

SEGUROS

El avance de un sector en permanente crecimiento

SEGUROS AGROPECUARIOS Y SEGUROS DE CAUCIÓN: IMPORTANCIA, CARACTERÍSTICAS Y RÉDITOS

Lo explican las empresas líderes del sector: Sancor Seguros, Triunfo Seguros, El Comercio Compañía de Seguros, SMG Seguros, Chubb Seguros y Federación Patronal Seguros S.A.

SEGUROS DE CAUCION

Unas resoluciones esperadas y necesarias

La Inspección General de Justicia, en una nueva muestra de su clara y actual voluntad de imponer seriedad en la actuación de las sociedades comerciales en el ámbito de la Capital Federal, dictó -en el marco de las funciones registrales conferidas por la ley 22.315-, la Resolución General 20/04, de fecha 3 de septiembre de 2004, y la N° 21/04 de fecha 8 de septiembre de 2004. A través de las resoluciones mencionadas se exige que la garantía de los directores, establecida en el artículo 256 de la ley, debe consistir en títulos públicos depositados en entidades financieras o caja de valores a la orden de la sociedad, o en fianzas o avales bancarios o seguros de caución o de responsabilidad civil a favor de la sociedad. Los que deberán quedar indisponibles mientras esté pendiente el plazo de prescripción de las acciones de responsabilidad o se hubiere extinguido en alguna otra forma. Asimismo estableció que el monto mínimo de la garantía deberá ser de diez mil pesos por cada

uno de los directores.

La resolución se hace extensiva a administradores de sociedades de responsabilidad limitada y en comandita por acciones. En el caso de las "S.R.L.", cuando su capital sea inferior al mínimo determinado por el artículo 186 y su emprendimiento sea de reducida magnitud, se podrá reducir el monto, aunque nunca deberá ser inferior a los dos mil pesos por cada gerente.

El 7 de febrero pasado entraron en vigencia las garantías para directores de sociedades anónimas e integrantes de los Organos de Administración de las Sociedades de Responsabilidad Limitada y en Comandita por Acciones. Resulta una norma correcta en pos de un uso adecuado y serio de la figura de las sociedades de capital, que hace operativa y real una norma legal que en la práctica había quedado sin ningún tipo de eficacia.

Dr. Marcelo H. Cangueiro

PREVENCION

La importancia de tener un seguro agropecuario

La principal función de los seguros agropecuarios consiste en minimizar los aspectos negativos, ante un factor climático, mediante la cobertura de ciertos riesgos, y así generar una mayor estabilidad en las economías regionales.

Contratar un seguro implica transferir el riesgo asociado a una actividad agropecuaria. Los siniestros, las reducciones y las pérdidas totales de una producción son impensables para los cuales un productor debe estar prevenido, adoptando estrategias de gestión del riesgo en el ámbito del seguro agropecuario a comienzos de la campaña de producción.

En contraste, un productor que toma un seguro al inicio de la campaña, podrá contar con una póliza que le permitirá amortiguar sus pérdidas en caso de un siniestro, a pesar del impacto negativo en su producción.

El seguro agropecuario conlleva una serie de beneficios sectoriales y sociales percibidos en primera instancia por el productor. Los

fenómenos climáticos adversos que afectan a las explotaciones agropecuarias pueden perjudicar seriamente la capacidad de pago de los productores sin seguro, así como también afecta la estabilidad social regional, generando desequilibrio en la economía, conduciéndolos a un incumplimiento de las obligaciones financieras, siendo una seria limitación a la expansión y modernización de las inversiones del sector.

Desde una visión macro, un seguro agropecuario generalizado y extendido permite una mayor estabilidad en los ingresos del conjunto de los productores, otorgando de esta forma **una mayor previsibilidad al sector agropecuario**, factor determinante en el marco de nuestra economía que depende en buena parte de la actividad agroindustrial, como así también afecta a la estabilidad social regional.

Lic. Santiago Paz, Coordinador General Oficina de Riesgo Agropecuario



Caución. Otro sólido producto del Grupo Sancor Seguros.

La manera más innovadora para que nada detenga la proyección de su empresa.

Como resultado de una permanente innovación, también contamos con el Seguro de Caución para Directores y Administradores de Sociedades que exige la nueva resolución de la IGJ. Llámenos al 0800-444-28500 y descubra la tranquilidad que sólo le puede ofrecer Sancor Seguros.

SANCOR SEGUROS

GRUPO SANCOR SEGUROS

El Comercio Compañía de Seguros

LA IMPORTANCIA DEL SEGURO AGROPECUARIO

En la última década en nuestro país se produjo un fuerte avance del sector agrícola en superficie cultivada, producción en toneladas de granos y tecnificación del productor agropecuario, provocando gran desarrollo en diversos sectores como el metal mecánico, insumos agrícolas e instrumental de avanzada tecnología.

Los seguros agropecuarios también acompañaron este saludable crecimiento. Esta compañía cuenta con más de 120 años de existencia en la Argentina y, aunque esta cobertura no es nueva, se puede afirmar que hoy El Comercio Compañía de Seguros está en un período de franco crecimiento y perfeccionamiento. Sin embargo, aún resta mucho por hacer si se tiene en cuenta que, de un total de 27 millones de hectáreas sembradas, aproximadamente el 50 por ciento cuenta con un seguro agrícola.

Cuando un productor agropecuario siembra un determinado cultivo, comienza una extensa cadena de negocios a futuro de incalculable trascendencia económica, apostando a que, en un tiempo determinado, recogerá el fruto de su trabajo con el consiguiente beneficio económico propio y de terceros.

En este proceso, hay algo que todavía el

hombre no ha logrado controlar, y son los riesgos naturales de carácter atmosférico, lluvias en exceso, sequía, heladas, vientos fuertes, incendios y granizo que, indefectiblemente, año tras año, se desarrollan en diferentes regiones del área agrícola con mayor o menor intensidad, provocando pérdidas que, en algunos casos, alcanzan el carácter de catástrofe.

Estos sucesos llevan a la interrupción del circuito económico mencionado, provocando pérdidas económicas a los sectores involucrados y, en algunos casos, a la quiebra.

Por tales razones, hoy se debe considerar al seguro agrícola, o específicamente de granizo y coberturas adicionales, como un insumo más dentro del programa de siembra del productor agropecuario, dándole a éste la seguridad de permanencia dentro de la su actividad.

Ante estas eventualidades El Comercio Compañía de Seguros a Prima Fija S.A., presente en el mercado argentino desde 1889, le acerca al productor agropecuario, un insumo simple, económico y eficaz que se encuentra al alcance de su mano, denominado seguro de granizo y riesgos adicionales. Este producto, que nació hace más de un

siglo, ampara los daños directos a los cultivos provocados por la precipitación de granizo. A su vez, se ha perfeccionado de acuerdo a las necesidades de cada región y cuenta con una variada gama de coberturas adicionales que cubren las pérdidas a consecuencia de otros fenómenos climatológicos siempre que se cumplan los principios básicos de la actividad aseguradora, como son el azar y la imprevisibilidad.

La principal misión de El Comercio Compañía de Seguros es informar a sus clientes los beneficios de sus productos, ofreciendo coberturas de acuerdo a las particularidades de cada cultivo y zona geográfica de siembra. Por este motivo, se realizan periódicamente reuniones informativas a productores agropecuarios, con el fin de concientizarlos de la necesidad de contar con una cobertura de riesgo climático acorde a sus necesidades y colaborando de esta manera con la gestión comercial de nuestros productores de seguros.

La base de este seguro es "granizo con incendio", contando con cobertura de "reintegro por gastos de resiembra para cultivos de cosecha gruesa (girasol, maíz y soja), a esto se puede adicionar



Jorge A. Guidoni



EL COMERCIO

COMPAÑÍA DE SEGUROS

BristolGroup Member

cobertura sobre riesgos de heladas, vientos fuertes, falta de piso para cosechar, sequía, reintegro por gastos de implantación en cultivos de trigo y reintegro por gastos de resiembra a consecuencia de incendio.

Esta es una de las razones fundamentales de la necesidad de contar con una cobertura de seguro, lo cual no debe considerarse un gasto, sino una inversión que ante una eventualidad

climática adversa, salvará lo apostado y permitirá continuar con la actividad sin sobresaltos.

El camino está trazado. Sólo resta seguir trabajando en el diseño de productos a medida de cada sector, dándole la tranquilidad de que realizada la tarea, su rentabilidad está en buenas manos.

Jorge A. Guidoni

FEDERACION PATRONAL SEGUROS S.A.

En Federación Patronal, a lo largo de todos estos años de permanencia, y crecimiento en el mercado, hemos superado diferentes desafíos y etapas de desarrollo, que hoy, al trazar una retrospectiva, nos hacen sentir orgullosos del lugar que ocupamos.

Durante la última década, Federación Patronal ha experimentado una gran expansión, especialmente intensa en el interior del país, pudiendo afirmar que, hoy por hoy, no queda ninguna provincia que carezca de nuestra presencia. De la mano de un sinnúmero de colaboradores, es que nuestro nombre ha llegado a todos los rincones del país sin excepción.

Claro está que un proceso de esta magnitud nos ha llevado a modificar y adaptar nuestra estructura administrativa para poder brindar una respuesta y un servicio a nuestros clientes a la altura de las exigencias. Pero no sólo la estructura operativa se ha visto modificada, nuestros productos, hasta ese momento más acordes a las requisitorias de clientes netamente urbanos, debieron ser repensados. Así, hace ya diez años y dentro de ese contexto de expansión y crecimiento, Federación Patronal comenzaba a operar en Riesgos Agrícolas.

Han sido años de ganar experiencia y conocimientos, de incrementar nuestra grilla de productos y alternativas, con la finalidad de que nuestros asegurados tuviesen la plena tranquilidad que su patrimonio estaba resguardado pero, sobre todo, nos dimos a conocer con la gente del sector rural, convirtiéndonos en una opción nueva, solvente, prolija y confiable.

Parados en el 2005, cuando ya no resulta novedoso que Federación Patronal trabaje fuertemente ligada a la gente de nuestro campo, cuando venimos acompañando el crecimiento

sostenido del sector, nos sigue preocupando poder cubrir todas las necesidades que surjan, y lograr el difícil equilibrio entre el aggiornamiento constante de nuestra oferta, sin perder la claridad a la hora de la venta. Sabemos que esta postura tal vez nos quite

capacidad de innovación pero, indudablemente, nos ha concentrado de lleno en nuestra principal tarea, el cuidado del patrimonio de nuestros asegurados.

Evidentemente más de ocho décadas de trayectoria ininterrumpida, se han logrado en base a una profunda convicción y un inalterable respeto de los compromisos asumidos. Somos claros, simples y transparentes; calificativos que, a la vez que nos definen, también se han convertido en un sello distintivo hacia nuestra compañía.

Posicionamiento y situación en el mercado

Cada año Federación Patronal emite más de un millón de contratos, factura más de 600 millones

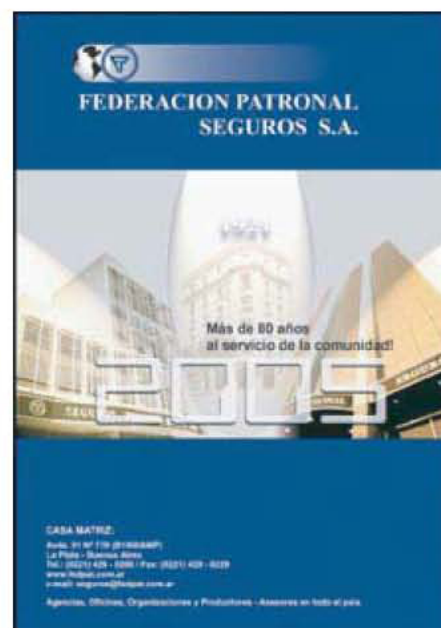
de pesos de prima y está respaldada con más de mil millones en disponibilidades e inversiones.

Esto da como resultado: primeros en ventas de seguros patrimoniales a nivel nacional, primeros en respaldo con el mayor índice de

disponibilidades e inversiones del mercado argentino.

Federación Patronal cuenta con representantes exclusivos en las principales ciudades de la zona productiva del país:

• **Casa Matriz:**
Av. 51 Nro. 770
(B1900AWP) La Plata
Tel. (0221) 429-0200
Fax (0221) 429-0222
www.fedpat.com.ar



seguros@fedpat.com.ar

• Agencias:

Buenos Aires Avda. de Mayo Nro. 605 Pisos 1 y 2 (C1084AB) Ciudad Autónoma de Buenos Aires
Tel (011) 4343-9693 / Agencia Córdoba:

Fraguero Nro. 357 (X5000KRG) Ciudad de Córdoba Tel: (0351) 428-1565 - Agencia Bahía Blanca: 11 de abril Nro. 145 (B8000LMC) - Bahía Blanca Tel: (0291) 453-0479.

Los productos disponibles para el sector agropecuario son:

Granizo básico: que cubre los daños o pérdidas de la cosecha a consecuencia del granizo. Posee en forma gratuita la inclusión de la cobertura de incendio de los lotes asegurados por granizo básico.

Granizo con adicionales: Heladas (entiende temperaturas iguales o menores al punto de congelación del agua. Vientos fuertes, que comprende la acción del viento con o sin lluvia que de cómo resultado daños en los lotes amparados. Falta de piso: s la imposibilidad de realizar la recolección de granos mecánicamente por inconsistencia del terreno.

Granizo con franquicias: Tenemos opciones de franquicias a aplicar sobre las sumas aseguradas del área afectada, y también franquicias aplicables sobre la suma asegurada total de la póliza. Mutiriesgo climático: Alternativa Multimax, Alternativa Multiplus.

Pago de las primas de las pólizas con canje de granos, con el beneficio impositivo que ello implica.

Maquinaria e implementos agrícolas en general:

• Responsabilidad Civil, cuando esta trabajando como cuando esta circulando.

• Daños totales a consecuencia de Incendio, Accidente, Robo y/o hurto.

Responsabilidad Civil para Establecimientos Agrícolas, Ganaderos y actividades del campo en general:

Triunfo Seguros

UNA EMPRESA EN CRECIMIENTO CON ESPERANZA EN EL PAÍS

La economía argentina ha dado síntomas de mejora en la actividad industrial, comercial, turística, en la construcción y también en los servicios.

Esto permite que la actividad aseguradora se adecue rápidamente a un aumento en la demanda de sus productos. Entre ellos, los seguros de caución, son los que perciben inmediatamente el efecto de una mejora en la economía, ya que toda actividad que vincule al sector privado con el sector público en el caso de obras y suministros al Estado, este servicio es altamente demandado.

Sin lugar a dudas, en el caso de la Región de Cuyo, y sobre todo, en Mendoza, donde Triunfo Seguros opera con su Casa Central, atendiendo operaciones patrimoniales de un amplísimo espectro industrial y comercial que sitúa a

Mendoza como la cuarta Provincia de la Argentina en PBI, notamos que el mantenimiento de oferta, la ejecución de contrato, el anticipo de acopio y la sustitución de fondos de reparo en la obra pública y entre los privados, esta creciendo persistentemente.

La construcción de diques, de caminos, de viviendas, implican una sostenida demanda del sector para estos servicios.

En el Comercio Exterior, el cual ha trepado a casi 35 mil millones de dólares en exportaciones y a 22 mil millones en importaciones a fines de 2004, con una balanza comercial positiva de casi 13 mil millones de dólares, notamos un desarrollo del negocio de cauciones aduaneras muy positivo.

Los requerimientos para admisiones temporales, es decir de insumos para

productos que se transformarán en bienes exportables es de relevancia comparada con etapas altamente recesivas de la economía como fueron 1999, 2000, 2001 y 2002.

En el negocio de garantías impositivas, notamos una persistente demanda en servicios como las de veracidad, que permiten el recupero del IVA al exportador.

Debería haber en estos regímenes, más agilidad por parte del Estado, ya que en otros países del mundo, el ingreso de divisas y la motorización de la actividad económica, va acompañada de grandes estímulos para que la economía crezca y permita una redistribución de la riqueza más eficiente. Que además permita la inclusión social a través del trabajo, y la eliminación de impuestos distorsivos

como la retención a la exportaciones que lo que hace es quitarle competitividad a la producción argentina.

Si bien es cierto, que este sistema sustenta los planes sociales, estamos esperanzados en que la Argentina solucione definitivamente sus problemas de inclusión social, sin quitarle competitividad a la economía.

Con referencia a los seguros de crédito a la exportación para riesgos ordinarios y extraordinarios, vemos con agrado su crecimiento.

Si bien Triunfo Seguros no opera en este rubro, lo vemos como un complemento de la actividad exportadora, en donde si



Gustavo Mauri

operamos en coberturas de transporte marítimo, aéreo y terrestre fuertemente, cubriendo bienes exportables con destino a países del Mercosur, Estados Unidos y de la Comunidad Europea, y desde hace poco hacia países del Sudeste Asiático y

Sancor Seguros

OPTIMISMO SEGURO EN EL ÁREA DE SEGUROS PATRIMONIALES



Seguros patrimoniales es una de las áreas que mayor rendimiento tiene el sector seguros. El contador público nacional Gustavo Giubergia, gerente del Área Seguros Patrimoniales de Sancor Seguros explica claramente cuál es el funcionamiento del área señalada en una empresa líder.

-¿Cómo podría caracterizar al año que

pasó y con qué perspectivas inicia el año el Grupo Sancor Seguros?

-2004 fue un año muy positivo, obtuvimos resultados muy favorables. Se han incrementado en más del 28 por ciento nuestras ventas, consolidándonos dentro del grupo de aseguradoras líderes del mercado. En cuanto a las expectativas para el año actual, somos también optimistas, proyectamos un incremento en las ventas por encima del 20 por ciento, sustentado en el lanzamiento de nuevos productos y en el desarrollo de nuevos mercados.

-¿Cómo se prepara la División Seguros Patrimoniales en este contexto?

-Sancor Seguros cuenta con una amplia variedad de productos que brindan múltiples coberturas que se adaptan a las necesidades de nuestros clientes, lo que nos permite competir en cada segmento del mercado y donde la calidad de nuestros servicios es la variable que nos diferencia. En Seguros Patrimoniales ofrecemos coberturas para automotores, incendio, responsabilidad civil, transporte, caución, seguro técnico, robo, aeronavegación, combinado familiar y también coberturas especialmente diseñadas para amparar integralmente a Comercios e Industrias y la

cobertura global que brinda el seguro de "todo riesgo operativo".

-¿Existe alguna propuesta diferencial para las empresas?

-Hoy reducir el riesgo empresarial significa asegurarles mayor rentabilidad. Por lo tanto para poner a cubierto el patrimonio y ayudar a promover la evolución económica de las empresas aseguradas, en la División Seguros Patrimoniales desarrollamos departamentos específicos de profesionales especializados en el manejo de los distintos riesgos que colaboran en forma conjunta para lograr un mejoramiento continuo de los mismos y optimizar así la relación costo-beneficio. Además contamos con un abanico de productos que continuamente son adaptados para cubrir las necesidades cambiantes de este mercado que cada vez más exigente.

-En cuanto al seguro de caución, ¿qué perspectivas tienen para el año que comienza?

-Como todos sabemos en la actividad económica se producen relaciones de carácter contractual y es por ello que existen necesidades concretas de este tipo de coberturas. El importante crecimiento de los sectores vinculados a la producción de

bienes exportables, así como también en otros donde hay una fuerte reactivación productiva; el aumento en las partidas presupuestarias del gobierno nacional y de los gobiernos provinciales para la realización de obras públicas, así como también la aparición de nuevas oportunidades de negocios, generan expectativas favorables para el crecimiento del ramo. En la actualidad estamos comercializando coberturas para obras públicas y/o privadas; suministros y/o servicios públicos y/o privados; garantías aduaneras, garantías impositivas así como también coberturas específicas para desempeño de la actividad o profesión. Trabajamos profesionalmente en el análisis de las necesidades de nuestros clientes y nos hemos preparado invirtiendo en tecnología y capacitación de nuestros recursos humanos para brindar una respuesta ágil en la prestación del servicio. Hoy contamos con la posibilidad de entregar en el día y en cualquier punto del país una póliza de caución. Esta convicción nos ha permitido lograr un importante crecimiento tanto en la cartera de operaciones como en el volumen de primas, tendencia que confiamos mantendremos

durante este año.

-¿Qué nos puede comentar en cuanto a las recientes resoluciones 20/2004 y 21/2004 de la Inspección General de Justicia referida a la obligación de constituir Garantías a los Directores y Administradores de Sociedades?

-El pasado 7 de febrero de 2005 entraron en vigencia estas resoluciones de la IGJ por las que se exige la constitución de garantías para Directores de Sociedades Anónimas e integrantes de los Órganos de Administración de las Sociedades de Responsabilidad Limitada y en Comandita por Acciones. La obligación de constituir esta garantía no implica la necesidad de inmovilizar fondos tales como bonos, títulos públicos, sumas de moneda nacional o extranjera ya que los seguros de caución surgen como la alternativa más conveniente para cumplir con esta exigencia. El Seguro de Caución ampara a la propia sociedad, a sus socios y a terceros ante el incumplimiento del Tomador (los directores, gerentes y administradores) en el desempeño de sus funciones. Consecuentes con nuestra política de satisfacer las necesidades de los clientes, hemos lanzado la comercialización de este nuevo

OPERE CON



38 años de solidez,
38 años cumpliendo con nuestra gente.

CASA CENTRAL
San Martín 1092 - 3º, 4º y 5º piso - Mendoza

MENDOZA
441-0422

SAN JUAN
422-1153

SAN LUIS
42-1739

CORDOBA
422-4425

ROSARIO
440-9448

SMG Seguros

CARACTERÍSTICAS Y BENEFICIOS DE LOS SEGUROS DE CAUCIÓN



Alberto C. Bugna



El seguro de caución es un instrumento técnico legal autorizado por la Superintendencia de Seguros de la Nación que presenta algunas características propias que lo convierten en un instrumento ágil y conveniente en las contrataciones de obras y servicios públicos y privados, de comercio exterior y otras operaciones comerciales habituales en nuestro entorno social.

Dentro de las características antes mencionadas cabe mencionar las siguientes:

- Rapidez y agilidad en la operatoria de contratación y emisión de la póliza, una vez analizado el tomador o proponente desde el doble aspecto económico y técnico.
- Bajo costo respecto de otros instrumentos tales como los avales= bancarios.
- No afecta la capacidad patrimonial y crediticia de los tomadores o proponentes.
- Financieramente evita las inmovilizaciones de dinero en efectivo que se deberían realizar como consecuencia de los depósitos en garantía a los cuales reemplaza.
- Permite la participación de Pymes en la actividad económica, que de otra manera se vería impedido o por lo menos restringido,

debido económica sino social.

En el caso de la normativa argentina, este tipo de instrumentos puede otorgarse para afianzar operaciones de dar o de hacer, no así para obligaciones de carácter financiero ya que las mismas están a cargo de las entidades financieras reguladas por otro marco legal.

En términos generales podemos mencionar que los tipos de garantías ofrecidas en el mercado tienden a afianzar operaciones de obra pública y privada, servicio y/o suministro público o privado, garantías aduaneras vinculadas al comercio exterior, garantías judiciales e impositivas, garantías por alquileres, por desempeño de una actividad o profesión y para concesiones.

En SMG Seguros trabajamos gran parte de estas garantías antes enumeradas, atendiendo a una adecuada suscripción.

En materia de servicio, nuestros clientes gozan de los siguientes beneficios:

- Servicio ágil y eficiente, con calidad y respuesta en el día para la emisión de las garantías.
- Asesoramiento a terceros sobre la viabilidad técnico contractual y legal de la

emisión de garantías.

• Análisis *in company* de las características del contrato a afianzar y de las de las condiciones técnico económicas del tomador o proponente.

• Costos competitivos.

• Respaldo de reaseguradores líderes, tales como Münchener Re, Converium y M.A.P.F.R.E. Re., con adecuadas capacidades operativas.

• Amplia cobertura nacional.

En relación al novedoso producto de la póliza de seguro de caución para administradores de sociedades anónimas, en comandita por acciones y de responsabilidad limitada desarrollado en respuesta a la Resolución 20/2004 y sus modificatorias dictada por la Inspección General de Justicia, SMG Seguros estará presente en este segmento de mercado, dando acabada respuesta a los requerimientos que en este sentido realicen tanto productores como interesados en particular.

Alberto C. Bugna, gerente comercial SMG Seguros

Chubb Seguros

LA NECESIDAD DE LOS SEGUROS DE CAUCIÓN

La economía argentina ha dado ¿Qué es un seguro de caución? Es el instrumento de garantía mediante el cual el asegurador garantiza al beneficiario las obligaciones no dinerarias de un tercero.

En los años 70 y 80, como consecuencia de los modelos económicos planteados basados en el gasto público, este tipo de seguro demostró ser una eficaz garantía para contratos de obras, suministros y servicios públicos y privados, asegurando a los beneficiarios el oportuno y correcto cumplimiento de las obligaciones de sus contratistas y proveedores.

A partir de los años 90 y, hasta la

actualidad, la apertura de los mercados internacionales generó el crecimiento de otras modalidades: las garantías aduaneras, que aseguran a la Dirección General de Aduanas el cumplimiento de las obligaciones de los importadores y exportadores. Si bien el seguro de caución ha cobrado notoriedad en los últimos meses con motivo de la sanción de la Resolución IGJ 20/2004 y sus modificatorias (garantías de directores y socios gerentes), este tipo de seguros ya cumplió 40 años en la Argentina.

La perspectiva de crecimiento del mercado de los seguros de caución estará dada en gran medida por la salida definitiva del default, la recomposición del mercado financiero y el retorno de las inversiones tanto internas como provenientes del exterior, así como la inversión en infraestructura por parte del Estado y de las privatizadas. La Corporación Chubb, un holding con más de 115 años en la actividad aseguradora y las más altas calificaciones

otorgadas por Standard and Poor's y por Moody's Latin America, constituyen un sólido respaldo financiero a sus clientes y asegurados, tanto en el mercado nacional como internacional.

Chubb Argentina de Seguros S.A., cuenta con más de 15 años de trayectoria en el mercado de seguros de caución en la Argentina, posee una estructura altamente especializada que le permite responder en tiempo real a los requerimientos de garantías de sus clientes, en el país y en el exterior.

La capacidad operativa de la compañía permite ofrecer a los clientes un completo espectro de servicios a la medida de cada actividad y focalizar sus esfuerzos en adecuarse a los requisitos de los asegurados, trabajando en conjunto y canalizando sus negocios a través de la más amplia cartera de Productores Asesores de seguros. Chubb Argentina cuenta actualmente con la mayor capacidad de reaseguro del mercado, tanto para garantías de obras y suministros como para garantías aduaneras, contando con un cupo automático para operaciones aduaneras de 70 millones de dólares por cliente. Su calificación AAA, presenta a Chubb como la mejor opción de solvencia del mercado frente a los beneficiarios de sus garantías.



Martín Fliess

