asociaciones y también les aportamos mucho a ellas en este ida y vuelta.

—AAPAS tiene comisiones de trabajo muy fuertes, son muchas y son muy importantes para el desarrollo de la entidad. ¿Qué va a pasar en la nueva gestión con esta cuestión?

—Lavieri: Las comisiones nos alinean en el camino hacia la acción en determinados temas. Son grupos muy unidos y formados por gente de mucha capacidad para hacer frente al nuevo contexto. Una que está avanzando muy fuerte es la de Capacitación, que lleva adelante todos los programas para profesionalizar al PAS.

—Del Brutto: Otra comisión muy importante es la de Socios, en la que viene trabajando muy fuerte Ignacio Sammarra, con mucha tecnología, no sólo en el incremento del número de socios, sino también en la convocatoria de "socios emprendedores", una nueva categoría que se creó para contener a aquellas personas que recién se inician en la profesión y no pueden hacer frente a la cuota social, pero que tienen acceso a toda la información, actividades y material que ofrece nuestra entidad. Además, es muy importante en esta etapa de pandemia, mantener el número de socios, porque muchos están afrontando dificultades para poder pagar la cuota social. El objetivo es que no se caiga ninguno y que todos permanezcan en AAPAS.

—Saurit Román: Este esquema de trabajo en comisiones nos da mucho resultado. Dentro de las reuniones de Comisión Directiva, una está dedicada a los coordinadores de las comisiones de trabajo. Cada vez que surgió un tema crítico que nos requería especial atención, desarrollamos una comisión. Por ejemplo, creamos la de Innovación y Tecnología, y la de Diversidad e Inclusión Laboral, que están llevando muy buenas actividades adelante.

—¿Qué diagnóstico hacen del rol de la tecnología y su vínculo con el Productor? ¿Creen que es una competencia u hoy ya se convirtió en una aliada?

—Saurit Román: Creo que el Productor que utiliza las tecnologías para dar un mejor servicio va a tener un valor agregado importante. La tecnología sin asesoramiento y buena tarea de post-venta no es efectiva. El seguro tiene dos pilares esenciales y ambos igualmente importantes: el aseguramiento y la post-venta. Por ejemplo, si el PAS no realiza el seguimiento necesario, hay plazos que se demo-

FABIÁN LAVIERI
TESORERO

"La idea es tener una AAPAS grande en cantidad de integrantes, muy activa y participativa; queremos estar constantemente en movimiento y en contacto con el socio"

RUS®
RIO URUGUAY SEGUROS

Hacia la digitalización junto a los PAS

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

Portales de autogestión para asegurados y PAS

Billetera virtual

AVRIL
Atención virtual

Unidades de atención digital

RUS® DIGITAL

Nº de inscripción SSN
0360

Atención al asegurado
0800-666-8400

www.argentina.gob.ar/ssn

SSN | SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

ran. En Argentina, si el pago se demora, puede haber diferencias económicas muy fuertes por la inflación. No es lo mismo cobrar en una semana que en tres meses. El Productor que logre gestionar estos recursos de atención y servicio con una fuerte pata tecnológica, va a hacer la diferencia.

—Caeiro: Yo veo un Productor multicompañía a futuro. Por más que cueste salir de la zona de confort, ya no alcanza trabajar con una o dos aseguradoras. Esto implica que pueda correrse de los vaivenes económicos que tienen las compañías de seguros. Te permite tener flexibilidad ante las novedades del mercado. Ser multicobertura te permite no quedarte anclado en productos que no cumplen con las necesidades del cliente. Es difícil porque hay que acostumbrarse a facturarle a las distintas compañías y a los procesos internos de cada una, pero es un paso muy favorable y creo que va muy de la mano de la adopción de herramientas tecnológicas.

—Finalmente… ¿Cómo ven 2021 para el mercado asegurador en general y para el Productor de Seguros en particular ante el contexto actual, tan incierto y desafiante?

—Del Brutto: Los Productores debemos seguir adelante reforzando nuestra vocación de servicio. En la pandemia, demostramos que hemos sido reales protagonistas del mercado asegurador, atendiendo a toda hora a los clientes y llevando adelante la asistencia al asegurado según sus necesidades. Las empresas se apalancaron en estas condiciones. El PAS es quien lleva adelante la relación con el asegurado y creo que estuvimos a la altura de las circunstancias. Creo que 2021 será difícil económicamente y será un año de transición en el que se van a ir acomodando de a poco los números, para poder pensar en un 2022 con crecimiento y desarrollo de varios sectores de la industria que impulsarán nuestro mercado.

—Lavieri: El Productor tiene que saber que somos el canal que más vende por su capacitación. Sabemos qué vendemos y a quién. Y por servicio, que consiste en saber llegar en el momento justo y cuando el cliente lo necesita. Su conocimiento es muy valorado y, mientras trabaje sobre esos dos pilares, nunca va a perder su terreno.

—Caeiro: Coincido en que la vocación de servicio es innata al Productor y no la tiene que perder. Hemos salido fortalecidos de la pandemia, no en lo económico, pero sí en reputación y valoración de nuestro rol. Creo que respondimos a los cambios que propone este mercado y este país tan cambiante. Muchas de las situaciones que han pasado este último año ya están desactivadas. Se puso desmedidamente al cliente en el centro del mercado y el Productor supo contener esa situación.

—Saurit Román: El Productor, en el marco de la pandemia, no fue un perdedor. Fue el único canal de contención para el asegurado, por ejemplo, ante las dudas de cobertura. Fue fundamental y esa es una oportunidad para ir fortaleciendo nuestro rol en la mente del consumidor final, que es quien nos elige. Tenemos todo para seguir siendo protagonistas, depende de nosotros.

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.

San Cristóbal SEGUROS

ASOCIART

San Cristóbal RETIRO

GRUPO SAN CRISTÓBAL

Nos une el compromiso.

www.gruposancristobal.com.ar

Nº de inscripción en SSN
0192 - 0620 - 0442

Atención al asegurado
0800-666-8400

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

SSN | SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

QUIÉN ES QUIÉN

Conocé a los integrantes de la nueva Comisión Directiva de AAPAS

SEBASTIÁN DEL BRUTTO
Presidente

- **Edad:** 44 años
- **Experiencia previa en AAPAS:** Vicepresidente; Comisión AAPAS Jóvenes
- **PAS desde:** 1999
- **Estudios:** PAS; Lic. Administración de Empresas
- **Puesto y organización:** Director Ejecutivo en Del Brutto Broker de Seguros

NICOLÁS SAURIT ROMÁN
Vicepresidente

- **Edad:** 46 años
- **Experiencia previa en AAPAS:** Secretario; Comisión Fiscalizadora; Comisión AAPAS Jóvenes
- **PAS desde:** 1992
- **Estudios:** PAS; Analista de Riesgos (ARPAS); Técnico en Administración con orientación en PyMEs (UB); Coach Ontológico (cursando)
- **Puesto y organización:** Socio Fundador de Saurit Román Asesores

RODRIGO JAVIER PUÉRTOLAS

Secretario

- **Edad:** 36 años
- **Experiencia previa en AAPAS:** Vocal de la Comisión Directiva; Comisión AAPAS Jóvenes; Coordinador Comisión Técnica y Jurídica
- **PAS desde:** 2005
- **Estudios:** PAS; Abogado (UBA); Especialista en Seguros (USAL); Diplomatura en Derecho del Consumidor (UCES); Especialización en Derecho Bancario (UBA)
- **Puesto y organización:** Titular de BCP Seguros

MARTÍN RODOLFO CAEIRO

Prosecretario

- **Edad:** 42 años
- **Experiencia previa en AAPAS:** Comisión AAPAS Jóvenes; Coordinador Comisión de Comunicación
- **PAS desde:** 2000
- **Estudios:** PAS; Tecnicatura de Seguros en el IFTS1 (finalizando)
- **Puesto y organización:** Director de Estudio Caeiro Broker de Seguros

ERNESTO FABIÁN LAVIERI

Tesorero

- **Edad:** 56 años
- **Experiencia previa en AAPAS:** Comisión de Socios; Comisión Fiscalizadora
- **PAS desde:** 1994
- **Estudios:** PAS; Técnico Superior en Comercio Exterior (Banco de Boston)
- **Puesto y organización:** Socio de Lavieri Brokers de Seguros

ANDREA ALEJANDRA BENEDETTI

Protesorera

- **Experiencia previa en AAPAS:** Delegada de AAPAS Oeste (mantiene el cargo actualmente)
- **PAS desde:** 2016
- **Estudios:** PAS; Tecnicatura en Seguros (cursando); Analista de Riesgos (ARPAS); Mandataria; Community Manager
- **Puesto y organización:** Directora de A1Broker

FRANCO CAVICCHIA
Vocal Titular 1°

- **Edad:** 34 años
- **Experiencia previa en AAPAS:** Coordinador de Comisión de Defensa del PAS; Vocal de Comisión Directiva
- **PAS desde:** 2012
- **Estudios:** PAS
- **Organización:** Cavicchia Seguros

MAXIMILIANO PÉREZ
Vocal Titular 2°

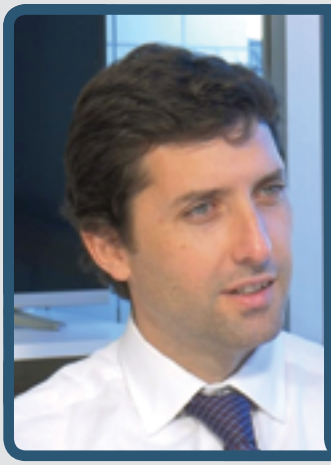
- **Edad:** 46 años
- **Experiencia previa en AAPAS:** Comisión Fiscalizadora (dos períodos)
- **PAS desde:** 2015
- **Estudios:** PAS
- **Puesto y organización:** Organizador, MP Asesores de Seguros

CLARISA ÁNGELA LUHNING
Vocal Titular 4°

- **Edad:** 47 años
- **Experiencia previa en AAPAS:** Comisión de Innovación y Tecnología (actualmente); Vocal Suplente de la Comisión Directiva
- **PAS desde:** 2000
- **Estudios:** PAS; Lic. en Administración de Empresas
- **Puesto y organización:** Socia Directora de VisRed (Vis Asesores de Seguros S.A.)

ANA BELÉN LEYVA
Vocal Titular 3°

- **Edad:** 39 años
- **Experiencia previa en AAPAS:** Comisión de Género; Comisión AAPAS Jóvenes; Coordinadora Programa "El Seguro va a la Escuela"; Coordinadora y facilitadora del Programa "Primeros PASos" (hasta la fecha); Comisión Fiscalizadora; Comisión de Capacitación organizando diversos encuentros de formación para PAS (hasta la fecha); creadora del Primer "Encuentro de Mujeres del Seguro" y del Ciclo "CEOs en Casa"
- **PAS desde:** 2006
- **Estudios:** PAS; Técnica Superior en Comercialización de Seguros
- **Puesto y organización:** PAS independiente en FIDUCIA Asesora de Seguros



FRANCISCO FARIÑA
Vocal Suplente 1°

- **Edad:** 41 años
- **Experiencia previa en AAPAS:** Comisión AAPAS Jóvenes; Coordinador Comisión de Sociedades (actualmente)
- **PAS desde:** 2011
- **Estudios:** PAS; Lic. en Administración de Empresas (UBA)
- **Puesto y organización:** Socio de Todocauciones.com y Voluntas Broker

CHRISTIAN ELIA CASTRO
Vocal Suplente 2°

- **Edad:** 34 años
- **Experiencia previa en AAPAS:** Coordinador Comisión de Innovación y Tecnología (actualmente); Comisión AAPAS Jóvenes; Comisión Fiscalizadora
- **PAS desde:** 2013
- **Estudios:** PAS
- **Puesto y organización:** Director en Ch Broker de Seguros

MARCELO EDUARDO DEVE

Vocal Suplente 3°

- **Edad:** 59 años
- **Experiencia previa en AAPAS:** Vocal de la Comisión Directiva
- **PAS desde:** 1989
- **Estudios:** PAS; Terciarios
- **Puesto y organización:** Titular de Marcelo Deve, Productor Asesor de Seguros

CHRISTIAN E. ZIELIÑSKI

Com. Fiscaliz. Titular 1°

- **Edad:** 45 años
- **Experiencia previa en AAPAS:** Capacitador de Cursos PCC y PCA; Comisión AAPAS Jóvenes; Coordinador del Programa "Primeros PASos"
- **PAS desde:** 1996
- **Estudios:** PAS; Técnico en Administración y Comercialización de Seguros (CENT Nro. 1)
- **Puesto y organización:** Socio Director del Grupo TMG Asesores de Seguros

JULIÁN NICCOLO

Com. Fiscaliz. Titular 2°:

- **Edad:** 28 años
- **Experiencia previa en AAPAS:** Coordinador Comisión de Capacitación (actualmente)
- **PAS desde:** 2011
- **Estudios:** Licenciado en Administración de Seguros
- **Puesto y organización:** Director Comercial de Grupo Niccoló Broker de Seguros

MARÍA ESTELA D'AMELIO

Com. Fiscaliz. Titular 3°

- **Edad:** 57 años
- **Experiencia previa en AAPAS:** Comisión Defensa del Productor y Asegurado; Comisión Seguridad Vial
- **PAS desde:** 2004
- **Estudios:** PAS; Técnica Superior en Administración de Seguros
- **Puesto y organización:** Titular de Med Seguros

MARCELA PAULA CURI

Com. Fiscaliz. Suplente 1°

- **Edad:** 48 años
- **Experiencia previa en AAPAS:** Coordinadora Comisión de Diversidad e Inclusión Laboral (actualmente)
- **PAS desde:** 1996
- **Estudios:** PAS; Técnica Química; Licenciatura en Comercialización y Licenciatura en Tecnología Industrial de Alimentos (incompletos)
- **Puesto y organización:** Fundadora y Directora Ejecutiva de Ble Insurance

IGNACIO M. SAMMARRA

Com. Fiscaliz. Suplente 2°

- **Edad:** 32 años
- **Experiencia previa en AAPAS:** Comisiones de trabajo
- **PAS desde:** 2012
- **Estudios:** PAS; Universitario incompleto
- **Puesto y organización:** Director de RISON Argentina y Uruguay

COLUMNA DEDICADA A ROBERTO SABA

Un gran presidente

Por NICOLÁS SAURIT ROMÁN

Vicepresidente de AAPAS

El 10 de marzo de este año tuvo lugar nuestra asamblea anual en el Club Ciudad de Buenos Aires.

Fue una asamblea presencial, con todos los protocolos correspondientes, donde se vivió un clima positivo y de optimismo.

Uno de los puntos a tratar era el cambio de autoridades, lo que implicaba el cierre de una gestión de tres años que profundizó un cambio.

Roberto Saba, presidente saliente, durante su mandato estableció espacios para el trabajo en equipo. Supo delegar y confiar. Por ende, el Ejecutivo tuvo la virtud de ser horizontal y no vertical en la toma de decisiones.

Numerosas gestiones dieron como resultado una institución diferente y reconocida.

Centralizando en determinados puntos, la Asociación supo resolver temas coyunturales, reforzar su administración, su comunicación y su imagen.

Empezó a convencer desde sus convicciones, empatía y liderazgo, y esto acercó a jóvenes profesionales a sumarse a las diferentes comisiones de trabajo, que entendían que había un cambio.

AAPAS brilló en sus foros y deslumbró en el BUESEG 2019, justamente en el año de su 60 aniversario.

A la izquierda, Roberto Saba junto a Nilo Sidero, Sebastián Del Brutto, María Julia García Vilariño, Alejandro Carrá y Osvaldo Gutiérrez. Arriba, en la inauguración de BUESEG 2019 en el hotel Hilton de Puerto Madero

SEGUROS

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
Av. Córdoba 1345 - Piso 12 (CABA)

Pensamos como Usted, estando junto a Usted.

smsv COMPAÑÍA DE SEGUROS

www.smsvseguros.com.ar

smsv ASESORES DE SEGUROS

www.smsvasesores.com.ar

Nº de inscripción en SSN 747
Nº de matrícula en SSN 862

Atención al asegurado
0800-666-8400

Organismo de control

www.argentina.gob.ar/ssn

SSN | SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

Uno de los pilares propuestos en el inicio, la capacitación, encontró su máxima expresión en el "Centro de Altos Estudios del Seguro" (CAES) que se conformó en el seno de la Asociación y que se destacó con el lanzamiento de su primer programa de Analista de Riesgos (ARPAS). Con diferentes campañas y participaciones en medios audiovisuales, la figura del PAS estuvo más presente que nunca en la sociedad. Hoy nuestra Comisión Directiva cuenta con jóvenes talentosos y dedicados, que aseguran recambio y conducciones dirigenciales de calidad por muchos años.

Al finalizar el mandato, siendo consecuente con sus dichos, Roberto dejó el Ejecutivo y dio el lugar a otros. Algo poco frecuente, que debe ser tomado como ejemplo para nosotros y para todos los dirigentes del mercado y del país.

Recibimos una AAPAS mejor y es nuestro desafío seguir mejorándola día a día para jerarquizar al PAS, defender sus intereses y a esta gran actividad.

¡Gracias Presidente,
gracias por estos tres grandes años!

60 años comprometidos con el desarrollo de tus proyectos

ALBACAUCION
ALBA COMPAÑÍA ARGENTINA DE SEGUROS S.A.

Especialistas en Seguros de Caución

Centro Comercial Online
0810-220-9411
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 | SSN | SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

INTRODUCCIÓN

El seguro y el desafío de dar respuesta ante los crecientes ciberataques

SUMARIO

EL MERCADO ASEGURADOR AMPLÍA SU OFERTA CONTRA CIBERRIESGOS
Responden:
Juan Ramallo (Seguros SURA)
y **Santiago Di Lorenzo**
(Federación Patronal Seguros)
› 42

SEGURIDAD CIBERNÉTICA: TODOS ESTAMOS EXPUESTOS
Por **Marcelo Rodríguez Valentini**
(RiskGroup Argentina)
› 50

LA PANDEMIA, EL TELETRABAJO Y EL CONSECUENTE INCREMENTO DEL CIBERDELITO
Por **Marcela Paula Curi**
(PAS, Ble Insurance)
› 56

Solo en 2020, Argentina sufrió más de 900 millones de intentos de ciberataques, una cifra que creció a partir de la hiperconectividad y el trabajo remoto generalizado que trajo consigo la pandemia. En esta nota, la mirada de dos aseguradoras que desde 2019 ofrecen seguros cibernéticos en nuestro mercado, junto a la visión especializada de un broker y una Productora de Seguros respecto a un tema que llegó para quedarse y tiene un potencial inimaginable.

América Latina sufrió más de 41 billones de intentos de ciberataques en 2020. Así surge de la investigación de FortiGuard Labs, el laboratorio de inteligencia de amenazas de Fortinet, que advierte sobre el alto grado de sofisticación y eficiencia por parte de los ciberatacantes, mediante el uso de tecnologías avanzadas e inteligencia artificial para desarrollar ataques dirigidos con mayores posibilidades de éxito.

El actual contexto pandémico demostró la capacidad de los delincuentes para invertir tiempo y recursos en ataques más lucrativos, como el ransomware. Además, según alerta el informe, se están adaptando a la nueva era del trabajo remoto con acciones más sofisticadas para engañar a las víctimas y acceder a las redes corporativas.

En el caso de Argentina, los intentos de ataques cibernéticos y hackeos fueron más de 900 millones en 2020, verificándose gran actividad de correos electrónicos de phishing con archivos maliciosos HTML adjuntos, y fuerte crecimiento del malware basado en web como el vehículo más común para distribuir archivos infectados.

Todo esto conlleva a la necesidad de una mayor cultura de ciberseguridad, implementar controles para redes, dispositivos, aplicaciones y nubes. Y desde ya, contar con coberturas cibernéticas para estar correctamente resguardados.

En las próximas páginas, entrevistamos a dos aseguradoras que desde 2019 ofrecen seguros contra ciberriesgos: Seguros SURA y Federación Patronal. A su vez, contamos con la mirada de RiskGroup y una Productora Asesora de Seguros, ambos especialistas en este tipo de riesgos. Un tema clave que todo intermediario debe conocer, explorar y capacitarse para ofrecerlo a sus clientes, tanto empresas como individuos.

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

Organismo de control

SSN

SEGUROS SURA Y FEDERACIÓN PATRONAL

El mercado asegurador amplía su oferta contra ciberriesgos

RESPONDEN

JUAN RAMALLO
Gerente de Líneas Comerciales
y Segmento Corporativo
Seguros SURA

SANTIAGO DI LORENZO
Suscriptor de Riesgos No Automáticos
Federación Patronal Seguros

A medida que crecen los riesgos asociados a ataques cibernéticos, potenciados por el contexto de pandemia, se suman más opciones de cobertura por parte del mercado asegurador, tanto a empresas como -en menos medida- a individuos.

Lo cierto es que aún son pocas las aseguradoras que en Argentina trabajan este tipo de riesgo, y menos aún las especialistas en seguros cibernéticos, pero cada vez son más las que tienen en carpeta sumarla dentro de su cartera de productos.

SEGUROS dialogó con los responsables del tema de dos compañías que desde el 2019 ofrecen esta cobertura, para conocer detalles sobre sus orígenes, el impacto del Covid-19, el rol del Productor Asesor de Seguros, el target y el alcance de sus seguros.

—¿Cuándo comenzaron a trabajar en coberturas contra riesgos cibernéticos y qué los motivó a hacerlo?

—RAMALLO – SURA: Nuestra cobertura contra riesgos cibernéticos se encuentra en el mercado desde 2019 y surge como respuesta al acelerado desarrollo de las tecnologías de la información y la comunicación que se ha dado en los últimos años. La póliza brinda al usuario una cobertura 24/7 y está enfocada en otorgar respaldo en todos los ecosistemas digitales de las compañías.

En la actualidad, los negocios se llevan adelante en el ecosistema digital y global, aspecto que se vio aún más acelerado en el actual contexto de pandemia. A través del ciberespacio viajan datos fundamentales para la operación de las compañías y las personas, y en los servidores, los data centers y en la nube se almacena información confidencial. Esto trae aparejado un riesgo importante para ellas, siendo allí donde nosotros detectamos una necesidad del mercado y lo que nos motivó fue querer seguir acompañando a nuestros clientes en su crecimiento, atendiendo a sus necesidades más urgentes.

—DI LORENZO – FEDPAT: Como líderes del mercado asegurador, nosotros tenemos como premisa contar con todas las alternativas de cobertura posibles y disponerlas al alcance de nuestro único canal de ventas, los Productores Asesores de Seguros. Por ello, nos orientamos permanentemente hacia la búsqueda de nuevas oportunidades de cobertura para satisfacer todas las necesidades de los asegurados actuales y futuros, detectar las posibilidades

que el contexto tan dinámico y cambiante nos exige. En el caso de los riesgos cibernéticos, si bien existen hace tiempo, las actuales condiciones de hiperconectividad y digitalización nos llevaron a definir el ofrecimiento de estas coberturas autorizadas por la SSN desde el año 2019.

—¿Cómo evolucionó la penetración y demanda de estos seguros desde sus comienzos hasta llegar a esta pandemia de hipercontectividad y mayores ciber-ataques?

—RAMALLO – SURA: A partir de la pandemia se aceleró la transformación digital de tal manera que, en condiciones normales, hubiera tardado años en desarrollarse. Algunas compañías debieron adoptar decisiones apresuradas para poder garantizar su continuidad operativa, sin tomar en cuenta los riesgos o sin implementar las herramientas necesarias para mitigarlos.

Hoy la mayoría de las organizaciones tiene a sus empleados trabajando desde sus hogares, hiperconectados y accediendo a los sistemas de forma remota. Este contexto es propicio para que el ciberdelito crezca y ponga en riesgo a aquellas empresas que no lograron tomar todos los recaudos necesarios.

Vemos que las empresas que más entienden los procesos de transformación digital son las que se anticipan a las tendencias y se preparan para enfrentar los riesgos estratégicos a los que se pueden ver expuestos. En Argentina, hay muchas empresas que miran los riesgos estratégicos de su negocio y esto se puede ver de manera muy concreta en que, en los últimos meses, hubo un aumento del 200% en las solicitudes de esta cobertura.

—DI LORENZO – FEDPAT: Claramente, las consultas han ido en aumento por la mayor presencia en los medios de aquellos casos más resonantes. Siempre hubo casos, pero hoy en día son cada vez más cercanos al entorno del ciudadano común.

Las grandes empresas y organismos públicos son los más asediados, pero cada vez es más frecuente conocer casos en pequeñas y medianas empresas, incluso en particulares quienes sufrieron graves consecuencias patrimoniales.

La realidad en la que vivimos y en la cual en un muy corto período de tiempo muchos trabajos debieron reorganizarse para migrar al sistema remoto, provocó inconvenientes en la adecuación de los sistemas de seguridad o respaldo necesarios, y se potenciaron los riesgos de ciber-ataques.

JUAN RAMALLO SEGUROS SURA

“En los últimos meses, hubo un aumento del 200% en las solicitudes de nuestra cobertura de riesgos cibernéticos”

La mayor exposición se da a nivel individuos, no tanto en empresas que poseen equipos especializados en seguridad informática, y los ciberseguros en ese sentido han sabido responder por ejemplo con las coberturas de robo de identidad virtual y sus consecuencias patrimoniales como ser la obtención de dinero o crédito, la obtención de una línea de crédito y/o una cuenta bancaria, la compra o arrendamiento de bienes y servicios, etc.

—¿Qué coberturas ofrecen, para quiénes y cuál es el target que más ha entendido la necesidad de estar cubiertos?

—RAMALLO – SURA: Nuestra cobertura contra riesgos cibernéticos cubre el daño propio, como la recuperación de información digital, la interrupción de actividad empresarial, la extorsión cibernética, las transacciones bancarias fraudulentas y los gastos para proteger su reputación; también los daños a ter-

ceros, como la responsabilidad por violación de información confidencial o datos personales, la responsabilidad por software malicioso o virus informático, la publicación en medios digitales y los gastos judiciales y de defensa; y el manejo de crisis, que incluye gastos forenses, de defensa y autoridades administrativas, y los gastos sin previa autorización.

Hoy por hoy, nos especializamos principalmente en pequeñas y medianas empresas. Estas son una parte importante de la infraestructura económica y cibernética en el país. Sin embargo, para algunas, la seguridad de la información, sistemas y redes no es su principal prioridad. Esto se debe a que generalmente no cuentan con los recursos para invertir en seguridad de la información como sí sucede en las empresas más grandes, lo que las hace más vulnerables a los ciberdelincuentes. Es aquí donde nace la importancia de respaldarlas, brindándoles algunas garantías para que su trabajo se desarrolle correctamente. Si bien el producto tiene una fuerte demanda por parte de las PyMEs, también brindamos cobertura a grandes empresas y a individuos.

SANTIAGO DI LORENZO
FEDERACIÓN PATRONAL SEGUROS

"Las grandes empresas y organismos públicos son los más asediados, pero cada vez son más frecuentes los casos de PyMEs y particulares que sufrieron graves consecuencias patrimoniales"

—DI LORENZO – FEDPAT: El plan de coberturas es muy amplio, tanto en lo referido a los daños propios que sufre el asegurado como así también los daños hacia terceras personas como consecuencia de una violación de seguridad de datos o incidente cibernético

En cuanto a los daños propios, un ejemplo claro de un hecho cubierto es la violación de la seguridad que resulta en la pérdida, o en la restricción de acceso a datos personales o información confidencial, para lo cual la aseguradora pondrá a disposición del asegurado un experto para investigar, reportar, restaurar sus datos e incluso proteger la reputación de la empresa damnificada. También se cubre la amenaza por un tercero de causar un incidente cibernético (extorsión cibernética) o pérdida de dinero del asegurado con motivo de una transferencia electrónica no autorizada (ciber crimen).

Respecto de los reclamos de terceros, pueden ser a consecuencia de la violación de datos relacionados con información comercial sensible o datos personales de los mismos, incluso si esto sucede en un sistema informático de un tercero con motivo de un acto informático doloso en el sistema del asegurado.

La póliza, en todos los casos, contempla gastos de defensa, incluyendo los gastos para afrontar la contratación de un perito forense con el fin de investigar una violación presunta. Nuestras condiciones de póliza pueden aplicarse tanto a PyMEs como así también a Grandes Empresas, es el principal público objetivo y quienes realizan la mayor cantidad de consultas. Esto no quita que el día de mañana puedan ser utilizadas para viviendas particulares o individuos.

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

Assekuransa
COMPAÑÍA DE SEGUROS

JUAN RAMALLO
SEGUROS SURA

"La transformación digital y los sistemas remotos seguirán estando presentes, por lo que los ataques de ciberseguridad seguirán poniendo el foco en este tipo de usos"

—No solo es importante tener cobertura contra ataques cibernéticos, sino prevenir los mismos. ¿Uds. trabajan también en esa línea?

—RAMALLO – SURA: Nos definimos como una compañía especializada en seguros, tendencias y riesgos que busca brindar competitividad y bienestar a las personas y empresas. Trabajamos sobre los riesgos estratégicos, generando soluciones integrales con productos que otorgan a los negocios la capacidad de anticiparse a una tendencia, de reaccionar y de adaptarse a ella. Lo hacemos a través de nuestro Observatorio de Tendencias que monitorea los cambios y nuevos comportamientos de la sociedad mediante procesos sistemáticos de recolección de información.

A su vez, y para fomentar la prevención de estos delitos, a finales de noviembre del 2020 firmamos un acuerdo con Kaspersky, empresa líder en ciberseguridad, a través del cual todas las PyMEs titulares de nuestras pólizas de seguro contra riesgos cibernéticos reciben una licencia anual de Kaspersky Small Office Security de forma totalmente gratuita.

—DI LORENZO – FEDPAT: Resulta difícil muchas veces que los destinatarios de las acciones de prevención acepten como una necesidad el estar atentos y protegidos en todo momento. Para lograr transparentar esta realidad y poder prevenir, la información es la mejor herramienta y en esa línea trabajamos, capacitando y buscando promover la conciencia aseguradora.

Nos encontramos trabajando en la estructura adecuada para concientizar respecto al producto, lo cual implica capacitación a nuestro canal de ventas, y apoyo a través de un servicio especial para quien contrate el seguro durante su vigencia como así también ante un siniestro.

—Los PAS consultan mucho sobre estas coberturas, ¿cómo viene siendo su inserción y qué deben tener en cuenta para trabajar en este riesgo?

—RAMALLO – SURA: Buscamos acompañar a todo nuestro ecosistema para estar preparados y afrontar este contexto incierto con información, herramientas y productos innovadores. Pensando en nuestros Productores Asesores de Seguros, quienes tienen un rol fundamental en la propuesta de valor que ofrecemos como compañía, continuamos trabajando en el desarrollo de las competencias para potenciar su trabajo, ya que somos conscientes de la importancia que reviste dotar de capacidades al talento humano.

Respondiendo a esto, hace ya unos años que creamos Academia SURA, un espacio de encuentro y transferencia de conocimientos pensado para ayudar a potenciar el trabajo de los PAS y Brokers. Esta iniciativa busca mantener las puertas de la compañía abiertas y un diálogo activo con estos actores tan importantes para la industria, otorgándoles herramientas útiles e información indispensable para su trabajo respecto a las soluciones diseñadas.

—DI LORENZO – FEDPAT: La profesionalización es el mejor camino para trabajar en todos los riesgos. Estar formados y capacitados es el diferencial que le dará valor a su gestión y, más allá de concretar una cobertura puntual, le permitirá seguir vinculándose y ofreciendo más y mejores servicios con cada asegurado.

Los ciberriesgos no son la excepción, incluso por los términos y vocabularios involucrados requiere

BBVA
Seguros

Ampliar tus límites te asegura un futuro mejor

Conocé nuestros seguros
bbvaseguros.com.ar

Creando Oportunidades

Aseguradora: BBVA Seguros Argentina S.A. CUIT 30-50006423-0 Av. Leandro N. Alem 728/732 (C1001AAP) - C.A.B.A.

Nº de inscripción en SSN
0396

Atención al asegurado
0800-666-8400

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

SSN | SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

SANTIAGO DI LORENZO
FEDERACIÓN PATRONAL SEGUROS

“Estos eventos pueden afectar patrimonialmente a todo tipo de empresas, incluso en el caso de una PyME puede hasta comprometer su futuro”

de su especial atención y comprensión. En Argentina, cada vez resuena más el tema, pero no deja de ser un seguro nuevo que le va a costar penetrar en el mercado asegurador. Sin embargo, entiendo y creo que con el transcurso del tiempo su comercialización irá aumentando. La necesidad es clara y el esfuerzo debe estar ahora en informar y asesorar.

—¿Trabajarán sobre coberturas más amplias? ¿Qué rol creen que tendrá este tipo de coberturas a futuro, sobre todo pensando en la post pandemia?

—RAMALLO – SURA: Durante la pandemia, y debido a la aceleración de la transformación digital, la cobertura de riesgos cibernéticos cobró una mayor relevancia para los asegurados y creemos que esto seguirá siendo así en el futuro. Nosotros buscamos brindar un ecosistema digital seguro, por lo que estamos constantemente trabajando para que responda a las próximas necesidades de nuestros clientes. Un contexto tan dinámico como el actual hace que debamos estar actualizándonos constantemente y observando nuestro entorno.

La transformación digital seguirá estando presente, continuará utilizándose intensamente internet y los sistemas de forma remota, por lo que los ataques de ciberseguridad seguirán poniendo foco en este tipo de usos.

—DI LORENZO – FEDPAT: Muchas empresas quizás conozcan el seguro, pero hoy no lo consideran una prioridad. Seguramente el tiempo y la experiencia que vayan teniendo los posibles asegurados, y por ende el mercado asegurador en su conjunto, permita visibilizar esta cobertura y transformarla en un seguro indispensable para que cualquier clase de empresa pueda desarrollar tranquilamente su actividad.

Se tiene que entender que hoy en día las empresas apoyan su estructura financiera, comercial y administrativa en internet, y a través de ésta circula información tanto interna como externa de la empresa (clientes, proveedores, etc.). Estos datos, bien llamados información digital, deben ser considerados como un activo relevante en el porvenir de la compañía, de lo contrario no se está teniendo en cuenta el riesgo que implica el uso de esta tecnología. Internet permite múltiples beneficios, pero también trae aparejados riesgos, y la conectividad actual que lleva a cabo una empresa hace que la misma esté constantemente bajo amenaza de un evento cibernético.

Estos eventos pueden afectar patrimonialmente a todo tipo de empresas, incluso en el caso de una PyME puede hasta comprometer su futuro. El Covid-19 y la post pandemia no hay dudas que dejarán un terreno fértil para fomentar este tipo de coberturas, los avances en las formas con que nos relacionamos con la tecnología en estos meses han salido de toda dimensión esperada y los ciberriesgos pasaron de la ficción a la realidad. Lo mismo debemos comprender con las coberturas que dan respuesta a esta nueva realidad.

Berkley Argentina ART
a Berkley Company

Berkley Argentina Seguros
a Berkley Company

Nº de inscripción en la SSN
0221

Atención al asegurado
0800-666-8400

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

SSN | SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

MIRADA DE BROKER

Seguridad cibernética: Todos estamos expuestos

Por MARCELO RODRÍGUEZ VALENTINI

CEO de RiskGroup Argentina

Justo cuando estoy recopilando información para este artículo, tropiezo con un sitio web donde puedo recolectar datos, pero me pide una autorización que, displicentemente, doy. Silenciosamente un *"malware"* penetra y afecta un ejecutable de mi sistema operativo y mi PC no solo ya no se conecta con wi-fi, sino que pide reiniciarse.

El problema me demandó dos días de limpieza y reinstalación de programas, pero lo peor, me inutilizó todos los accesos a mi cuenta bancaria. Eso tomó otros cinco días. Es decir, una semana completa de trabajo perdido. Uno puede culpar a su propia torpeza, pero la realidad es que TODOS ESTAMOS EXPUESTOS.

Un matutino local publicó un estudio que señala que Argentina está entre los países donde más mensajes *phishing* se reciben. Está en el puesto 7° de un ranking que encabeza Brasil. El trabajo, realizado por *Kaspersky Software*, señala que la mayoría de los ataques fueron desde páginas fraudulentas de bancos (24,1%), de pago (13,9%) y de compras online (9,4%).

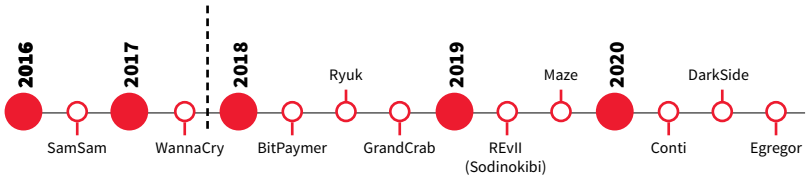
Las autoridades en todo el mundo están buscando aumentar la transparencia y confiabilidad para las transacciones digitales. Los reguladores están cada vez imponiendo procedimientos más estrictos y, sobre todo, requiriendo que se reporten las violaciones cibernéticas, incluyendo grandes penalidades por infringir las leyes sobre los datos personales y generando políticas públicas para asegurar el entorno tecnológico nacional.

De hecho, 93% de las PyMEs de EE.UU. han reportado algún tipo de incidente y la mayoría ha indicado que perdieron dinero. El 31% ha sufrido pérdidas de reputación, con pérdidas en los resul-

"Los ataques cibernéticos a infraestructura crítica han evolucionado en los últimos años, desde identificar sitios y robar información hasta desactivar la red eléctrica de un país"

CALEDONIA
SEGUROS
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 mayor servicio de atención y respuesta inmediata.
Línea de atención al cliente
(011) 5252.1010
www.caledoniaseguros.com.ar
SSN
SUPERINTENDENCIA DE
SEGUROS DE LA NACIÓN

RANSOMWARE A TRAVÉS DE LOS AÑOS



"Es necesario plantearse un perfil de riesgo cibernético con distintos enfoques de gestión y diferentes estrategias de mitigación"

tados o negocios. Un 50% reportó una interrupción del servicio que afectó su posibilidad de operar. No obstante ello, sólo un 3% reportó estar asegurado contra ciber-ataques.

PUNTO DE INFLEXIÓN

En RiskGroup Argentina insistimos que uno tiende a pensar que las violaciones cibernéticas solo afectan empresas de consumo y financieras, pero basta remontarse a diciembre del 2016, cuando piratas informáticos atacaron con éxito una subestación eléctrica en Ucrania, lo que dejó a parte de la ciudad sin electricidad, para mostrar lo contrario. El incidente no puede considerarse catastrófico, pero los investigadores de seguridad ahora creen

Una falla dejó sin protección datos clave de 115 mil argentinos

que ese ataque fue un simulacro. Según ellos, se probó que un malware es una herramienta adaptable y escalable. El tema ya cobra, entonces, una magnitud aún más preocupante.

Si el *"WannaCry"* paralizó el 85% de los sistemas de Telefónica y grandes Hospitales del Reino Unido en junio del 2017, otros ciberataques golpearon en forma simultánea a empresas y servicios públicos en Ucrania y Rusia, propagándose luego a otros países, repitiendo el mecanismo del ataque extorsivo y afectando a empresas de Italia, Polonia, Alemania, Francia y Estados Unidos. Esto alcanzó inclusive algunas firmas que operan en Argentina, Chile, Colombia y México. Entre ellas, la marítima danesa Maersk y el laboratorio farmacéutico Merck. *"WannaCry"* cambió la modalidad de ataques e hizo masiva su escala y los rescates devinieron en millonarios. Hay un punto de inflexión antes y después de estos eventos.

Ese *malware* está diseñado especialmente para interrumpir el funcionamiento de la infraestructura crítica. Sobre-utiliza la funcionalidad del sistema y apaga el flujo de operación. No existe una defensa, una vez que entró, sencillamente funciona. Debemos evitar que entre, esa es la clave, porque no existe un límite técnico para su escalabilidad.

Durante los últimos años, los ataques cibernéticos a infraestructura crítica han evolucionado, desde identificar sitios y robar información hasta desactivar la red eléctrica de un país. Como resultado, los ataques que causan apagones podrían realizarse de forma más rápida, con menos esfuerzo y menos personas. Los expertos tienen opiniones diferentes respecto de la amenaza de un ataque cibernético a infraestructuras críticas, pero gran parte del desacuerdo no se enfoca tanto en la posibilidad del ataque como en su momento, su dimensión y la magnitud del daño o trastorno.

Según una encuesta realizada en la conferencia *BlackHat* en EE.UU., sólo el 26% confía en que el gobierno y las fuerzas de defensa están actualmente equipados y capacitados para responder de forma adecuada. ¿Y por casa cómo andamos?

Un buen programa de Administración de Riesgos debe actuar desde el supuesto que no se puede prevenir un ataque, pero sí se pueden establecer pautas y procedimientos centrados en reducir la interrupción de los sistemas y procesos más críticos en el menor tiempo posible. Este programa implica perfeccionar los planes de continuidad del negocio, la gestión de crisis y las comunicaciones para responder tanto a los clientes como a los socios de la industria y el gobierno.

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

COLÓN
COMPAÑÍA DE SEGUROS

COLÓN ASISTENCIAS

Nº de inscripción en SSN
0000

Atención al asegurado
0800-000-0000

Organismo de control

www.argentina.gob.ar/ssn

SSN | SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

NADIE ESTÁ EXENTO

Las mejores prácticas genéricas de TI no son suficientes. Estos eventos realmente requieren una educación especializada. Al igual que otros sectores, las empresas de energía enfrentan los desafíos de carecer de personal. Entre esas limitaciones, incluyen también la cada vez mayor dependencia de contratistas y menos empleados con el conocimiento en estos eventos únicos. Para fortalecer al personal existente, la empresa debe dedicar mucha mayor atención a los riesgos planteados por las personas con información privilegiada, educando al personal sobre las mejores prácticas.

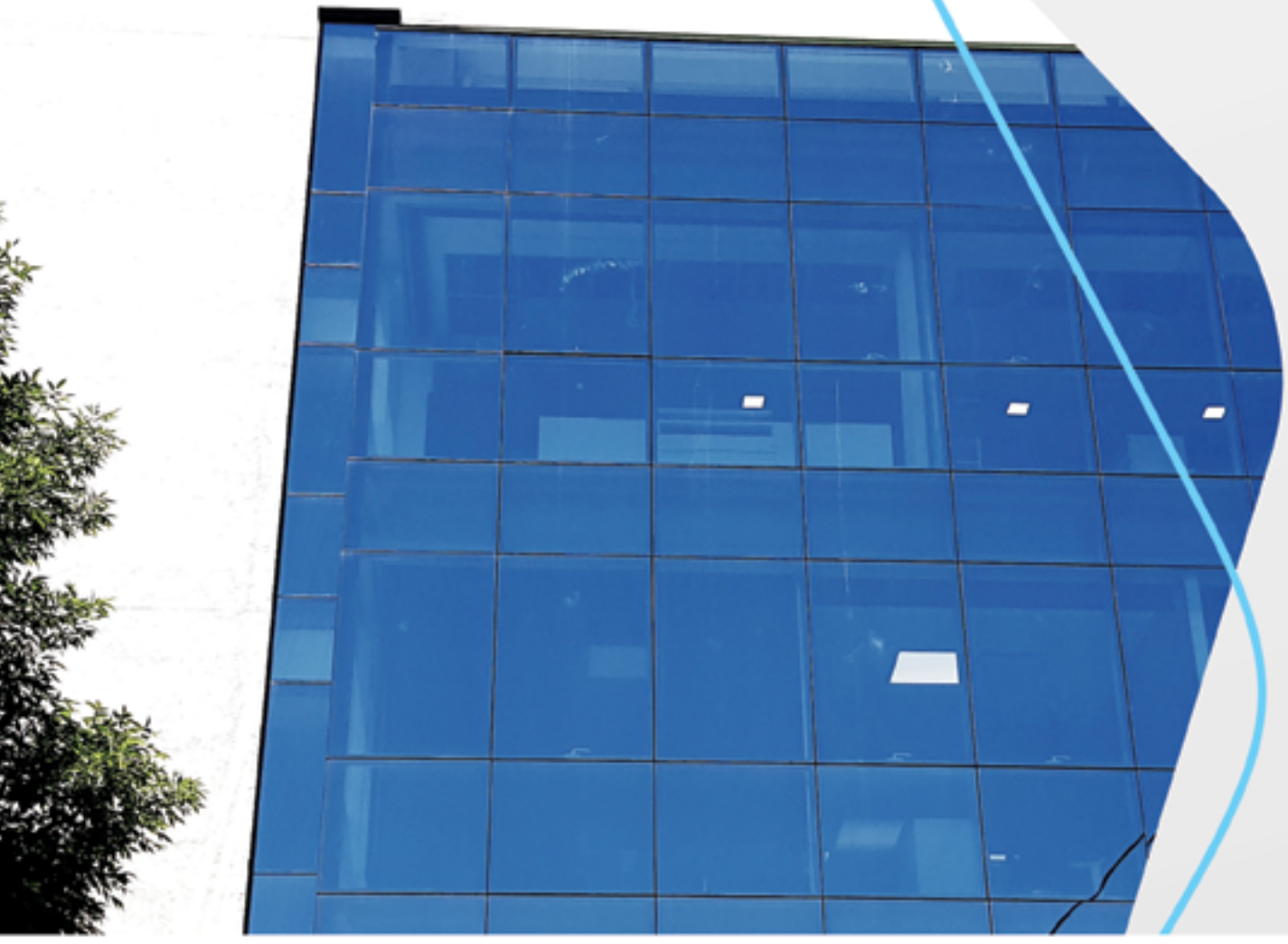
Es necesario, entonces, plantearse un perfil de riesgo cibernético con distintos enfoques de gestión y diferentes estrategias de mitigación. Lo ideal sería que las entidades realicen un simulacro para analizar sus efectos y asegurar una respuesta más rápida, efectiva y confiable, además del restablecimiento de las operaciones.

SI EMPARCHA SUS SISTEMAS, EMPARCHE SUS SEGURO

Nosotros en RiskGroup Argentina insistimos en que una empresa debe tomar los recaudos necesarios, actualizar sus equipos y aplicar protocolos de mayor seguridad cibernética a su vez que los seguros que cubren las operaciones, la cuenta de resultados y los productos suministrados también deben actualizarse. Faltan muchos eventos para que se consolide la legislación local por lo que es necesario estar bien asesorado para estar bien asegurado.

COOPERACION SEGUROS

Hoy como siempre, hoy más que nunca.



MIRADA DE PRODUCTORA

La pandemia, el teletrabajo y el consecuente incremento del ciberdelito

Por MARCELA PAULA CURI

Organizadora y Productora de Seguros.
Ble Insurance Broker.
Especialista en seguros cibernéticos.

El aumento indiscutido del teletrabajo durante el aislamiento obligatorio ha conducido de manera inadvertida al incremento del ciberdelito. La proliferación de aplicaciones basadas en la nube ha facilitado la explotación de las vulnerabilidades en las redes y es por ello que el trabajo remoto debe hacerse de manera tal que no se pase por alto la seguridad informática de las empresas.

Según un reciente artículo de Kris Lovejoy, *EY Global Advisory Cybersecurity Leader*, la prisa por trabajar a distancia y la sensación general de pánico que ha desencadenado el Covid-19 ha abierto la puerta a una amplia gama de riesgos adicionales de ciberseguridad que, sobre todo las empresas familiares, deben atender urgentemente.

La pandemia ha hecho más urgente que nunca que estas empresas desarrollen estructuras de control que generen una postura protectora y estén preparadas para responder.

El aumento del robo de datos que se llevan a cabo con fines de extorsión, con ataques de rescate que tratan de dañar la marca de una empresa, se han dirigido a organizaciones que se consideran bajo una tensión relacionada con la pandemia.

Estos aprovechan los agujeros de seguridad cibernética causados por el teletrabajo generalizado.

Los contenidos maliciosos se han incrementado significativamente, como así también los intentos de comprometer el correo electrónico empresarial relacionados con la pandemia.

En estos últimos años, las empresas en Argentina se encuentran cada vez más expuestas a sufrir ataques cibernéticos. Esto compromete seriamente la seguridad de información y de datos personales.

“La pandemia ha hecho más urgente que nunca que las empresas desarrollen estructuras de control que generen una postura protectora y estén preparadas para responder”

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

Palabras como “spam”, “cryptojaking”, “bots”, “malware” o “ransomware”, son cada vez más comunes y refieren a distintos tipos de delitos informáticos que cotidianamente ocurren en todo el mundo.

En 2019, nuestro país ocupó el cuarto lugar en ataques cibernéticos en la región, según un informe de Symantec, una de las empresas más importantes a nivel mundial de desarrollo de software.

En nuestro país, se destacan compañías de seguros que han desarrollado productos de protección o ciberseguros. Sura, con una apuesta fuerte al mercado, realiza la suscripción del riesgo en forma automática y amena para individuos, PyMEs y grandes empresas. Chubb lo realiza evaluando cada negocio. Meridional brinda también este producto de amparo a empresas. Y Federación Patronal es una de las últimas aseguradoras que se sumó al desarrollo y comercialización de este tipo de riesgos.

Todas ellas, actúan frente a eventos de seguridad cibernética como: ataques cibernéticos, transmisión de virus, manejo inapropiado de la información en redes sociales y publicación de contenidos electrónicos, falla en sistemas de información, violación de datos personales o información confidencial, virus “ransomware” (secuestro de datos) cubriendo tanto la responsabilidad frente a terceros, como las pérdidas propias por actos maliciosos o por fallas en la gestión.

Sin dudas, un segmento que tiene todo por crecer, con un potencial inimaginable y una necesidad creciente para empresas e individuos, en un mundo cada vez más digital, hiperconectado y expuesto a todo tipo de ataques cibernéticos.

Consultá con tu
PRODUCTOR ASESOR DE SEGUROS

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
SSN | SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

ALFONSO JOULIA DE SAINT CYR

Más de seis décadas marcadas por el amor a la docencia y el compromiso con la capacitación

Toda una vida dedicada al seguro, a la docencia y a la profesionalización del Productor Asesor de Seguros. Alfonso Joulia de Saint Cyr, a sus 85 años, conversó con *SEGUROS* sobre las principales vivencias que atravesó en sus 64 años de trabajo en el mercado asegurador. Hace pocos meses se jubiló de la actividad, tras participar activamente en la Asociación Argentina de Productores Asesores de Seguros (AAPAS).

Vale destacar que su primera experiencia dentro del sector fue en la empresa Mac Donald Seguros Comercial Colectiva de Productores de Seguros, organización a la que se sumó un 14 de agosto de 1956 como auxiliar administrativo. Ahí, realizó tareas técnico-comerciales hasta su egreso, a mediados de octubre de 1958. Y menos de un año después se incorporó a J.V. Reddel & Co. como auxiliar. Allí, desempeñó tareas técnico-comerciales, principalmente en contacto con los grandes asegurados.

—¿En qué año conoces a AAPAS y por qué te sumaste a la Asociación?

—Conocí a la organización en 1959. Un año después me asocié a ella y durante la primera asamblea anual de 1960 me eligieron para formar parte del Consejo Directivo. Dada mi especialidad en los aspectos técnicos, en el Consejo Directivo colaboré en la capacitación y estructura de lo que en el futuro sería la Escuela de Capacitación para los Productores Asesores de Seguros de AAPAS, en la cual durante los últimos años de mi actividad profesional tuve la satisfacción de actuar como docente.

—Tras tantos años, ¿qué te llevas y que te dejó tu paso por AAPAS?

—Los últimos años de mi actuación en AAPAS fueron como Profesor de su Escuela de Capacitación y como Coordinador de la Comisión Técnica, en los que considero que se desarrollaron importantes tareas por el cúmulo de modificaciones que introdujo la Superintendencia de Seguros de la Nación y por los cambios de actualización producidos en el mercado asegurador.

—¿Cuáles son los dirigentes con los que más te has relacionado y más recordás?

—Recuerdo con mucho afecto a los integrantes de la Comisión Directiva de AAPAS con los que tuve la oportunidad de compartir cuando fui designado como vocal en 1960. Especialmente, a su presidente Daniel Gómez, a Enrique Colombo, a German Levy, a Carlos Pollitzer y a Alfredo Triulzi.

Años más tarde, tuve mucho contacto con el entonces presidente de AAPAS, Eugenio Malvino, con quien desarrollamos una importante tarea de capacitación de los Productores de Seguros en todo el país. Y mantuve una excelente y cordial relación con los últimos tres presidentes de AAPAS, Manuel Lamas, Marcelo Garasini y Roberto Saba.

— ¿Qué crees que fue lo que más aportaste en AAPAS pensando en la capacitación y profesionalización del PAS?

—Aprovechando mi experiencia como docente, volqué mis conocimientos en la formación profesional del Productor Asesor de Seguros, que a través de los años se volvieron más exigentes por parte de la autoridad de control.

¿Qué funciones fuiste ejerciendo a lo largo de tu carrera?

—Mis primeros años en el mercado asegurador fueron participando como Productor Asesor de Seguros y, posteriormente, ingresé a una compañía (en la sucursal Buenos Aires de El Comercio de Córdoba) donde continué mi carrera profesional hasta mi jubilación, en 1999.

Mi actuación en compañías de seguros fue en cuatro empresas. De 1962 a 1969, trabajé en El Comercio de Córdoba como Jefe de Sección. Entre 1969 y 1983, formé parte de Providencia Seguros, donde llegué a ser Gerente General. Luego, fueron cuatro años en Boston Seguros también como Gerente General. De 1988 a 1991 formé parte de La República Compañía de Seguros de Retiro, donde a mi egreso, era Director Suplente. Y, finalmente, de 1991 a 1997, trabajé en Inca Compañía de Seguros, donde llegué a ser Gerente Consultor de Presidencia.

Otra función que desarrollé en la actividad aseguradora fue actuar como Perito Judicial. Estoy inscripto bajo el Código Nº 424 en el Poder Judicial de la Capital Federal en los Fueros Civil, Civil y Comercial Federal, Comercial, Contencioso Administrativo Federal y Seguridad Social.

—¿Tuviste la oportunidad de integrar alguna cámara del sector?

—Así es. Formé parte de varias cámaras de aseguradores, entre ellas la de Vida, Retiro y la de Riesgos Varios, que presidí durante 4 años. También integré Comisiones de Trabajo con la Superintendencia de Seguros sobre determinados aspectos técnicos de coberturas, como la tarifa de seguros de Robo y Riesgos Similares, el seguro de derrumbe y otros.

—¿Y cómo fue tu experiencia docente?

—En la docencia, los principales logros los obtuve en la Universidad Argentina de la Empresa (UADE). Terminé mis estudios en diciembre de 1968, en marzo del año siguiente presté juramento y me entregaron el Título Profesional Habilitante. Y en mayo, me designaron Profesor Especial para el Seguro de Accidentes del Trabajo.

Posteriormente, en 1974, fui designado como Profesor Adjunto y concursé para acceder al cargo como titular en 1976. También trabajé como docente en otras instituciones, como la Escuela de Capacitación Aseguradora de la Asociación Argentina de Compañías de Seguros y la Asociación Argentina de Cooperativas y Mutualidades de Seguros.

—Y te fuiste capacitando fuertemente a lo largo de los años…

—Sí, entre otras formaciones recibidas hice cursos en el Instituto Perla Studi Assicurativi, de la Universidad de Trieste, en Italia, estudié en el Seminario Internacional del Seguro de París en la Federation Française des Societes d'Assurances (Francia) e hice el Curso de Defensa Nacional en el Ministerio de Defensa. También, tomé el curso de Derecho de Seguros en la Facultad de la UBA y, en l' Ecole Nationale d`Assurances Paris (Francia) estudié la prevention routiere París. Y, por último, tomé el curso de Gerencia de Seguros en Florida International University.

> "Me asocié a AAPAS en 1960 y durante la primera Asamblea Anual de ese año me eligieron para formar parte del Consejo Directivo"

BIO

- **Nombre:** Alfonso Joulia de Saint Cyr
- **Edad:** 85 años
- **Formación:** Licenciado en Organización y Técnica de Seguros (UADE)
- **Actualidad:** Jubilado de la actividad aseguradora y como docente universitario
- **Trayectoria en el mercado:** 64 años
- **Actuación en AAPAS:** 24 años (en dos etapas, de 1959 a 1962 y de 1999 a 2020)

> “Recuerdo con mucho afecto a los integrantes de la Comisión Directiva de AAPAS con los que tuve la oportunidad de compartir cuando fui designado como vocal en 1960”

—¿Cómo te sentís en esta etapa, ya alejado de la vida laboral?

—Lamentablemente, el deterioro en mi salud me obligó a dejar toda tarea de docencia, la que estuve desarrollando hasta hace prácticamente un año y en la que tuve la mayor cantidad de satisfacciones en mi vida profesional.

—¿Qué sugerencias le darías a los PAS nóveles y a los jóvenes directivos de cara a lo que se viene, en este contexto incierto y de nuevos riesgos?

—El futuro de la prevención y de la protección será cada vez más incierto por la aparición de nuevos riesgos que no imaginábamos. En los últimos años, se han convertido en los riesgos de mayor expectativa catastrófica los ciberriesgos y los fenómenos climatológicos. En ellos se está trabajando en todo el mundo para atenuar las pérdidas millonarios que están generando los daños que se producen.

Creo que esos son los desafíos actuales a los que enfrentan los aseguradores y los Productores Asesores de Seguros deben tener un acabado conocimiento para adecuar las coberturas de sus asegurados a las importantes pérdidas que generarán.

En los próximos años veremos aparecer nuevos riesgos que hoy desconocemos y que tendrán la característica de afectar globalmente a todo el planeta con pérdidas catastróficas. Los aseguradores deberán encontrar las herramientas técnicas para absorber esas pérdidas y los Productores de Seguros deberán ilustrar a sus asegurados de todo tipo y tamaño para protegerse debidamente.

RECUERDO

En mayo de 2018 en Rodizio de Puerto Madero, AAPAS agasajó a Alfonso Jouliá de Saint Cyr, quien en ese entonces cumplía más de 60 años en la actividad aseguradora. En el encuentro, se le hizo entrega de un Testimonio Institucional, tras lo cual se compartió un almuerzo de camaradería para homenajearlo. Marcelo Garasini –en ese entonces presidente de AAPAS- fue uno de los oradores que dedicó unas palabras al agasajado. Y el propio Jouliá de Saint Cyr mostró su agradecimiento con un breve discurso.

Garasini destacó el importantísimo aporte de Jouliá de Saint Cyr, al transferirles conocimientos a los Productores Asesores de Seguros y a la Asociación, “ya que es una característica de la bondad el transmitir lo que uno sabe a las futuras generaciones”.

Más Herramientas. Mejor Servicio

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

FEDERACION PATRONAL
SEGUROS S.A.

www.fedpat.com.ar

Nº de inscripción en SSN
726

Atención al asegurado
0800-666-8400

Organismo de control

www.argentina.gob.ar/ssn

SSN | SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

UNA EMPRESA SEPTUAGENARIA

Con sede en Tucumán, más de 70 años asegurando el NOA

AVAL Productores Asesores de Seguros trabaja junto a más de 50 Productores Asesores de Seguros en el Noroeste argentino. Su presidente, Felipe Rosemberg, destaca la capacidad de supervivencia como una característica de la organización que festejó sus siete décadas en plena pandemia. Ahora, se preparan para seguir creciendo con un fuerte acento en la pata tecnológica.

La pandemia afectó fuertemente la economía nacional en general y golpeó particularmente al interior del país. Tal es el caso de Tucumán, donde la actividad económica cayó cerca de un 10% en el primer semestre del 2020. A esta situación se sumó el hecho de que es el territorio provincial con mayor presión impositiva del país y que cuenta con un 45% de empleo informal (por encima del promedio nacional, que es del 35%). Los únicos sectores que no vieron afectada su actividad han sido los más

EXPERTISE

Rosemberg fue presidente y Socio Fundador de la Asociación Tucumana de Productores Asesores de Seguros (ATPAS), miembro del Consejo de Administración y expresidente del Banco Noar Cooperativo Ltdo., expresidente del Consejo Escolar de la Escuela Integral Hebrea Independencia, miembro de la Comisión de Impuestos de la Federación Económica de Tucumán.

"En pandemia, crecimos en clientes y contratos vigentes en Autos y ART, pero los niveles de primas fueron inferiores a la inflación por la alta competencia tarifaria"

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

Gestión Seguros

www.segurosgestion.com.ar
info@segurosgestion.com.ar
(+54) 11 5254-4009

Nº de inscripción en SSN
0887

Atención al asegurado
0800-666-6020

Organismo de control
www.argentinosgobierno.com

SSN | SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

El equipo de AVAL, a pleno, con más de 25 empleados.

fuertes de la provincia, como lo son el azucarero y el citrícola, que incluso experimentaron cierto nivel de crecimiento a pesar del entorno adverso.

INCIPIENTE RECUPERACIÓN ECONÓMICA

Felipe Rosemberg, director y presidente de AVAL Productores Asesores de Seguros, una organización tucumana que nuclea a más de 50 PAS, comenta en diálogo con SEGUROS que, dado el contexto de crisis generalizada, "no sorprendió la caída sistemática de los pequeños negocios y PyMEs que se dio hasta agosto de 2020". Recién en el último trimestre del año pasado, a su juicio, se notó un leve repunte de la actividad.

En lo que respecta al mercado asegurador en general, Rosemberg describe que, durante la etapa de aislamiento y también en la de distanciamiento, las compañías redujeron su atención presencial y, en algunos casos, debieron lidiar con cambios importantes en su metodología de trabajo. Asimismo, señala que si bien la reducción en la circulación que impuso el ASPO hizo que los indicadores siniestrales mejoraran, conllevó a que la cobranza de las primas se vea afectada, tanto por los asegurados que no se encontraban adheridos a medios de pago electrónicos como a la caída de coberturas por la necesidad de priorizar otros gastos ante el parate de la actividad económica en general.

Imagen de sus oficinas en la ciudad de Tucumán.

EL CASO DE AVAL ANTE LA PANDEMIA

Respecto a la experiencia de AVAL Productores Asesores de Seguros durante la crisis sanitaria, Rosemberg hace una especial mención a la fuerte competencia tarifaria que se siguió observando en el ramo Automotor y Riesgos del Trabajo. "Nuestra empresa creció en ambos riesgos en cantidad de clientes y contratos vigentes, pero los niveles de primas fueron inferiores a la inflación anual y ese es el resultado de un mercado con oferta excesiva que no contempla los permanentes quebrantos en el resultado técnico", advierte.

En tanto, a nivel operativo, revela que su organización no sufrió por el cambio en la modalidad, que pasó de presencial al Home Office en un primer momento y, posteriormente, se fue dando la posibilidad de que la mitad del personal empezara a acudir a las oficinas con un sistema de rotación semanal.

"Si bien en la actualidad estamos trabajando todos de manera presencial, durante el tiempo que no pudimos hacerlo, logramos evitar que se resintiera el contacto con el cliente y pudimos brindar nuestros servicios al nivel al que estamos acostum-

Un broker para crecer

GRUPO
TMG
Asesores de Seguros

Seguinos en redes

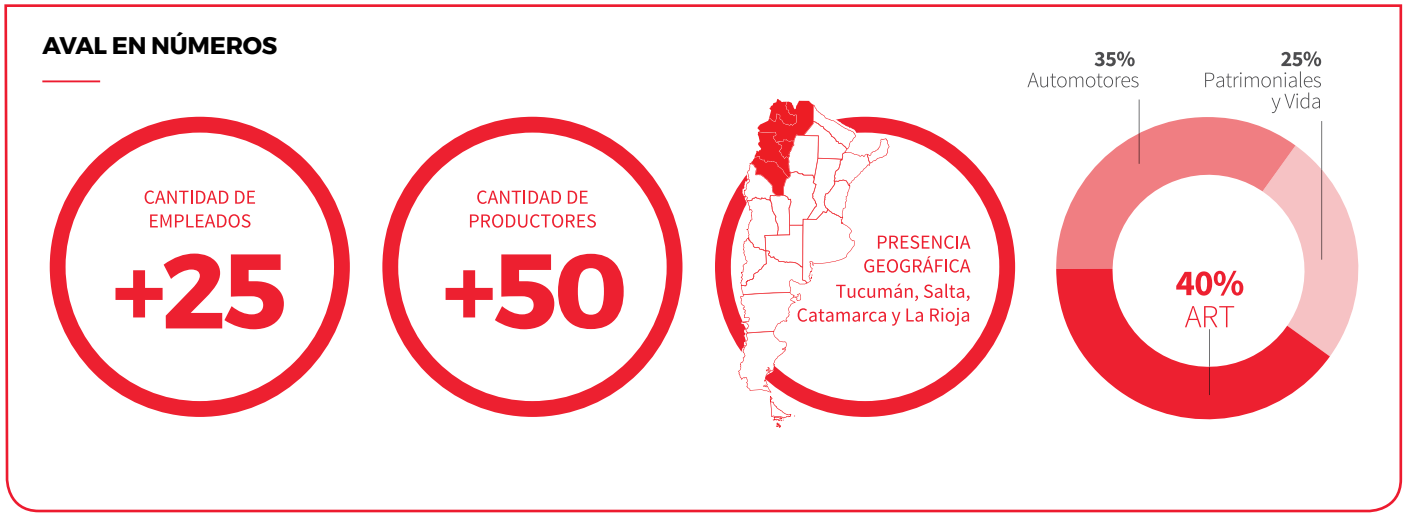
ORGANIZACIÓN Grupo TMG Asesores de Seguros
Florida 165 5° piso Of. 540 - Galería Güemes
Edificio San Martín (1005) - CABA
Teléfono: 4331-6955 / 6951 - www.grupotmg.com.ar
administracion@grupotmg.com.ar

Nº de inscripción en SSN
1138

Atención al asegurado
0800-666-8400

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

SSN | SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN



"Si bien la tecnología permite nuevas posibilidades, la presencia física siempre será un diferencial, especialmente en lo que respecta a la atención de siniestros"

brados", celebra el directivo que cuenta con más de 50 años de experiencia en seguros.

LAS CLAVES PARA SEGUIR CUMPLIENDO AÑOS

Durante la pandemia, la empresa que dirige -que nació en 1950 con otra denominación-, cumplió ni más ni menos que 70 años. Rosemberg realiza un balance de estas siete décadas y asegura que "Argentina se caracterizó siempre por la falta de una estrategia país a largo plazo, lo cual inevitablemente se traslada a todas las actividades, desde la producción a los servicios". Así, aconseja que para sobrevivir en este entorno de incertidumbre, la mejor estrategia es concentrarse en las fortalezas internas, buscando siempre agregar valor al cliente comprendiendo las particularidades e idiosincrasia de la región en la que se opera, en su caso, el Noroeste argentino (NOA).

Además, destaca que fue clave "la capacidad de la empresa de innovar y reinventarse a través de los años, con la adopción de nuevas tecnologías, procedimientos y controles que nos han permitido ser más ágiles, sin sacrificar la calidad de nuestro servicio".

El ejecutivo, que se formó como Ingeniero en Electrónica, afirma que la tecnología es transversal a todas las áreas, desde las aseguradoras, pasando por las organizaciones y los Productores de Seguros. "Desde el punto de vista de las organizaciones, permite implementar esquemas de administración centralizada gracias a la integración con múltiples aseguradoras. En tanto, desde el punto de vista del PAS, permite mayor autonomía para operar, cotizando y emitiendo diferentes riesgos en tiempo real", detalla.

Comprometida con este concepto, AVAL cuenta con un multicotizador online (TeLoAseguro), una app y portal de autogestión móvil (Mi Aval), que puede ser utilizado por clientes y Productores, y diversos proyectos internos (CRM Ventas, CRM Siniestros) para la gestión del negocio. "Si bien aún no aplicamos Inteligencia Artificial y Big Data, algunas de las herramientas que utilizamos son también aplicadas en estas áreas, lo cual creemos que allanará el camino para futuras incursiones", comenta.

Además, están desarrollando una plataforma que a partir de los datos cargados en el software de gestión de cartera, permitirá elaborar diferentes indicadores de negocios.

Por último, destaca que su empresa es "una de las pocas organizaciones del NOA que cuenta con portal y app de autogestión para clientes, multicotizador online y las certificaciones IRAM-ISO9001:2015 y Marca Tucumán".

HDI SEGUROS

› Redes Sociales

¡También cubrimos las redes!

Seguínos en:

HDI Seguros Argentina

@HDISeguros

HDI Seguros Argentina

› Nuestros Canales Digitales 24/7

Sitio Corporativo
www.hdi.com.ar

Portal de Autogestión Productores
Portal de Autogestión Asegurados

Chat Bot vía Whatsapp
+54 9 11 3096 2743

HDI SEGUROS Check App
Sistema de Inspección de Automóviles y Embarcaciones de Placer

HDI SEGUROS Movil
Aplicativo para consulta Asegurados Autos

GET IT ON Google Play
Download on the App Store

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

TENDENCIAS Y LO QUE SE ESPERA DEL 2021

Según su visión, la tendencia hacia una atención mayormente remota es global y, si bien se vio acelerada por la pandemia, no está únicamente impulsada por este flagelo mundial. Y es que Rosemberg observa que, si bien las herramientas de IT permiten nuevas posibilidades de contacto y los asegurados valoran la posibilidad de realizar gestiones remotas para lograr una mejor administración de su tiempo, "la presencia física siempre será un diferencial, especialmente en lo que respecta a la atención de siniestros".

En este sentido, para él, el hecho de estar hace más de 70 años en Tucumán, distingue a esta empresa de origen familiar de sus competidores en el mercado local.

De cara al futuro, considera que 2021 será un año complicado tal como lo fue 2020, pero aclara que en este caso no se deberá a la pandemia, sino a las secuelas que viene dejando la misma en el país. "Estamos arrastrando un elevado nivel de déficit e inflación en los primeros meses del año. En ese contexto, somos poco optimistas en la recuperación del poder adquisitivo de la clase media y el empresario PyME", se sincera.

Para el sector, espera un mayor apoyo de las aseguradoras en los organizadores, que "son los que poseen una estructura apropiada para sustentar todo el trabajo administrativo que se viene delegando a los Productores". Por otra parte, cree que si bien hubo un avance importante, resulta necesaria una aceleración en la modernización tecnológica por parte de todos los actores. Para ampliar el universo asegurable y que el mercado asegurador logre avanzar en un mayor desarrollo.

informe
operadores de mercado
Periodismo Independiente
Seguros - Economía - Salud - Finanzas - Política - Negocios
Expandiendo Nuestro Horizonte
Avda. Pte. Roque Sáenz Peña 720, Piso 6, Dr. "E" y "F" (C1035AAP) Ciudad Autónoma de Buenos Aires, Argentina
Teléfax 4394-0018 (Líneas Rotativas) - www.informeoperadores.com.ar - @InformeOperador

¿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 o ingresá a www.integrityseguros.com.ar/ser-productor y solicitá tu alta.

INTĒGRITY SEGUROS

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

COMPETENCIA DESLEAL

Prácticas abusivas en la actividad aseguradora

Por JOSÉ MARÍA AMÉZAGA

Productor Asesor de Seguros.

El aumento indiscutido del teletrabajo durante el aislamiento obligatorio ha conducido de manera inadvertida al incremento del ciberdelito. La proliferación de aplicaciones basadas en la nube ha facilitado la explotación de las vulnerabilidades en las redes y es por ello que el trabajo remoto debe hacerse de manera tal que no se pase por alto la seguridad informática de las empresas.

Vuelvo sobre un tema al que me he referido en muchísimas oportunidades: la competencia desleal en la comercialización de seguros.

En este caso quiero referirme puntualmente a la forma tan alevosa de competencia de algunas entidades bancarias, que realmente ponen sobre el tapete una "falta de ética y de escrúpulos" que debería avergonzar a quienes la promueven.

Ya es una práctica reiterada de algunas entidades que a quien solicita una caja de seguridad, un descubierto en cuenta corriente, o directamente un crédito, le exijan como contraprestación la contratación de algunos seguros. Y que cuando se les responde que sus coberturas ya están contratadas a través de un Productor Asesor que los atiende desde hace años, les digan que lamentablemente de no prosperar lo solicitado no hay posibilidades de seguir adelante.

Es así que en muchas ocasiones nos llama el asegurado pidiéndonos consejos sobre cuál de las pólizas contratadas deben anular para dársela al banco.

Esta práctica, pregunto, ¿no es directamente una extorsión?

¿Puedo entregarle mi patrimonio para que me lo proteja con una póliza a alguien que me extorsiona?

¿Se dan cuenta de lo que realmente significan este tipo de conductas?

Es lo que le hice ver a un asegurado, lo analizó, lo pensó, y fue al banco a cerrar sus cuentas, y abrirlas en otra entidad.

Resultado: el gerente de la sucursal bancaria lo llamó en repetidas oportunidades para pedir disculpas y que, textualmente, "no tome el hecho tan a la tremenda".

Jamás volvió a abrir una cuenta en ese banco.

No todas las entidades financieras operan así, pero estas actitudes dañan a toda la actividad bancaria, por ello sería importante que las distintas Asociaciones Bancarias establezcan un Código de Ética y lo lleven a cabo. Y si ya lo tienen, contemplen

"La forma en que están actuando algunas entidades es tan vergonzosa, que no alcanzo a comprender cómo sus propias autoridades no se dan cuenta de lo deleznable de esos procederes"

Participá y ganá!

PROGRAMA DE INCENTIVOS

PRODUCTOR EQUITATIVO

Sos Productor? Participá del Programa de Incentivos de La Equitativa

Podés ganar fabulosos premios

Todavía estás a tiempo!!!

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 (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

SSN | SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

CANAL DE DENUNCIAS

www.denuncias.com.ar

Recordamos que AAPAS, junto al resto de las asociaciones que conforman FAPASA, han generado una web específica para que la ciudadanía pueda canalizar sus denuncias ante abusos y prácticas ilegales por parte de entidades bancarias.

estas circunstancias, dado que son más comunes de lo que creemos.

Sin dudas, son situaciones que hay que hacerlas ver en el mercado. Hay que tener muy en claro la honorabilidad de la persona o entidad que va a resguardar mi patrimonio mediante una póliza de seguro.

¿Quieren competir? Perfecto, que asesoren profesionalmente, y que al vender una póliza hagan un análisis de riesgo y ofrezcan una cobertura acorde al mismo, que atiendan a los asegurados ante los cambios de cobertura que requieren sus pólizas de acuerdo a la fluctuación de los riesgos asegurados, y que respondan cuando ocurre un siniestro hasta que éste sea indemnizado. En fin, que hagan lo que hace un Productor Asesor de Seguros.

La forma en que están actuando algunas entidades es tan vergonzosa, que no alcanzo a comprender cómo sus propias autoridades no se dan cuenta de lo deleznable de esos procederes.

LA NUEVA
Cooperativa de Seguros Limitada

LN Seguros

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.

Disponible en App Store

Disponible en Google Play

MEDIOS DE PAGO

PagoMisCuentas · Mastercard · Maestro · CobroExpress · rapipago · VISA · VISA Débito · mercado pago · Pago Fácil

Teléfono: 0800 333 4455
Web: www.lanuevaseguros.com.ar
Dirección: Bartolomé Mitre 4062 - CABA

Nº de Inscripción en SSN 0163 | Atención al asegurado 0800-666-8400 | Organismo de control www.argentina.gob.ar/ssn | SSN Superintendencia de Seguros de la Nación

PRESIDENTE DE LA EQUITATIVA Y RECONQUISTA ART

El factor humano y el desarrollo digital, las claves para crecer en pandemia

Luego de un 2020 que quedará en la memoria de todos, el 2021 nos encuentra más preparados y con más herramientas para enfrentar un contexto que sigue atravesado por la pandemia. En diálogo con *SEGUROS*, Carlos Enrique Grandjean, presidente de La Equitativa Seguros y Reconquista ART, reflexiona sobre el año que se fue y su impacto a nivel comercial, organizacional y humano. El rol clave de los RR.HH. y de los PAS a la hora de enfrentar las vicisitudes del ASPO, el esquema laboral del futuro, el desarrollo digital de ambas compañías, la recuperación del seguro Automotor y la apuesta a los segmentos no tradicionales. Una nota imperdible.

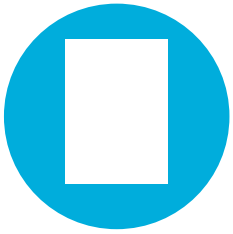
¿Qué balance haces de lo que dejó el 2020 a nivel general?

—Sin lugar a dudas, en el 2020 vivimos una gran tragedia global de la que no existen antecedentes históricos, la cual afectó en su totalidad a la población mundial, tanto en lo sanitario como en lo económico y lo emocional. Más allá de la tragedia, la pandemia operó como un gran espejo que desnuda nuestras miserias y debilidades como sociedad y como individuos. No puedo dejar de pensar en la frase de Albert Camus en su gran obra La Peste (1947) cuando dice: "lo peor de las pestes no es que mata a los cuerpos, sino que desnuda a las almas y ese espectáculo suele ser horroroso". De todos modos, paradójicamente, es una oportunidad para el aprendizaje, para el cambio, y para potenciar nuestras virtudes y fortalezas.

—¿Y en cuánto al mercado asegurador? ¿Qué cosas positivas y negativas crees que dejó?

—Ese gran espejo que mencionamos antes, también funcionó para el mercado asegurador argentino. Y la foto no es tan mala como pensaban algunos. En términos generales, el mercado asegurador mostró fortaleza, capacidad de adaptación, solvencia, responsabilidad social empresaria, innovación, resiliencia y sensibilidad frente al prójimo. Un párrafo aparte merecen las personas que conforman el sector; concretamente el personal de las aseguradoras y los Productores Asesores de Seguros, quienes frente a un entorno extremadamente agresivo, han mostrado lo mejor de sí y han respondido por encima de toda expectativa. Lo negativo, sin duda alguna, fue convivir con el padecimiento de las personas que fallecieron o que sufrieron situaciones personales o familiares muy difíciles y dolorosas.

—A un año del inicio del ASPO (luego devenido en DISPO), con la mayoría de las actividades total o parcialmente reactivadas, pero en un contexto



BIO

- **Nombre:** Carlos Enrique Grandjean
- **Cargo:** Presidente de La Equitativa Seguros y Reconquista ART
- **Estudios:** Lic. en Administración de Empresas (UCA) y Master en Gerencia de Riesgos y Seguros (Universidad Pontificia de Salamanca)
- **Edad:** 48 años
- **Hincha de:** River Plate
- **Hobbies:** Leer, tocar el bajo eléctrico y surfear
- **Composición familiar:** Casado, 3 hijos
- **Otras funciones:** Presidente de ADEAA

DATOS

CANTIDAD DE EMPLEADOS
+165

CANTIDAD DE PRODUCTORES
+850

aún recesivo, ¿cómo estamos hoy a nivel mercado respecto a los niveles pre pandemia?

—El primer dato concreto es que durante el 2020 la caída de la economía argentina fue del 10% y se estima que en los próximos 2 años apenas recuperaremos el 70% de esa caída. Bajo este contexto macroeconómico, se observan situaciones muy disímiles en las distintas regiones geográficas del país, en las diversas actividades económicas, y también en la situación de cada aseguradora. En La Equitativa estamos observando una fuerte reactivación en seguros de Automóviles, granizo, seguros técnicos; Vida Colectivo y Transporte, además de algún crecimiento en Riesgos del Trabajo. Los ramos aún rezagados son Integral de Comercio, y los Seguros de Vida, no tanto por la necesidad de la cobertura en este último caso, sino por las restricciones imperantes a la hora de movilizarse para vender.

—El rol del PAS ha sido clave y se ha revalidado en la pandemia. ¿Cuáles son las preocupaciones principales de los Productores en la actualidad y qué implica seguir trabajando junto a ellos pero a la distancia?

—La figura del PAS nuevamente ha demostrado ser la mejor alternativa a la hora de contratar un seguro, y es por ello que tanto en La Equitativa como en Reconquista, desde siempre operamos única y exclusivamente por medio de Productores Asesores de Seguros. No operamos en seguro directo ni con agentes institorios. Entendemos que hoy los PAS están exigiendo a sus aseguradoras confianza, políticas de largo plazo, velocidad de respuesta, buenos sistemas de gestión, atención personalizada, innovación en productos, capacitación técnica y comercial, y mucho diálogo con todos los niveles de la organización. En La Equitativa y Reconquista ART no nos creemos los mejores en todos estos puntos, pero sí trabajamos día a día, exigiéndonos al máximo, con la aspiración de ser los mejores y de ofrecer cada año un mejor servicio.

“La pandemia operó como un gran espejo que desnuda nuestras miserias y debilidades como sociedad y como individuos y a la vez es una oportunidad para el aprendizaje y el cambio”

—¿Cuáles son los principales temas que ocupan tu agenda?

—La prioridad número uno siempre es la gente y especialmente durante la pandemia. Cuando nos referimos a la gente, nos referimos a todo el personal de La Equitativa y Reconquista, y a toda nuestra invalorable red de PAS y organizadores. En la medida que logremos que ellos estén motivados, todos los demás objetivos se facilitan. Después, en nuestra línea de prioridades se encuentran: el desarrollo digital de la empresa, las ventas y la mejora permanente de los procesos operativos que hacen a la experiencia del Productor Asesor de Seguros en ambas aseguradoras.

—El esquema laboral del futuro es uno de los grandes interrogantes… ¿Cómo crees que hay que avanzar en esta transición?

—El período más complejo desde un punto de vista operativo es el actual, donde todavía estamos conviviendo con la pandemia, con personal a riesgo, con gente mayor de 60 años, con personas que tiene mayores vulnerabilidades, con gente castigada emocionalmente por la pandemia y la cuarentena. Bajo este contexto, lo mejor es seguir operando mayormente desde nuestras casas.
Una vez que la vacuna se haya generalizado y el grueso de la población se haya inmunizado, sin duda alguna iremos hacia un esquema mixto de trabajo presencial y remoto, a una menor necesidad de espacio físico en oficinas, a puestos físicos rotativos de trabajo, y a un menor control de horarios y de ingresos, yendo hacia un esquema de

LA PERSEVERANCIA SEGUROS

Desde 1905 tu compañia de confianza.

1905
2020

115 Años

GRACIAS!

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

LPS
115° ANIVERSARIO

Nº de inscripción en SSN 0157 | Atención al asegurado 0800-666-8400 | Organismo de control www.argentina.gob.ar/ssn | SSN | SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

WWW.LPS.COM.AR

"El mercado asegurador mostró fortaleza, capacidad de adaptación, solvencia, responsabilidad social empresaria, innovación, resiliencia y sensibilidad frente al prójimo"

mejora y control de la productividad y trabajando en base a objetivos.

—¿Cómo viene la recuperación, si es que la hay, de los dos ramos que motorizan el primaje del sector: Autos y ART?

—En el caso de Autos, a nivel de mercado, a marzo/2020 había 13.256.351 vehículos asegurados. A junio, había crecido levemente a 13.271.131 pero a septiembre cayeron fuertemente a 13.136.031. Por lo tanto, a nivel de mercado, hasta septiembre del año pasado, se verificaba una caída de cierta importancia. En el caso de La Equitativa, desde junio de 2020 a enero 2021, venimos creciendo a una tasa anualizada superior al 9% en términos también de vehículos asegurados. También venimos notando en estos últimos meses vehículos que habían dejado de asegurarse y que vuelven a contratar su cobertura, además venimos notando, paulatinamente, un aumento en la calidad de las coberturas contratadas. Todo esto nos lleva a estar creciendo, en los últimos meses, en volumen de primas, por encima de los niveles de inflación.

Con respecto a Riesgos del Trabajo, el sistema pasó de cubrir 9.723.632 trabajadores en marzo/2020 a un piso de 9.500.479 (baja del 2,3%) en junio del mismo año. A noviembre/2020, la recuperación fue mínima, alcanzando los 9.535.638 trabajadores cubiertos. En el caso de Reconquista ART, si bien venimos creciendo en cantidad de trabajadores cubiertos, esa recuperación es menor a la que venimos teniendo en Automóviles. Ambos ramos representan el 55% del volumen de primas global que administramos y pensamos que ambos ramos seguirán teniendo cierta relevancia en los próximos meses

—¿En qué segmentos no tradicionales están haciendo foco y en qué nuevos riesgos hay que estar atentos y están evaluando incursionar?

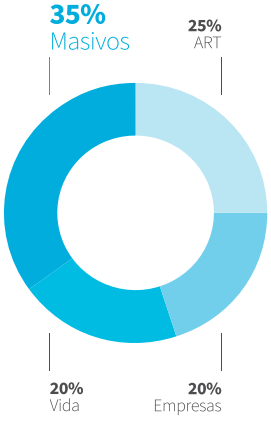
—En seguros de Automóviles vienen creciendo fuertemente los seguros de utilitarios y de motos, debido a los nuevos hábitos sociales de las compras online y por delivery. También crecen fuertemente los seguros sobre nuevas formas de movilidad (bicicletas, bicicletas de competición, bicicletas eléctricas, patines, monopatines, vehículos de ocio para desplazarse en la arena tipo Polaris, lanchas, veleros y motos de agua). En los hogares, también crece fuertemente la proporción de tecnología asegurada tanto en lo que hace al trabajo en el hogar (tablets, teléfonos, notebooks, proyectores) como en lo que tiene que ver con el entretenimiento (PC gamer, consola de juegos, TV led premium) y a la actividad física. En seguros de transporte, surgen infinitas nuevas posibilidades en cuanto a nuevas modalidades con el auge del delivery y las ventas online.

También surge una mayor conciencia por la responsabilidad de hechos privados, el aseguramiento de contratistas y personal autónomo, y riesgos relacionados con la salud y la vida. En riesgos de Incendio estamos incursionando cada vez más en seguros de Todo Riesgo Operativo, donde es necesario un buen relevamiento de los riesgos por parte del PAS para materializarlo en una propuesta seria y global para el asegurable. En ese sentido, nos parece una gran iniciativa el curso ARPAS de AAPAS con el que estamos colaborando activamente, para que nuestra red de PAS se siga capacitando y esté en condiciones de ofrecer mayor valor agregado a sus asegurados. Hemos empezado a analizar la cobertura de ciberriesgos y si bien aún existe una demanda acotada, pensamos que la misma irá creciendo en los próximos años. Estamos adaptando constantemente todos nuestros productos para dar respuesta a esta evolución de los riesgos.

—Hoy la faz tecnológica es más importante que nunca, lo cual tiene una doble cara: las oportunidades que genera a nivel comercial y de eficiencia operativa, pero a la vez la avanzada del ecosistema insurtech y la posible llegada de outsiders con mucha espalda financiera…

—Convivimos en un mercado extremadamente competitivo desde hace casi 125 años, y a veces bajo entornos macroeconómicos muy desafiantes. Competimos con las principales aseguradoras globales que hasta tienen estadios con sus nombres, con enormes cooperativas de seguros, con aseguradoras estatales, nacionales y provinciales, con los principales megabancos nacionales y globales, y con nuestras queridas colegas de ADEAA. El ingreso de nuevos operadores digitales forma

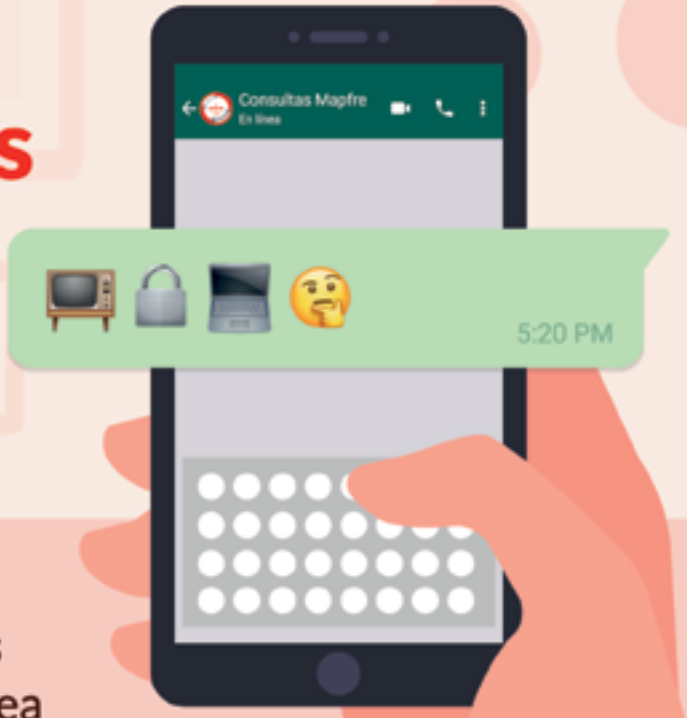
CONFORMACIÓN CARTERA



Nueva línea de Atención a Clientes MAPFRE

MAPFRE

¿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 /mapfre.ar @mapfre_ar mapfre MapfreArgentina

Nº de inscripción en SSN 213 | Atención al asegurado 0800-666-8400 | Organismo de control www.argentina.gob.ar/ssn | SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

“La prioridad número uno, y especialmente en pandemia, siempre es la gente: nuestro personal y toda nuestra invalorable red de PAS y organizadores”

parte de este ecosistema ultra competitivo y hace que tengamos que sacar lo mejor de nosotros mismos para ser los mejores, para redoblar esfuerzos, ser más creativos y más eficientes, ofrecer mejores servicios y productos, y siempre con sentido de responsabilidad, de integridad y de humildad, pero con la confianza de saber que tenemos un buen producto para ofrecer. Espero que los PAS que lean esta nota, compartan estos conceptos, y que los que tengamos algo bueno para ofrecer (tanto PAS como aseguradores) a los asegurados nos unamos y trabajemos en conjunto para ofrecer una buena atención personalizada y profesional, y una tecnología de punta.

—¿Qué esperas en 2021 para el mercado asegurador en general y qué objetivos se han planteado desde tus compañías?

—Nuestros objetivos para el 2021 pasan por cuidar a la gente, mejorar nuestros productos, mejorar nuestros servicios, mejorar la experiencia del PAS y de los organizadores en La Equitativa y Reconquista ART. Mejorar nuestra tecnología y los sistemas de gestión para los PAS, mejorar nuestra velocidad de respuesta, nuestra comunicación interna y externa y motivar a toda nuestra gente, incorporar nuevos Productores Asesores, fidelizarlos y capacitarlos, aspirando siempre a ser cada día un poco mejores. Si hacemos todo eso, nuestro volumen de negocios y nuestra solidez financiera seguirán creciendo.

Nº de matrícula en SSN 1346 | Atención al asegurado 0800-666-8400 | Organismo de control www.argentina.gob.ar/ssn | SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

CEO DE HAWK GROUP

Hawk Group, nueva identidad y nuevos horizontes

SEGUROS conversó con Sebastián Larrea, CEO de Hawk Group, que en plena pandemia cambió su identidad de marca y anunció una fuerte expansión territorial. En esta nota, nos cuenta cómo afrontan este contexto tan especial, su visión sobre el mercado asegurador y los planes de crecimiento para este año. También se refiere a Aseguralo.com, una herramienta que muy pronto ofrecerá la posibilidad de cotizar seguros con diferentes compañías y adquirir productos "on demand" en función de las necesidades de cada cliente.

Venimos de un 2020 inédito en todo sentido. ¿Qué reflexión haces del año pasado y cuál crees que es su principal enseñanza?

—El 2020 fue un año que nos generó un punto de inflexión en muchos aspectos, tanto de la vida profesional como personal. Sin dudas, nos deja como principal enseñanza la capacidad de adaptación y seguir adelante en los momentos de crisis, buscando las oportunidades que se presentan.

—¿Cómo afectó la pandemia al mercado asegurador? ¿Qué aspectos rescatas y cuáles son las implicancias más negativas?

—El mercado asegurador, como todas las industrias, se vio impactado por la pandemia a nivel económico. El aspecto positivo fue que tomó especial importancia la implementación de herramientas tecnológicas y la aceleración digital de las aseguradoras, al desarrollar sus servicios en un entorno virtual.

—A un año del comienzo del ASPO, ¿cómo está la calle a nivel comercial?

—La calle está volviendo a ser lo que era antes, pero con mayores precauciones y cuidados. De a poco, comenzamos a relacionarnos nuevamente con nuestros socios estratégicos y clientes de manera presencial, siempre respetando los protocolos. Hoy hay mucha demanda, el mercado está muy competitivo.

—¿Cuál crees que fue el rol del PAS durante este proceso?

—El cambio en los modelos de atención y trabajo fueron el pilar fundamental para que los PAS puedan mantener el servicio a los asegurados, siempre tomando en cuenta las necesidades de los clientes, las cuales fueron diversas en cada tipo de riesgo.

—¿La velocidad de respuesta con las aseguradoras se ha visto alterada por el trabajo remoto?

“La calle está volviendo a ser lo que era antes, hoy hay mucha demanda y el mercado está muy competitivo”

—Las aseguradoras lograron adaptar los modelos de trabajo para garantizar la atención y el nivel de servicio, incluso hasta eficientizando algunos procesos.

—¿Cuáles son los principales temas que ocupan tu agenda?

—En nuestra organización somos inquietos y nuestro objetivo se basa en desarrollar un bróker que pueda maximizar las herramientas tecnológicas para brindar el mejor servicio al cliente. Es por ello que nuestro foco en 2021 es el lanzamiento de Aseguralo.com, con el objetivo de liderar el segmento de comercialización de seguros online en Argentina, a través de una herramienta única en el mercado que ofrece la posibilidad

DATOS

“Nuestro foco en 2021 es el lanzamiento de Aseguralo.com, con el objetivo de liderar el segmento de comercialización de seguros online en Argentina”

de cotizar seguros con diferentes compañías y adquirir productos “on demand”, en función de las necesidades de cada cliente.

—En cuanto al esquema laboral, ¿cómo han trabajado desde Hawk y qué modalidad de trabajo analizan para la post pandemia?

—Nos caracterizamos por anticiparnos a los cambios. Previo a la pandemia, comenzamos con la consolidación de nuestro equipo y formas de trabajar. La pandemia solamente aceleró este proceso. Nuestro modelo de negocios federal contempla la forma de trabajo virtual como herramienta indispensable para la evolución de nuestro proyecto.

—¿Cómo viene la dinámica de Autos y ART, los principales segmentos del negocio asegurador?

—En el mercado Automotor hoy no hay tarifas. El mercado está muy competitivo y no hay piso. Sumado a esto, nos encontramos con sumas aseguradas por debajo de los valores reales, lo que nos impulsa a revisar las coberturas y valores de las unidades constantemente. Con respecto a las ART, hoy estamos volviendo a experimentar lo que ocurrió unos años atrás. El mercado se vuelve cada vez más competitivo. Hay una fuerte batalla entre las aseguradoras para captar cartera, lo cual va a impactar fuertemente en la rentabilidad de las ART.

—El impacto de la tecnología es creciente en el seguro. ¿Qué impacto crees que pueda tener en la intermediación tradicional?

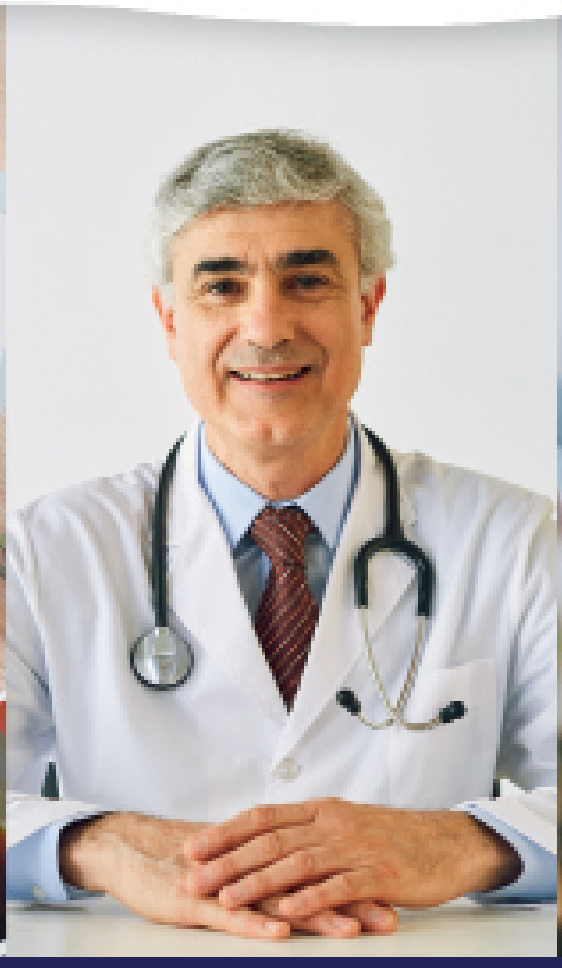
—Nuestra organización es parte de la Cámara Insurtech Argentina y apoyamos en un 100% las iniciativas del mercado hacia la tecnificación de los procesos operativos y de comercialización. Creemos que cualquier aporte es fundamental para continuar en el camino de la innovación.

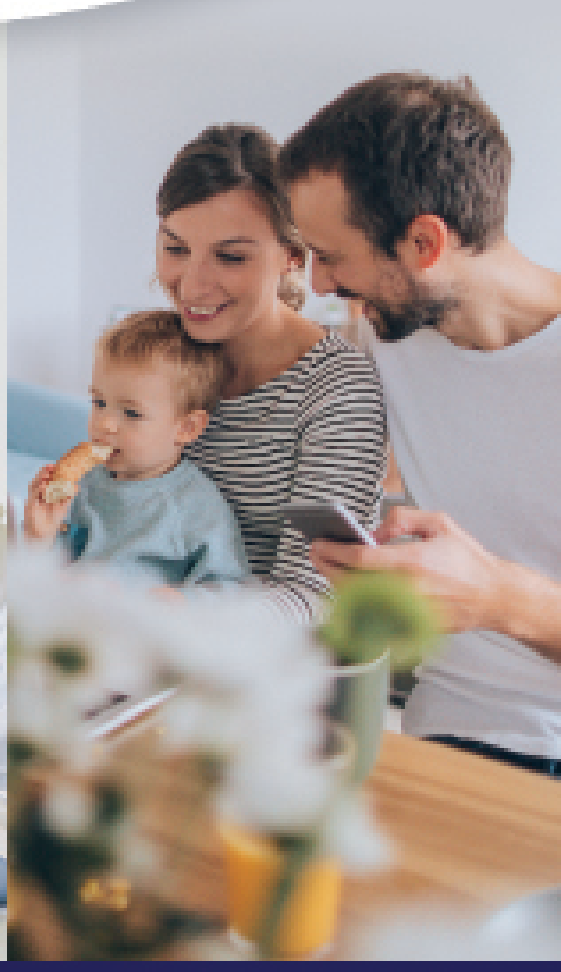
—¿Cómo crees que va a ser el 2021 para el mercado asegurador y a qué apuntan desde el bróker, tanto a nivel local como regional?

BIO

- **Nombre:** Sebastián Larrea
- **Cargo:** CEO de Hawk Group
- **Estudios:** Productor Asesor de Seguros
- **Edad:** 43 años
- **Trayectoria en seguros:** 25 años
- **Hincha de:** Boca Juniors
- **Hobbies:** Viajar
- **Otros cargos:** CEO de Blister Pack y Director de Aseguralo.com

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 0982/0894 | Atención al asegurado 0800-666-8400 | Organismo de control www.ssn.gob.ar | SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

Superintendencia de servicios de salud. Órgano de control de las empresas de medicina prepaga - www.ssalud.gov.ar 0800-222-72583 R.N.E.M.P.: N° 1336

“En el mercado Automotor hoy no hay tarifas, el mercado está muy competitivo y no hay piso”

—Nuestro foco para el 2021 está basado en el crecimiento, acompañando la reactivación de la economía y el aumento del consumo masivo. Apostamos a seguir creciendo a nivel federal junto a nuestro canal de Productores, ofreciendo la tecnología y know-how a aquellos nuevos Organizadores y Productores Asesores de Seguros que deseen trabajar con nosotros. Asimismo, tenemos proyectos de expansión regional, en Uruguay y Paraguay para este año.

Prensa
Aseguradora

“LA VOZ FUERTE DEL MERCADO”

Miércoles 15:00 hs.
con la conducción de
Juan Carlos Bonaura

RADIO CULTURA
FM 97.9

WWW.ORBISEGUROS.COM.AR

SSN | SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

Novedades

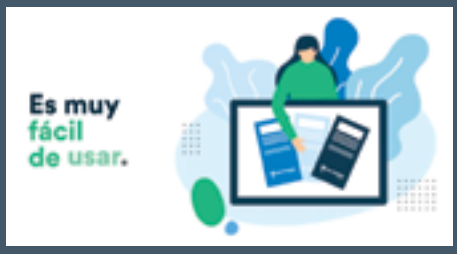
MERCANTIL ANDINA

Lanzamiento del blog Comunidad PAS

Mercantil andina lanzó su blog Comunidad PAS, un sitio en el que el Productor encuentra contenido exclusivo para él y para compartir en redes sociales, e-mail marketing y WhatsApp. Al blog acceden desde la web de PAS, y allí encuentran comunicaciones, folletos digitales, flyers, newsletters, entre otros.

GRUPO SAN CRISTÓBAL

Nuevo producto para PAS: “Personalizá tus folletos”



A dos años de haber presentado su innovador desarrollo “Sitios Seguros”, que permite a los PAS crear su propia página web, San Cristóbal Seguros presentó su nueva plataforma de personalización de folletos, 100% gratuita, con el fin de continuar brindando herramientas para acompañarlos y ayudarlos a potenciar sus ventas. Esta iniciativa, única en el mercado, permite que los PAS agreguen sus datos y redes sociales al folleto, que pueden descargar al instante en su versión digital o impresa, para poder imprimirlo en alta calidad.

SWISS MEDICAL SEGUROS

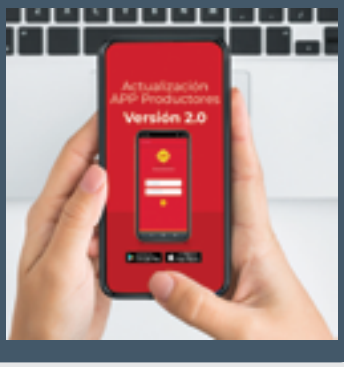
Simplifica reclamos con portal para realizar denuncias de terceros

Swiss Medical Seguros lanzó su nuevo portal para denuncias de terceros.
Se trata de una plataforma que permite a quienes tengan un siniestro de tránsito con un asegurado de la compañía realizar el reclamo completamente online, así como lo hacen sus clientes.

LA PERSEVERANCIA SEGUROS

Nueva versión de su App exclusiva para PAS

La Perseverancia Seguros presentó una nueva versión de la APP LPS 3.0 para Productores que tiene como objetivo la implementación de procedimientos que faciliten la operaciones de cotización, emisión de póliza de automotores y realización de inspecciones previas. Además, junto al Instituto Universitario de la Asociación Cristiana de Jóvenes ofrecerá a lo largo del 2021 un programa de formación para PAS y personal de la compañía, de forma online y gratuita.



INNOVACIÓN PARA ASEGURAR TUS VALORES.

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

PRUDENCIA Seguros

www.prudenciaseguros.com.ar • prudencia@prudenciaseguros.com.ar

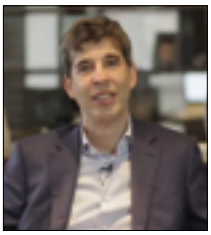
Nº de inscripción en SSN 0040 | Atención al asegurado 0800-666-8400 | Organismo de control www.argentina.gob.ar/ssn

SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

Novedades

GRUPO SANCOR SEGUROS

Cites IMPULSA, incubadora de emprendimientos, PyMEs y cooperativas



En un evento virtual encabezado por el Presidente y el CEO del Grupo Sancor Seguros, Alfredo Panella y Alejandro Simón, respectivamente, la firma presentó Cites IMPULSA, su incubadora de Emprendimientos, PyMEs y Cooperativas, que busca estimular la generación de proyectos productivos con visión de triple impacto.

PROVINCIA ART

Capacitaciones adaptadas al verano y a las exigencias de la pandemia

Durante la temporada estival, Provincia ART ofreció dos alternativas con modalidad virtual diseñadas exclusivamente para esta época: las "Jornadas de Verano" y la "Escuela de Verano para Profesionales". El espacio "Escuela de Verano para Profesionales" estuvo disponible para todos los profesionales de seguridad e higiene que quisieron aprovechar el verano para aprender y especializarse.

GRUPO ASEGURADOR LA SEGUNDA

App para agilizar la cobertura de ART

En enero/2021, La Segunda a través de su ART, lanzó L2 ART, una App para trabajadores que permitirá agilizar y facilitar la gestión de la cobertura ante un siniestro y también acceder a capacitaciones y videos de prevención en el ámbito laboral.

SANCOR SEGUROS

Presente en el Córdoba Open 2021

Sancor Seguros estuvo presente en el Córdoba Open 2021, siendo la aseguradora oficial de la tercera edición del Córdoba Open ATP 250. Durante todo el torneo, la marca realizó acciones que llevaron color al predio del Polo Deportivo Kempes, con una raqueta gigante de 6 metros de altura donde los asistentes al evento pudieron tomarse fotografías divertidas con ella.

ALLIANZ

Partnership con los Movimientos Olímpico y Paralímpico

A partir de enero/2021, Allianz comenzó oficialmente su partnership de ocho años con los Movimientos Olímpico y Paralímpico, apalancándose en el acuerdo de colaboración con el Movimiento Paralímpico que mantiene desde el 2006. Desde el anuncio del partnership en septiembre 2018, la aseguradora vinculó a fans, atletas, equipos y empleados trabajando conjuntamente en temáticas relacionadas a salud en cuatro mercados piloto: Australia, China, Francia y España.

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

75 Años

Nº de inscripción en SSN 0222 | Atención al asegurado 0800-666-8400 | Organismo de control www.argentina.gob.ar/ssn | SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

Novedades

GRUPO GAMAN

Creció 50%, administrando primas por $5400 millones

Grupo Gaman, integrado por las empresas Gaman, Alea, Quore y Nexstep, reportó a lo largo de 2020 un crecimiento superior al 49% en la prima administrada junto con la incorporación de 200 nuevos Productores y 11.000 nuevos clientes, nuevas sucursales en el interior del país y la adquisición de un nuevo edificio corporativo. La prima administrada por Grupo Gaman, a fines de 2019, era de $ 3.640 millones, mientras que al cerrar 2020 dicho número alcanzó los $ 5.400 millones.

MAPFRE ARGENTINA

Designan nueva Directora de Operaciones

MAPFRE Argentina designó a mediados de enero/2021 a Carolina Rodríguez como Directora de Operaciones de la compañía. Carolina es abogada y Licenciada en Administración de Seguros, y cuenta con más de 15 años de experiencia en la industria. Hasta su designación, se desempeñaba como Gerente Prestaciones de MAPFRE Argentina.

ALBACAUCIÓN

Es parte del Consejo Directivo de la CAC

Por el término de los próximos dos años, AlbaCaución formará parte del Consejo Directivo de la Cámara Argentina de Comercio y Servicios, elección que se llevó a cabo durante la última Asamblea Anual. Este hecho además cobra una importante dimensión ya que es la única aseguradora que logra acceder al Consejo Directivo.

ATM SEGUROS

Lanzó plataforma virtual de descuentos para clientes

Desde enero/2021, los clientes activos de #ATM Beneficios, disfrutan de una plataforma virtual con descuentos exclusivos de hasta el 30% en comercios de todo el país, para la compra de indumentaria, neumáticos, accesorios y vestimenta, cuidados del vehículo, capacitaciones y mucho más.

AFIANZADORA

Nuevas oficinas

Afianzadora se mudó de locación. A partir de enero/2021, las oficinas de la compañía pasaron a un nuevo edificio ubicado en Tucumán 117. Un espacio ecológico, dotado de la mejor tecnología y con un layout ajustado a las necesidades del modelo organizacional horizontal y colaborativo que caracteriza a la empresa.

ORBIS SEGUROS

Herramienta digital para inspeccionar la emisión de pólizas de autos

Orbis Seguros lanzó una nueva herramienta que permite la inspección 100% digital para la emisión de las pólizas de los seguros para vehículos. Para ello, el PAS carga toda la información para la emisión de la póliza en Orbis Net y el sistema dispara un correo electrónico al mail del cliente con un link en el que deberá sacar las fotos del auto a asegurar.

Dar una mano
para marcar la diferencia.

estamos SANCOR SEGUROS 75 AÑOS

sancorseguros.com.ar 0800 444 2850

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

Novedades

PROF SEGUROS

Incorpora los servicios de Europ Assistance

La compañía de seguros incorporó a sus pólizas el servicio de Europ Assistance, empresa líder en asistencia, a partir del 1° de marzo/2021. Es así que los asegurados de PROF Seguros contarán con una atención de primera calidad, tanto de grúa en autos y motos, como para las urgencias contempladas en sus pólizas de hogar.

ITURAN ARGENTINA

Nuevo Gerente General

A principios de febrero/2021, Ituran Argentina ha nombrado a Franco Taraborrelli, como Gerente General de Ituran Argentina, en reemplazo del Ing. Cristian Fanciotti, quien fue nombrado CEO LATAM de Ituran. El ejecutivo, quien liderará las operaciones de Argentina, lleva una trayectoria profesional desde el año 2014 en la compañía, con orientación hacia la investigación y el desarrollo de nuevas tecnologías.

ZURICH

Implementó Leverbox para la gestión de siniestros

Zurich integró la plataforma "Smartclaims", un sistema de gestión de siniestros ideado y desarrollado por Leverbox que le permite a las aseguradoras administrar todos sus siniestros desde un solo lugar, online, conectando en tiempo real todos los actores que intervienen en ese proceso. Alcanza la gestión de los siniestros de daños parciales.

PARANÁ SEGUROS

Nuevo seguro de autos para mayores de 65 años

Paraná Seguros lanzó una nueva cobertura en su ramo Automotores. Se trata de G3, un seguro destinado a personas mayores de 65 años, que cuenta con costos especiales y beneficios adicionales; asistencia mecánica y remolque (con más kilómetros que los planes tradicionales); y acceso ilimitado a la app de asistencia en emergencias, Alerta Segura.

LIBRA SEGUROS

Avanza como compañía Integral de Seguros

La SSN habilitó a la compañía para comercializar los nuevos ramos de Accidentes Personales y Vida Colectivo, que vienen a ampliar la actual oferta de Automotores, Motovehículos y Sepelio y, en el corto plazo, se incorporarán otros ramos de Seguros de Personas, como Vida Individual y Salud.

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

SWISS MEDICAL SEGUROS

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 | SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

MUNDO APP

Gerente de Operaciones de National Brokers
y CEO de ClickSeguros

Juan Pablo Tito

Seguimos conociendo a los Productores Asesores de Seguros a partir del uso, hábitos y preferencias en el manejo de sus smartphones. En esta edición, a quien además de desempeñarse como Gerente de Operaciones de National Brokers, es el máximo responsable ejecutivo de ClickSeguros, el canal de venta online del reconocido broker de seguros.

- **Trayectoria en seguros:** 10 años
- **Estudios:** Ingeniero Industrial, Productor Asesor de Seguros
- **Edad:** 35 años
- **Hincha de:** River Plate
- **Conformación familiar:** 4 hermanos varones

¿Qué modelo de celular usas?
Iphone X 256GB *(foto)*

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

¿Cuántas app tenes bajadas? 90

¿Cuántas app usas con frecuencia?
12

Perfil personal en redes sociales
@juanptito
@juanpablotito

Perfil laboral en redes sociales
@national.brokers / @clickseguros.com.ar
@nationalbrokers / @ClickSeguros
@natbrokersAR / @clicksegurosAR

Muestrame tu celular y te diré quién eres...

GUSTOS PERSONALES EN BASE A APPS

Mejor lugar para vacacionar: Caribe

¿Ciudad del mundo que más te gustó? Byron Bay, Australia

¿Ciudad que te queda pendiente conocer? Londres

Las mejores series que viste… Billions, Vivir sin Permiso, Suits

Serie que tenes en la lista de pendientes: Monarca

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

1. infobae
2. LN
3.

Comida para cocinar en casa: Asado

Comida que soles pedir por delivery: Sushi

Comida ideal al salir a comer afuera: Pescado o Pastas

Si pedís 1/4 kg. de helado, ¿qué gustos elegís? Dulce de Leche Tentación, Dulce de Leche Granizado y Tramontana

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

Un vino para recomendar: Gran Enemigo

Dos libros que hayas leído y recomendarías: De Cero a Uno, de Peter Thiel; Padre Rico Padre Pobre, de Robert T. Kiyosaki

¿De cuántos grupos sos parte? 22 grupos

¿Cuáles son los emojis que más usas?

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

1. WhatsApp
2. Instagram
3. LinkedIn

¿App de navegación y tránsito que más usas? Waze

¿Grado de dependencia? Medio

¿Corres o haces algún deporte? Ciclismo y Running

¿Qué app usas para actividades físicas? Garmin Connect

Fuera de la actividad laboral, ¿qué hobby tenés? Paddle, Pelota Paleta, Tenis, etc.

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

¿Un tema musical que te identifique? Viva la vida - Coldplay

Un podcast para recomendar… Escucho varios podcast en Clubhouse

La cocina italiana y los seguros, dos pasiones heredadas

MAURO DE LAURENTIIS

AAPAS continúa recorriendo el "Lado B" de los Productores Asesores de Seguros para conocer cuáles son los pasatiempos que los inspiran. En esta oportunidad, *SEGUROS* conversó con Mauro De Laurentiis, un PAS nacido en el partido de Quilmes que lleva más cuarenta años en el mercado asegurador y que en 2019 se volcó al sector gastronómico con la apertura de un local de pastas y comidas italianas. Su hija Antonella y su yerno Ezequiel se ocupan del local, mientras que él los asesora con las preparaciones más típicas.

Mauro nos cuenta que su familia es de Abruzzo, una región situada en el centro meridional de Italia y que se extiende desde el corazón de los Apeninos hasta el mar Adriático, a través de un territorio montañoso. Una zona de campos chicos, donde su familia tenía un pequeño restaurante con platos muy variados; incluso su abuela paterna se encargaba del catering para los eventos sociales del pueblo.

Hoy, además de continuar con el legado de su padre en la producción de seguros, mantiene el apego y la pasión por la gastronomía Italiana en el local de pastas.

—¿Cómo fueron tus primeros pasos en el mercado asegurador?

—Comencé hace 40 años. Mi papá, quien también se dedicaba a la venta de seguros, había pensado en dejarme un lugar en su oficina. Apenas terminé el servicio militar a los 21 años, comencé con la actividad aseguradora y en paralelo me dediqué a la venta de turismo internacional, donde comercializaba viajes de forma directa, comprando boletos para Europa y Estados Unidos a buenos precios, y los vendía de forma mayorista. Después me di cuenta que ese trabajo iba a desaparecer y que el mundo asegurador era más interesante y perdurable en el tiempo. La primera oficina donde trabajé estaba ubicada en Diagonal Norte 555, específicamente en el edificio de la Compañía Aseguradora Argentina. Luego, a los cinco años, nos mudamos a Av. Belgrano 634, con oficinas propias. Y hace cuatro años y por un tema de comodidad del personal, también abrimos una oficina en Don Bosco, una pequeña localidad en el partido de Quilmes de donde es mi familia, ya que trabajan con nosotros personas de zona Sur y de zona Norte.

—¿Y cómo nace tu interés por el mundo gastronómico?

—Toda mi familia es italiana, de la zona de Abruzzo. Allí tenían pequeños campos donde hacían vino y lo exportaban, también molían el trigo y cultivaban. Una parte de la familia tenía un restaurante en un pequeño pueblo donde se comía muy variado. A su vez, mi abuela paterna hacia el catering para

> "Mi padre de joven me decía que sería interesante abrir un restaurante en Argentina con algunas comidas típicas; recién ahora se están haciendo bien los platos italianos en nuestro país"

Tenemos un nuevo portal de denuncias para aquellos que tengan un siniestro de tránsito con un asegurado de **Swiss Medical Seguros.**

Solo se necesita:

✓ Ingresar a nuestra web. ✓ Cargar la información requerida. **¡Y listo!**

Podrán hacer seguimiento online del caso, hasta su resolución.

Hacemos las cosas más simples.
www.swissmedicalseguros.com

SWISS MEDICAL SEGUROS

SMG COMPAÑÍA ARGENTINA DE SEGUROS S.A. CUIT 30-50003196-0. AV. CORRIENTES 1865 PLANTA BAJA (C1045AAA) BUENOS AIRES, ARGENTINA

Nº de inscripción en SSN 0002 | Atención al asegurado 0800-666-8400 | **Organismo de control** www.argentina.gob.ar/ssn | SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

Mauro, con su hija Antonella, en el local

“Cuando logre derivar el trabajo de las oficinas a la gente joven, podré dedicarle más tiempo al negocio de la comida italiana y tenerlo como un hobby rentable”

los casamientos, comuniones y nacimientos del pueblo. Incluso, mi padre de joven ya me decía que sería interesante abrir un restaurante acá con algunos platos típicos. En Argentina recién ahora se están haciendo bien los platos italianos. Antes eran una mezcla, porque los inmigrantes españoles tenían la mayoría de los restaurantes, mientras que los inmigrantes italianos se dedicaron a otros rubros. Ahora cambió y tenés lo gourmet y lo tradicional. En mi familia siempre se cocinó muy bien. Incluso tenemos una casa en Villa Elisa donde construimos un horno pizzero con ladrillos refractarios y pasamos mucho tiempo cocinando allí.

—¿Cómo surge el proyecto de abrir una casa de pastas?

—Hace unos años mi hija Antonella se casó con Ezequiel. Da la casualidad que la familia de mi yerno tiene una casa de pastas hace más de 30 años en Bernal que se llama Mariantonia. A mi hija se le ocurrió abrir una sucursal para trabajarla junto a Ezequiel y me comentó que pensaba pedir un préstamo para comenzar el nuevo proyecto. Con mi esposa nos propusimos ayudarlos económicamente y fue así como alquilamos un local muy lindo, construido por un amigo mío. Lo ambientamos bien clásico, con baúles y elementos típicos de cobre. Abrieron las puertas en octubre de 2019 y por suerte llevaron bien el tema de la pandemia.

—Más allá del aporte económico, ¿cómo te involucraste con el negocio?

—Yo aporto con mucho respeto lo que ellos me van pidiendo. Recientemente les enseñé a hacer un postre típico italiano que son los Cannoli. Se consiguen en muy pocos lugares y se están vendiendo muy bien. También incorporaron pizzas y panes de masa madre, productos que no se consiguen por la zona. Lo que queda pendiente a futuro es unificar la fabricación, ya que la familia de mi yerno los provee de las pastas que se fabrican en la casa central, mientras que ellos suman algunas comidas tradicionales. El día de mañana la idea es unificar la producción en un lugar más cómodo.

—¿Pensaste en dejar el mundo asegurador para dedicarte a este rubro?

—Posiblemente cuando vaya derivando el trabajo de las oficinas a la gente joven, podré dedicarle más tiempo al negocio de la comida italiana, para tenerlo como un hobby rentable.

Fachada del local

Junto a su yerno Ezequiel y su consuegro Héctor

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

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

SSN Superintendencia de Seguros de la Nación
Órgano de Control de la Actividad Aseguradora y Reaseguradora.
0800-666-8400 – www.ssn.gob.ar – Nº de inscripción: 0570

MARTÍN ALE

Old Fashioned para hacer en casa

Con el correr del tiempo, los creadores de cócteles desafían el ingenio y nos ofrecen deliciosas combinaciones que reversionan lo clásico y coquetean con lo moderno. No vamos a mentir, el verano nos lleva a pasar más tiempo en el patio y la terraza, y qué mejor que acompañar la caída del sol con un trago refrescante. Sin dudas, un grato momento para alejarse de la rutina y compartir entre amigos. Conversamos con Martín Ale, reconocido Bar Manager de La Plata, para adentrarnos en este mundo y pedirle que nos enseñe a hacer un cóctel para disfrutar en casa.

"Me inicié ya hace más de 15 años. Recuerdo que esta pasión comenzó cuando pisé por primera vez un bar en serio, en la inauguración del Gran Bar Danzon. En ese momento me dije que quería estar detrás de una barra así, ofreciendo el servicio de los clásicos como más me gustan y a la vez hacer de anfitrión", nos cuenta Martín.

Le preguntamos sobre sus bares predilectos y nos confesó que le encanta primero que nada la barra de su casa, seguida por el Black Hidden Bar y John Doe (donde es Bar Manager), ambos emplazados en la ciudad de La Plata. Por su estilo y cordialidad también elige a Presidente Bar, ubicado en la distinguida Avenida Quintana de la Ciudad de Buenos Aires. Del exterior, nos menciona el Raised by Wolves en San Diego, Estados Unidos.

"Siempre digo que no hay un cóctel preferido, sino que hay uno ideal para cada ocasión, según el estado de ánimo, el clima, el horario, etc. Pero si tengo que elegir, sin dudas me quedo con el Old Fashioned", asegura el especialista en cócteles.

A su vez, nos comenta que tiene varios tragos de su autoría. "Uno que por acá es bien conocido es Dulce Engaño, a base de London Dry Gin, Syrup

Dulce Engaño, trago de su autoría a base de London Dry Gin, Syrup de Jengibre y miel, lima, reducción de frutos rojos y perfumado con menta.

Old Fashioned para hacer en casa

ingredientes

- Whisky, ideal el Bourbon *(sino, pueden utilizar el que tengan)*
- Azúcar
- Bitter Angostura *(se puede reemplazar por alguna botella de Fernet o Cynard o Punt e Mes)*
- Hielo
- Cáscara de Naranja

Paso a paso

Utilizar preferentemente un vaso tipo whisky o corto y volcar 3 cucharaditas de azúcar. Luego, sobre el azúcar poner, 3 ó 4 chorritos de Bitter o en su reemplazo verter 4 cucharadas de Fernet o Cynard o Punt e Mes. La idea es que se haga una mezcla similar a la miel y en ese momento, empezar a mover el vaso para desplazarla por todo el interior hasta llegar a los bordes sin que se derrame. Luego, colocar dos rocas de hielo grandes y 60ml del whisky, que se puede calcular como una medida de un shot de tequila. Por último, remover apenas con una cuchara para enfriar e integrar, perfumar con la cáscara de naranja y ¡listo!

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.

VICTORIA SEGUROS

Grupo Mapfre

www.victoria.com.ar

El cóctel Highball, le valió a Martín el título de Whisky Ambassador de Escocia en 2020

“Siempre digo que no hay un cóctel preferido, sino que hay uno ideal para cada ocasión, según el estado de ánimo, el clima, el horario, etc.”

de Jengibre y miel, lima, reducción de frutos rojos y perfumado con menta. Muy fresco y dulce, como le gusta a la mayoría de mis amigos, pero no a mí, jaja. Es lindo y estético, y lleva a que lo bebas muy rápido y quieras otro, pero ojo, que hay más de 60ml de Gin ahí”, advierte.

En este mundo existen corrientes clásicas y modernas. Martín nos asegura que es amante de los clásicos. “Hay dos para mí bien marcadas, que van más allá de las modas. Los clásicos -de los cuales soy amante- que llegaron para quedarse, dándose a conocer a los más jóvenes. Verles sus caras al descubrirlos me da mucha satisfacción, y la reversión de los mismos que jamás fallarían. La otra tendencia son los de bajo ABV (bajo alcohol), tales como los Highball, cóctel por el cual entré en las semifinales de la Competencia World Class -la más importante a nivel mundial- donde simplemente se combina Scocth Whisky con soda y hielo en un vaso largo, pudiendo jugar con los sabores y aromas simplemente aportando un Cordial”, apunta el Bar Manager.

Nº de inscripción en SSN
0039, 0228 y 0541

Atención al asegurado
0800-666-8400

Organismo de control
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.

Retratados

En el marco de las Distinciones RSC (Responsabilidad Social Comunicativa), que ponderan las acciones de sustentabilidad, solidaridad y comunicación de empresas e instituciones, el Grupo Sancor Seguros obtuvo el reconocimiento por su programa "Jóvenes Sustentables en el Tránsito", dentro de la categoría "Empresas". Se trata de un programa de educación vial que tiene como fin capacitar a los jóvenes que estén cursando 5to o 6to año del nivel secundario, que ya son partícipes activos del tránsito y están próximos a conducir vehículos.

En enero/2021, Hawk Group y el Grupo Sancor Seguros invitaron a Productores de todo el país a una charla virtual y motivacional brindada por Carlos Bianchi, quien habló de las claves que le permitieron dirigir a diferentes equipos a lo largo de su exitosa carrera con los cuales alcanzó infinidad de logros.

En febrero/2021, el presidente de Boca Juniors, Jorge Ameal, junto con el presidente de TPC Seguros, Sebastian Bettes; y Mauricio Campici, vicepresidente del Grupo Campici, mantuvieron una reunión para analizar futuras acciones, donde la aseguradora busca incrementar su presencia en el prestigioso club a través de una mayor publicidad y un conjunto de propuestas de valor en materia de servicios.

Claims Services debutó con su Racing Team en la final del TC de la mano de Gastón "Torito" Ferrante. El múltiple campeón argentino en distintas categorías del automovilismo, oriundo de Castelar, buscará consolidarse en la categoría, con ambiciosos objetivos.

A finales de febrero/2021, PROF Seguros renovó su compromiso como sponsor de Juan Scoltore, piloto de automovilismo que participa en TC Pista del Campeonato Nacional de ACTC. Luego de un 2020 de adaptación en el que tuvo buenas actuaciones, buscará consolidarse y focalizar todo su talento para dar el salto de calidad que lo posicione entre los mejores pilotos de la clase.

Experta Seguros estuvo presente en el Argentina Open Tenis 2021 invitando a Productores, socios estratégicos y clientes a su palco preferencial donde pudieron vivenciar una experiencia de pura adrenalina y acción. Además pudieron acceder al VIP exclusivo. El evento tuvo lugar del 27 de febrero al 7 de marzo/2021 en el Buenos Aires Lawn Tennis Club y contó con la participación de reconocidos tenistas nacionales e internacionales, entre ellos Diego Schwartzman, quien se consagró campeón.

Sancor Seguros organizó la Gala de Reinas, que incluyó la tradicional Serenata a las Reinas, junto al Park Hyatt Hotel en Mendoza. El evento, enmarcado en la Fiesta Nacional de la Vendimia 2021 (que por primera vez en su historia se realizó en una edición 100% virtual), fue transmitido en el mes de marzo/2021 a toda la Argentina y a otros 55 países del mundo.

En el mes de enero/2021, y a través de su Fundación Raúl Vázquez, Seguros Rivadavia donó al Hospital Nivel 1 de Campo Grande, provincia de Misiones, una incubadora de transporte con dos carros, uno de traslado interno en edificio y otro para ambulancia; una lámpara de fototerapia, comparable 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. Dicho material está valuado en más de un millón trescientos mil pesos.

El 10 de febrero/2021, RUS y estacubierto.com inauguraron una de sus oficinas comerciales de seguros inclusivos en el barrio bonaerense Carlos Mugica ubicada sobre calle Perette 27. La iniciativa forma parte de un programa de inclusión laboral, social y financiera a través de la industria del seguro. Los locales serán atendidos por los propios habitantes quienes ya fueron capacitados para tal fin.

Para brindarles la mejor experiencia aseguradora a los clientes que residen o vacacionan en la zona de Maldonado, Rocha, Treinta y Tres y Lavalleja, el Grupo San Cristóbal inauguró su Centro de Negocios en la sucursal Punta del Este de San Cristóbal Seguros Uruguay, un espacio de 300m² con una concepción innovadora y disruptiva. Ubicado en la parada 11 de la avenida Roosevelt, este Centro de Negocios cuenta con un área gratuita de trabajo colaborativo, equipada con todas las condiciones tecnológicas necesarias para llevar adelante más y mejores negocios, con el objetivo de generar un ecosistema empresario.

A principio de marzo/2021, y con el objetivo de garantizar un mejor desarrollo de la actividad de vendedores de diarios y revistas, Provincia Seguros firmó un acuerdo con el sindicato SIVENDIA, que los representa en CABA y Gran Buenos Aires. El evento contó con la participación del presidente de Banco Provincia, Juan Cuattromo, y del secretario general de SIVENDIA, Omar Plaini. También estuvieron presentes el presidente de Provincia Seguros, Fernando Zack; la directora de Grupo Provincia, Julia Strada; el secretario general adjunto de SIVENDIA, Carlos Vila; y el tesorero de SIVENDIA, Flavio Donato Pascón.

LAS SIGUIENTES ASEGURADORAS 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

ARG broker

ARTAI Brokerslink

AVAL Productores Asesores de Seguros

ALEA Seguros Corporativos

GAMAN Broker de Seguros

grupo absa

Grupo TMG asesores de seguros

hawk GROUP

LAURO ASESORES BROKERS DE SEGUROS

martínez sosa asesores de seguros

masterbroker SMART INSURANCE MANAGEMENT

MGP BROKER

Nationalbrokers

newleaders CONSULTORES EN SEGUROS

NB Norden Brokers ASESORES EN SEGUROS

Net broker

Grupo PRIMA Administradora de Seguros

RiskGroup Argentina Broker de Seguros y Reaseguros

25 AÑOS SeguCom comunidad de productores

smsv ASESORES DE SEGUROS

VISRED ASESORES EN SEGUROS

EMPRESAS DE SERVICIOS

Aburedos & Asociados

CESVI ARGENTINA

PILKINGTON

Comisión Directiva

PRESIDENTE
Sebastián
Del Brutto

VICEPRESIDENTE
Nicolás
Saurit Román

SECRETARIO
Rodrigo Javier
Puértolas

PROSECRETARIO
Martín Rodolfo
Caeiro

TESORERO
Ernesto Fabián
Lavieri

PROTESORERA
Andrea Alejandra
Benedetti

DIRECTOR EJECUTIVO
GERENTE GENERAL
Nilo Sidero

GERENTE
Pedro Busum

VOCALES

Titular 1°: Franco Cavicchia

Titular 2°: Maximiliano Pérez

Titular 3°: Ana Belén Leyva

Titular 4°: Clarisa Ángela Luhning

Suplente 1°: Francisco Fariña

Suplente 2°: Christian Elia Castro

Suplente 3°: Marcelo Deve

COMISION DE FISCALIZACION

Titular 1°:
Christian Zieliński
Titular 2°:
Julián Niccolo
Titular 3°:
María Estela D'Amelio
Suplente 1°:
Marcela Paula Curi
Suplente 2°:
Ignacio Sammarra

COMISIONES DE TRABAJO

Comisiones de Trabajo y Delegaciones: Alejandro Carrá

Técnica y Jurídica:
Marcelo Garasini

Defensa del PAS:
Maria Estela D´Amelio

Jóvenes:
Franco Cavicchia

Internacional:
Sebastián Del Brutto

Seguridad Vial:
Maximiliano Hortel

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 Feliu-Badaló

CONSULTE TODA LA INFORMACIÓN DE AAPAS Y DEL MERCADO ASEGURADOR EN: **WWW.AAPAS.ORG.AR**

Con un productor asesor de seguros, es más seguro

Orgullosos miembros de AAPAS

GALENO

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

Brindale 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 / 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.gob.ar/ssn | SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN