



Una historia de futuro

Vivimos estos 100 años de Berkley International Seguros como una historia de futuro. Por cientos de años más.

En Berkley International Seguros tenemos una actitud que nos distingue: mirar hacia el futuro. El seguro exige pensar en el futuro y elaboramos ese futuro estudiando el pasado, proyectándolo. Quien aprende del pasado, construye el porvenir con mayor claridad. Entender nuestra historia, nos ayuda a transitar el presente y a proyectar lo que vendrá.

En este emprendimiento fascinante de aplicar el esfuerzo humano organizado para administrar riesgos, en este transitar sin descanso de muchas generaciones, fueron plasmándose sueños, ilusiones y mucho esfuerzo que nos valieron como fuente de inspiración para vivir el presente y construir el futuro.

Tenemos el mismo espíritu de competitividad y excelencia que defienden todos los días los empleados de Berkley en todo el mundo. Conservamos, como eje rector, la autonomía de una empresa argentina y la flexibilidad de las empresas pequeñas que trabajan cara a cara, con la responsabilidad del artesano que se siente orgulloso y responsable de lo que hace y ofrece.

Tenemos cronología, identidad y cultura. Tenemos una historia enraizada y entrelazada con otras historias. Historias que reflejan la trayectoria de un sueño colectivo, de una realidad construida por el esfuerzo de muchos para el servicio de todos.

En nuestraredcomercialydeservicios,amalgamamosloseseffuerzos,conocimientosycomportamientos de miles de personas: empleados, productores de seguros, liquidadores de siniestros, cobradores, contadores, ingenieros, abogados, programadores, analistas, expertos en riesgos, motivadores, líderes, médicos y enfermeros. Ellos son el rostro visible de nuestra empresa. Hoy, como siempre, estamos pensando en los años que vienen. En los desafíos de la economía y las oportunidades de la tecnología para las próximas décadas. Pensamos cómo enfrentar y convertir los riesgos de la vida de las familias y las empresas en ecuaciones, en datos, en números, en magnitudes predecibles y administrables, en textos, en términos y condiciones, en bytes e información procesable, en dinero. Pensamos en primas cobradas, siniestros pagados y reservas invertidas. Pero, por sobre todas las cosas, pensamos en la gente y en la solución de sus problemas.

En estos 100 años han pasado muchas cosas en el país. Las empresas han enfrentado escenarios económicos y políticos de todo tipo. El seguro, como institución, ha acompañado esos cambios y ha debido encontrar respuestas adecuadas a los desafíos.

Nosotros encaramos el comienzo de nuestros 101 años con la misma vitalidad fundacional con la que un día de 1908 comenzó a concretarse un sueño en Rosario.

A history of the future

We are living these 100 years of Berkley International Seguros as a history of the future. For hundreds of years more.

8

At **Berkley International Seguros**, we have a distinguishing attitude: **We look ahead**.

Insurance makes you think about the future, and we prepare ourselves for that future by studying the past and projecting it to the future. He who learns from the past, will build a clearer future. The understanding of our history helps us live the present and project the future.

In this fascinating enterprise of applying organized human effort to risk management, in this road taken restlessly by many generations, lots of the dreams, hopes and efforts that have been our source of inspiration to live the present and build the future, have come true.

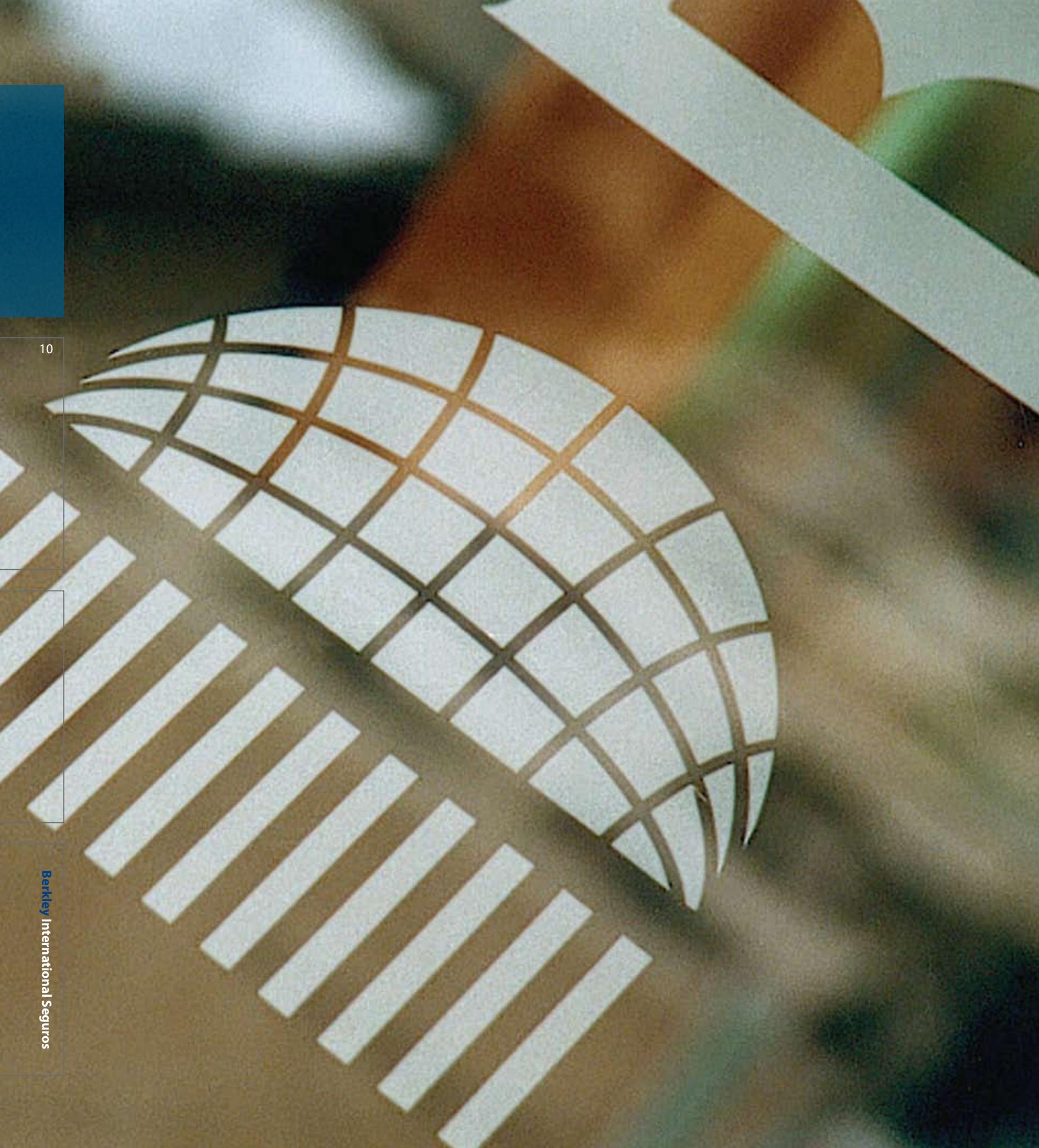
We still have a spirit for competitiveness and excellence that is followed day after day by all Berkley's employees around the world. We still have, as core principle, the autonomy of an Argentine company and the flexibility of small businesses that work on a face-to-face basis, being as accountable as a craftsman who feels himself proud and accountable for what he does and sells.

We have a chronology, an identity and a culture. Our story is deeply rooted and intertwined with other stories that are the reflection of the path taken by a collective dream, a reality built upon the effort of many for the service of all. We try to merge the efforts, knowledge and behavior of thousands of people into our commercial and service network: employees, insurance agents, claims adjusters, collectors, accountants, engineers, lawyers, programmers, IT analysts, risk experts, motivation experts, leaders, physicians and nurses. They are the visible face of our company. Today, as we have ever done, we are thinking in the years to come. We are thinking in the challenges posed by the economy and the opportunities created by technology for future decades. We are thinking about the way in which we may deal with the risks of family lives and companies and how to translate them into equations, data, numbers, predictable and manageable magnitudes, texts, terms and conditions, bytes and processable data, and money. We think about premiums collected, losses paid and reserves invested. But, above all things, we think about people and how to solve their problems.

In these 100 years, lots of things have happened in Argentina. Companies have had to deal with economic and political scenarios of all types. The insurance industry has accompanied those changes and has had to find appropriate responses to the challenges presented.

We approach the beginning of our 101st year with the same foundational vitality with which a dream started to become true in Rosario in 1908.





Mirar hacia el futuro.
El seguro exige pensar
en el futuro y elaboramos
ese futuro estudiando
el pasado, proyectándolo.

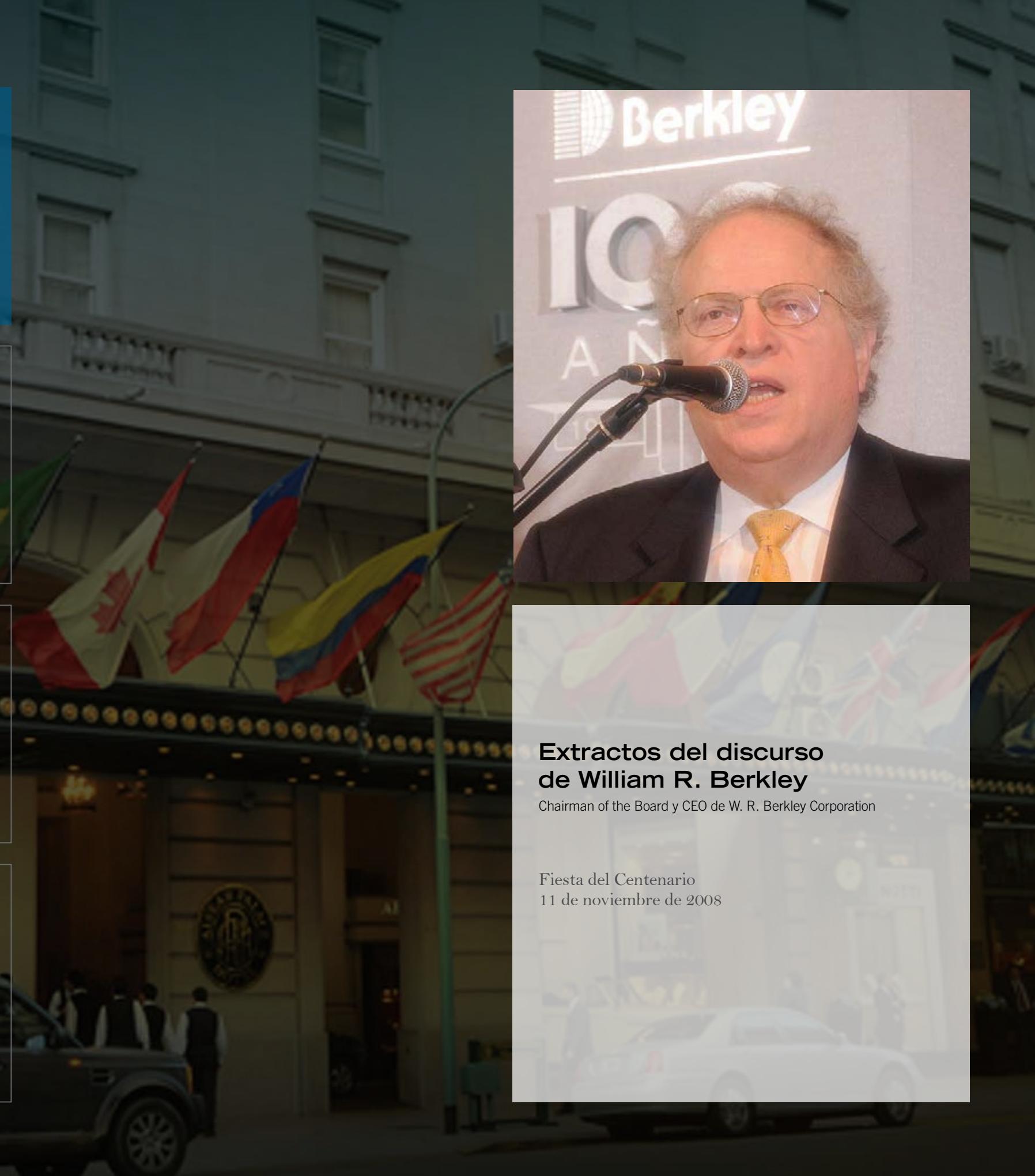
Looking ahead.

Insurance makes you think about the future, and
we prepare ourselves for that future by studying
the past and projecting it to the future.

Berkley International Seguros cumplió 100 años y lo festejó con dos grandes eventos que se desarrollaron el 10 y 11 de noviembre de 2008 en la Bolsa de Comercio de Rosario y el Alvear Palace Hotel de la ciudad de Buenos Aires, respectivamente. Más de 1.000 personas, entre empresarios, autoridades locales y periodistas, asistieron a ambos encuentros.

En dicha ocasión, se contó con la presencia de las dos máximas autoridades a nivel mundial de Berkley W. R. Corporation:

> William R. Berkley, Chairman of the Board y CEO
> W. Robert Berkley JR, Executive Vice President



Extractos del discurso de William R. Berkley

Chairman of the Board y CEO de W. R. Berkley Corporation

Fiesta del Centenario
11 de noviembre de 2008

Realmente es sorprendente que una compañía llegue a cumplir cien años. Es sorprendente sobre todo en un país que ha tenido tantas idas y vueltas como Argentina. [En los Estados Unidos sólo tres de cada cien mil compañías que se crean llegan a festejar un centenario.](#) Y supongo que la cifra tiene que ser bastante menor en Argentina. Esto es muy importante en una compañía, sobre todo de seguros, que lo único que vende es un papel con una promesa de pagar un siniestro que se puede producir en el futuro. Un papel no significa absolutamente nada si no hay una compañía ahí, dispuesta a cumplir con lo prometido.

Estamos muy contentos de haber cumplido cien años, pero estamos aún más orgullosos de cumplir con nuestra promesa todos los días. Estar en el negocio del seguro es algo muy serio. Siempre me interesó mucho la Argentina, tanto por el negocio del seguro como por la gente.

Nosotros creemos que nuestras empresas tienen éxito porque realmente ponemos pasión en el trabajo que hacemos y porque lo hacemos bien. Y este es un país donde abunda gente con pasión. En estos tiempos, donde estamos rodeados por incertidumbres, sobre todo financieras, es importante saber que hay una compañía ahí atrás.

Tenemos una calidad de gente muy buena que trabaja en la compañía y han hecho un extraordinario trabajo acá en la Argentina, construyendo nuestras empresas y expandiéndose a Brasil y Uruguay. Pero sin nuestra distribución, sin nuestros productores, no tendríamos negocio.

Quiero agradecer a todo nuestro canal de distribución, porque sin ellos no habríamos obtenido éxito, sin ellos no estaríamos celebrando estos cien años. Son ellos los que también han hecho esta empresa y en nombre de todos nosotros les quiero agradecer todos los negocios que diariamente acercan a nuestra compañía, para que podamos hacer lo que sabemos hacer: estar en la industria del seguro.

Vamos a continuar invirtiendo en forma poderosa. Tenemos liquidez para cumplir con todas nuestras obligaciones sin ningún tipo de dudas al respecto. Tenemos un superávit de capital de más de 700 millones de dólares en Estados Unidos.

Nosotros estamos dispuestos a seguir haciendo negocios y expandirlos. Cuando hacen negocios con nuestras empresas pueden estar seguros de que nosotros vamos a estar ahí en el momento en que nos necesiten.

[Nuestro compromiso es del ciento por ciento para cumplir con las obligaciones que asumimos en las pólizas. Eso es así en Australia, Argentina o Estados Unidos.](#) Quiero agradecerles entonces a todos ustedes, a Eduardo y a todo el equipo de gerencia que tenemos, a todos los empleados de Berkley Seguros.

Sin ustedes, nuestros productores, no tendríamos negocio, así que muchísimas gracias, en nombre mío, en nombre de W. R. Berkley Corporation y de los 5.500 empleados que hacen a nuestra compañía.

Muchísimas gracias, porque sin todos ustedes no podríamos estar celebrando estos cien años.

Berkley International Seguros celebrated its 100th anniversary with two parties held on November 10 and 11, 2008 at the Rosario Grain and Stock Exchange and the Alvear Palace Hotel in Buenos Aires, respectively, which were attended by more than 1,000 people, including businessmen, local authorities and journalists.

The two top global corporate authorities of Berkley W. R. Corporation were present at those parties:

- > William R. Berkley, Chairman of the Board and CEO
- > W. Robert Berkley Jr., Executive Vice President

14

Excerpts from William R. Berkley's speech

Chairman of the Board and CEO of W. R. Berkley Corporation

100th Anniversary Party. November 11, 2008

It is really surprising that a company celebrates one hundred years. It is surprising mostly in a country with so many ups and downs like Argentina. In the United States, only three out of every one hundred thousand companies turn one hundred years. And I guess this number is much lower in Argentina. This is very important for a company, but particularly for an insurance company that only sells a paper with a promise to pay a loss that may take place in the future. A paper means absolutely nothing if no company is behind it, willing to deliver its promise.

We are really very happy of having turned one hundred years, but we are even happier and prouder of having delivered our promise day after day. To be in the insurance business is something serious. I have always been very interested in Argentina, both for the insurance business and for its people.

We believe that our companies are successful because we are really passionate about the work we do and because we do it right. And this is a country where passionate people seem to abound. At these times, when we are surrounded by uncertainties, particularly financial uncertainties, it is important to know that there is a company behind.

We have a very good quality of people working at the company and they have done an extraordinary job here in Argentina, building up our companies and expanding to Brazil and Uruguay. But without our distribution, our agents, we would have no business.

I want to thank our distribution channel, because we would have not been successful without them. We would not be celebrating this 100th anniversary without them. They are also the ones who have built this company and, on behalf of all of us, I want to thank them for all the businesses they daily bring to our companies, so that we may do what we know how to do: To be in the insurance business.

We will continue making strong investments. We have liquidity to meet our obligations and there is no doubt about it. Our capital surplus in the United States is over 700 million dollars.

We are willing to keep on doing business and grow. When you do business with our companies, you may be sure that we will be there when you need us.

We are one-hundred-percent committed to meet the obligations we assume in our policies, and this is so in Australia, in Argentina or in the United States. I want to thank all of you. I want to thank Eduardo and all the management team, and I want to thank all employees of Berkley Seguros.

Without you, our agents, we would have no business, so thank you very much, on my behalf and on behalf of W. R. Berkley Corporation and of the 5,500 employees that make up our company.

Thank you very much, because we would not be celebrating this 100th anniversary without you.



16

Berkley International Seguros



Extractos del discurso de Eduardo I. Llobet

Presidente de Berkley International Latinoamérica,
Berkley International Seguros S.A. y
Berkley International ART S.A.

Fiesta del Centenario
10 de noviembre de 2008

Para nosotros, estar festejando nuestro centenario en el recinto de la Bolsa de Comercio de Rosario sintetiza muchos años de trabajo. **Conlleva una historia siempre mirando al futuro y no hay otro lugar que reúna esos valores como éste.** La historia de nuestra compañía está enlazada con su historia. Juan Cabanellas, quien lideró el grupo fundador de La Unión Gremial en 1908, ha legado su apellido a la historia de La Bolsa. Víctor Cabanellas, quien fuera el Presidente que lideró la integración de la empresa al Grupo Berkley, fue varias veces presidente de La Bolsa de Comercio. Su hijo ha seguido su camino. Evidentemente la elección de este lugar no ha sido casual.

El Presidente de la Bolsa, Jorge Weskamp, a quien le agradecemos profundamente el gesto de habernos acogido aquí para celebrar este aniversario, también fue vicepresidente de nuestra compañía. Fue un accionista importante, junto con su familia. Toda una historia de gente que ha luchado por la ciudad, la economía y los negocios. Por eso, para nosotros este lugar tiene un significado muy especial. Estas paredes y estas columnas son símbolos de la historia económica de la ciudad y también de su cultura. Esta celebración es parte de nuestra historia. Este evento que estamos viviendo ha pasado a ser parte de los 36.526 días transcurridos desde que la compañía fue fundada. Ustedes saben que en este negocio los números son importantes. Siempre estamos contando. Pero no es sólo eso. Es un negocio de personas. **Somos una compañía que se basa en la gente, en la confianza, que se focaliza en el conocimiento de los riesgos.**

En nuestra historia hubo años muy complicados, otros mejores, pero todos años signados por ciclos. Hemos asumido el cambio como un desafío y nos hemos preparado para afrontar cada uno de esos cambios y dar respuestas adecuadas. Siempre tenemos una visión de largo plazo. **Llevamos en nuestro ADN el futuro y nuestra actitud es asumir el cambio como un dato de la realidad.** Y todo eso para construir confianza. Ser confiables es un trabajo de todos los días, es un trabajo que exige gran esfuerzo. Esa confianza está basada fundamentalmente en nuestra gente, por eso decimos siempre que en nuestra compañía las personas cuentan, es una compañía que cuida cada uno de los detalles del trabajo que realiza porque sabe que su activo fundamental es la confianza.

Hoy, y desde hace ya muchos años, formamos parte de W.R. Berkley Corporation. Una compañía que fue fundada hace 41 años, que tiene el apellido y el nombre de su fundador. William Berkley fundó W.R. Berkley Corporation en 1967. Actualmente es considerada como una de las 500 corporaciones más grandes de Estados Unidos, según la revista Fortune. Es una de las más importantes aseguradoras de líneas comerciales de ese país y opera globalmente, reportando ingresos por casi 5.000 millones de dólares. Rob, el vicepresidente ejecutivo, es quien nos ayudó a construir esta realidad en la Argentina que hoy, con ese mismo impulso, se proyecta hacia otros países. Ya hay una Berkley en Uruguay, otra en Brasil y esta historia continúa. Es una firma de más de 5 mil empleados y 39 compañías, de las cuales nosotros somos una, operando en todo el mundo. **Una compañía pensada, dirigida y desarrollada con pasión. Fundamentalmente una compañía con nombre y apellido.**

Excerpts from Eduardo I. LLobet's speech

Chairman of the Board of Berkley International Latinoamérica,
Berkley International Seguros S.A. and
Berkley International Argentina S.A.

100th Anniversary Party. November 10, 2008

For us, to be celebrating our 100th anniversary at the Rosario Grain and Stock Exchange summarizes many years of work. It encompasses a history of being always looking ahead, and there is no other place that gathers all these values as this place. The history of our company is linked to the history of the Stock Exchange. Juan Cabanellas, who led the founding group of La Unión Gremial in 1908, has bequeathed his surname to the history of the Grain and Stock Exchange. Víctor Cabanellas, who was the Chairman of the Board that led the integration of the company to the Berkley Group, has also chaired the Exchange for several terms. His son has followed the same path. Obviously, this place has not been chosen by chance.

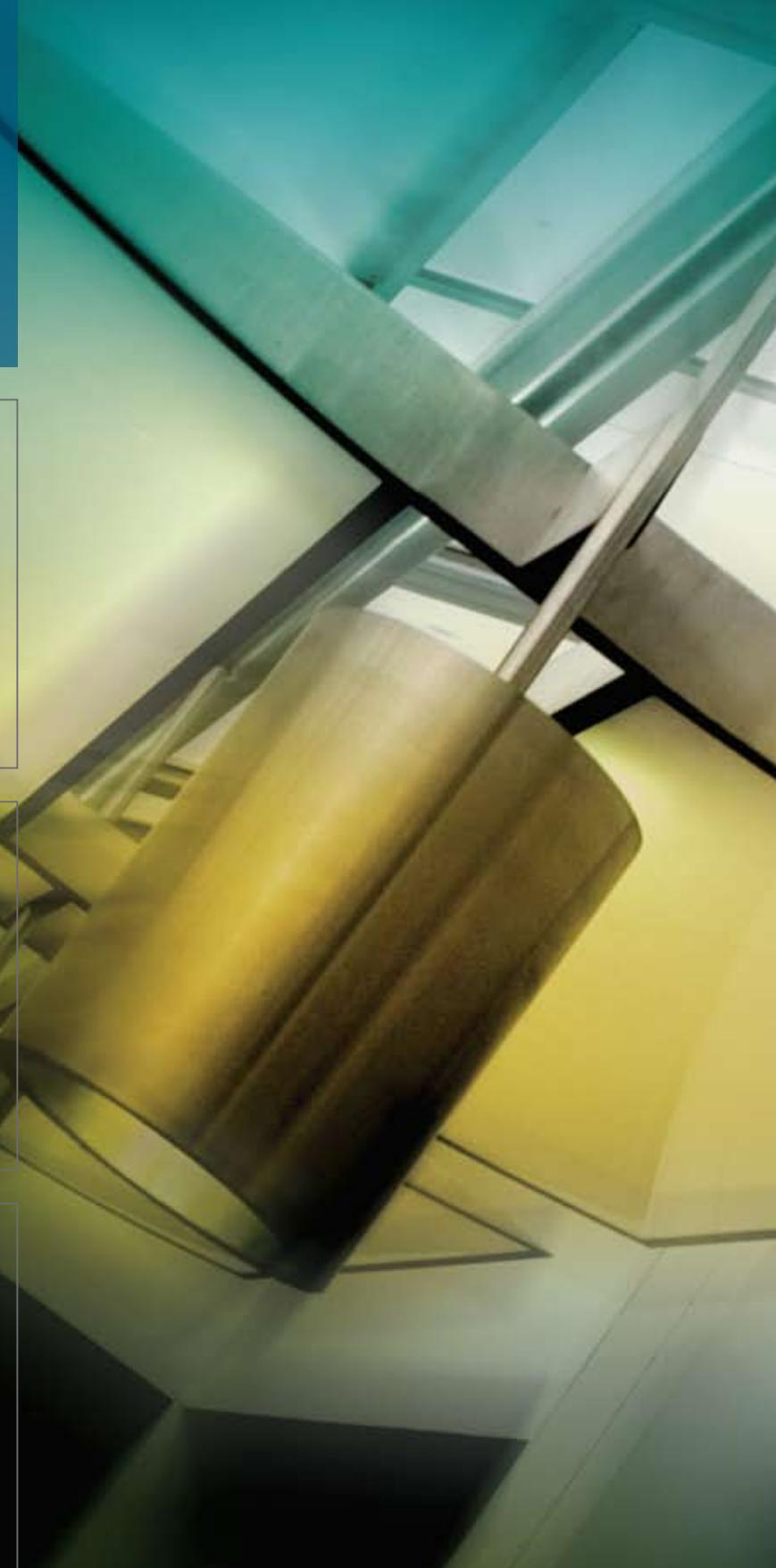
The Chairman of the Grain and Stock Exchange, Jorge Weskamp, to whom we are deeply grateful for having received us here to celebrate this anniversary, has also served as vice-chairman of the Board of our company. He and his family have been important shareholders. This story is crowded with people that have fought for the city, for the economy and for the business. Therefore, this place has a very special meaning for us. These walls and these columns are symbols of the economic history of the city, as well as of its culture.

This celebration is part of our history. The event we are living has become part of the 36,526 days elapsed since the day the company was created. You know that numbers are important for this business. We are always counting. But it is not just that. This is a business of people. We are a company based on people, on trust, and focused on risk knowledge.

Our history has experienced very complicated years, some of them better, but all of them marked by cycles. We have assumed change as a challenge and we have been preparing ourselves to face each such change and give appropriate responses. We have always had a long-term vision. We bear future in our DNA and our attitude is to consider change as part of reality. And use all this to build up trust. To be reliable is an everyday assignment, a task that demands a big effort. This trust is mostly based on our people. This is why we always say that in our company people count. It is a company that cares for every detail of the work it does, because it knows that trust is its most important asset.

Today, and for many years, we are part of W. R. Berkley Corporation. A company that was created 41 years ago and bears the first and last name of its founder. Bill Berkley created WR Berkley Corporation in 1967. Today, WR Berkley Corporation is a Fortune 500 company in the United States. It is one of the largest commercial insurers in the United States and it has operations all around the world, with revenue around 5 billion dollars. Rob, the executive vice-president, has helped us built this reality in Argentina that today, with the same impetus, is being projected to other countries. A Berkley company has been opened in Uruguay, another in Brazil and the story is to be continued. It is a company of more than 5,000 employees and 39 companies, with operations all around the world. We are one of those 39 companies. A company thought, managed and developed with passion. And most importantly, a company with a first and a last name.





Entrevista a W. Robert Berkley, JR

Executive Vice President de W. R. Berkley Corporation

“El objetivo es tener una mayor presencia en América Latina”

Apostar por los recursos humanos locales, confiar en las generaciones de jóvenes y promover el desarrollo regional. Esa fórmula exacta es la que se fijó W. Robert Berkley JR, vicepresidente ejecutivo de W. R. Berkley Corporation, una compañía que se extiende por todo el mundo.

Robert Berkley no duda un segundo en definir el posicionamiento que pretende para la empresa que fundó su padre y que oportunamente compró el paquete accionario de La Unión Gremial: “Nuestro objetivo es tener una presencia mayor en América Latina. Esto incluye un mayor crecimiento en Argentina, Uruguay y Brasil”, dice desde el octavo piso de la sede de Berkley en Buenos Aires.

-**¿Cómo se sienten ustedes en el mercado del seguro en la Argentina?**

-Creo que el mercado asegurador de la Argentina es dinámico. Tiene sus propios desafíos pero también tiene oportunidades. Nuestra organización es el resultado de la buena calidad de gente con la que contamos. Todos los días encontramos la forma de brindarles servicio a nuestros clientes.

-**Hay una frase que su padre mencionaba, que afirma que lo importante es el desarrollo local de las compañías, es decir, establecer una compañía con gente del propio país. ¿Será una estrategia para desarrollar en toda la región?**

-Sí. Nosotros utilizamos eso porque creemos que un mercado asegurador no es meramente el reflejo de otro, sino que cada uno de esos mercados tiene su propia dinámica interna. Si bien hay piezas fundamentales que comparten todas las compañías del mundo, como pueden ser los valores o los objetivos, sentimos que cada una de las compañías tiene que ser local para poder satisfacer las necesidades de ese mercado único. Y parte de ser local significa tener gente que vive en ese lugar del mundo para administrar un negocio.

-**¿Qué fue lo que definió el desarrollo de Berkley en la Argentina?**

-La gente de Rosario, de Buenos Aires, de toda la Argentina, nos resultó atractiva por varias razones. La primera fue porque mi padre decidió que nos íbamos a expandir geográficamente. Buscó lugares del mundo donde conociera gente. Y a medida que fuimos conociendo más de la Argentina a través de la gente, nos dimos cuenta de que los valores que traía esa gente encababan con los que nosotros teníamos. Es gente que no sólo sabe sobrevivir sino que también sabe cómo tener éxito en momentos que son desafiantes. Cuando analizamos la plaza nos dimos cuenta de que fuimos muy afortunados en reconocer gente excelente. Creemos en el país, pero creemos sobre todo en la gente del país.

-**¿Cuál es el mayor desafío que ustedes tienen hoy en la Argentina, teniendo en cuenta que es una región muy volátil en términos políticos y económicos?**

-Creo que a corto plazo el desafío es administrar esa volatilidad. Cosas como la inflación y otros aspectos que no tienen mucha previsibilidad en el corto plazo. A largo plazo el desafío sigue siendo encontrar gente excelente. Nuestro éxito en la Argentina, en América del Sur y en el resto del mundo se basa en lo bueno que es nuestra gente. Ese límite es el único que tenemos para seguir creciendo. Es por eso que trabajamos duro en encontrar esa gente excelente para poder superar el obstáculo. La otra cosa sería encontrar la siguiente generación. No mucha gente cuando crece quiere entrar en el negocio del seguro. Entonces el desafío que tenemos es encontrar esa siguiente generación.

-**¿Y cómo será el desarrollo de la compañía en otros países, como Brasil o Uruguay?**

-Obviamente que nuestro objetivo es tener una presencia mayor en América Latina. Eso incluye un mayor crecimiento en la Argentina y en Brasil. Acabamos de abrir una en Uruguay y también deseamos estar presentes en otros países. Pero una vez más nuestra limitación para crecer no es sólo encontrar un mercado adecuado sino la gente adecuada. Pero sí, con el tiempo va a haber una presencia mayor de nuestra parte en América Latina.

-**¿Cómo describiría a una persona que quiere trabajar en Berkley?**

-Tenemos más de cinco mil empleados en todo el mundo y nadie es exactamente igual al otro. Nosotros buscamos aquellos que estén comprometidos, que trabajen duro, que piensen y que realmente estén interesados en la compañía.

-**Cumplen 100 años de vida, ¿cuántos años más esperan cumplir?**

-Quinientos años más, seguramente.

Interview to W. Robert Berkley, Jr.

Executive Vice President of W. R. Berkley Corporation

"The objective is to have a larger presence in Latin America"

To bet on local human resources, to trust in young generations and to promote regional development. This is the exact formula defined by W. Robert Berkley Jr., executive vice-president of W. R. Berkley Corporation, a company with operations all around the world.

Robert Berkley has no doubts when defining the position he wants for the company created by his father that some years ago bought the share package of La Unión Gremial: "Our objective is to have a larger presence in Latin America. This includes an expansion in Argentina, Uruguay and Brazil," he says from the eighth floor of Berkley offices in Buenos Aires.

-How do you feel in the Argentine insurance market?

-I think Argentina's insurance market is very dynamic. It presents challenges of its own, as well as opportunities. Our organization is the result of the good quality of the people we have. Every day, we find a way to provide services to our customers.

-Your father used to say that what is actually important is the local development of companies, that is to say, to establish a company in a country with people from that country. Will that be the strategy to be developed in the whole region?

-Yes. We follow that strategy because we believe no insurance market mirrors another, but that each market has its own internal dynamics. Even when there are basic elements shared by all companies around the world, like values or objectives, we feel that each of the companies has to be local to satisfy the needs of that unique market. And part of being local means to have local people managing the business.

-What was the element that defined the development of Berkley in Argentina?

The people from Rosario, from Buenos Aires, from all around Argentina, looked certainly attractive to us for various reasons. The first one was that my father decided we were going to expand geographically. He searched for places in the world where he knew somebody. And as we started to learn more about Argentina through its people, we realized their values matched ours. They are people who not only know how to survive, but also how to be successful at challenging times. When we analyze the marketplace, we realize we have been very lucky to meet excellent people. We believe in this country, but mostly in its people.

-What is the greatest challenge that you face today in Argentina, bearing in mind that this region is very volatile in political and economic terms?

-I think that in the short term, the challenge is to manage volatility. Things like inflation and other aspects that are not predictable in the short term. In the long run, the challenge is still the same: to find excellent people. Our success in Argentina, in South America and in the rest of the world is based on the goodness of our people. This limit is the only one we have to keep on growing. This is why we work hard to find these excellent people that may overcome any obstacle. The other thing would be to find the next generation. There are not many young willing to join the insurance business when growing up. Then our challenge is to find that next generation.

-And how will the company develop in other countries like Brazil or Uruguay?

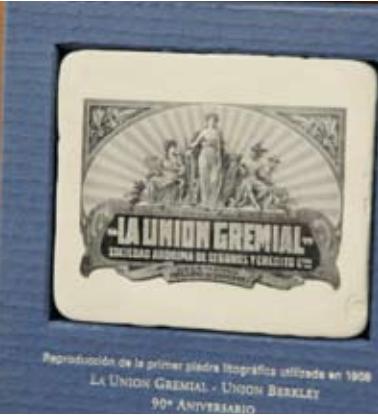
-Obviously our objective is to have a larger presence in Latin America. This includes expanding ourselves in Argentina and Brazil. We have just opened a company in Uruguay and we also want to be present in some other countries. But, once again, our limitation for growth is not just to find the right market, but the right people. But yes, we will increase our footprint in Latin America.

-How would you describe a person willing to work at Berkley?

-We have over five thousand employees around the world and nobody is exactly like the other. We look for those who are committed, who work hard, who think of, and are really interested in, the company.

-You are celebrating 100 years, how many more do you wish to celebrate?

-Five hundred more, for sure.





24

Berkley International Seguros

...fueron plasmándose
sueños, ilusiones y mucho
esfuerzo que nos valieron
como fuente de inspiración
para vivir el presente
y construir el futuro.

...lots of dreams, hopes and efforts that have been
our source of inspiration to live the present and
build the future, have come true.

1908 / 2008

100 años que signan el porvenir

25

El futuro comienza a escribirse

Las instituciones tienen la particularidad de poder vencer al tiempo. Trascienden a los hombres que las crean y modelan, pero son ellos los que le aportan sueños, conocimientos y energías, reinventándolas a lo largo del tiempo...

Esta historia comienza a escribirse hace 100 años, en Rosario, Santa Fe, Argentina. Núcleo agrícola de un país que se había autotitulado “granero del mundo”.

A principios del siglo XX, Argentina estaba ubicada entre las diez primeras economías del mundo. En 1908 había alcanzado la producción de 10 millones de toneladas de cereales y oleaginosas. Este sostenido crecimiento económico, político e institucional se venía registrando desde 1862, año en que se conformó la República que dio fin a las luchas internas.

El modelo económico, con aportes de capitales extranjeros, se sostuvo con esquema de producción primaria. Las inversiones en infraestructura fueron fabulosas, se construyó un importantísimo y estratégico entrampado ferroviario, se desarrollaron polos portuarios para facilitar la exportación granaria y, como corolario, se fomentó el ingreso de inmigrantes que en su gran mayoría se fueron asentando en la infinidad de pueblos agrícolas que crecieron a la vera de ese trazado.

Rosario y su zona, fue uno de los ejemplos más claros del crecimiento exponencial fruto de esta política. La Bolsa de Comercio alcanzó tal volumen de operaciones que se convirtió en referencia para otros centros mundiales de negocios. La industria molinera alcanzó el mismo status que la industria frigorífica: ambas proseguirían en aumento conforme al crecimiento de la población y la paulatina elevación de las clases sociales. En este contexto, se asoma y comienza a consolidarse la burguesía nacional que, poco a poco, logra ganarse un lugar destacado en la escena social, económica y política.

Es casi natural que, en este momento, se registre el surgimiento de La Unión Gremial, una compañía de seguros fundada por un grupo de molineros que desarrolló sus primeros negocios tomando cobertura de riesgos de incendios y cristales de sus fundadores. Paulatinamente trascendió estos objetivos corporativos y comenzó a implementar una incipiente red de productores, tomando nuevos riesgos, tales como vida, accidentes de trabajo y marítimos, para incorporar finalmente la rama de seguros para automotores.

En el plano político, Argentina estaba atravesando un momento histórico: se había implementado el voto universal, secreto y obligatorio que permitió representación en el poder de las clases bajas. Este acontecimiento significaría un antes y un después en la concepción de la ciudadanía y en el establecimiento de los derechos y obligaciones cívicas. El proceso de crecimiento de la Nación continuó sin descanso, llegando a ocupar un lugar privilegiado en relación al resto de Latinoamérica, conformando lazos comerciales con Gran Bretaña y fuertes vínculos en materia cultural con Francia. Se trataba de un país en plena expansión en donde masas de inmigrantes desembarcaban diariamente trayendo como único equipaje las ilusiones de una tierra que les prometía trabajo y educación. De la misma manera que el país crecía a la par de esos sueños, La Unión Gremial también perseguía un sueño que, de a poco, se hacía realidad. La compañía crecía considerablemente, ganándose una reconocida porción del mercado e incrementando la confianza de sus clientes y el respeto de la competencia. El patrimonio de la Sociedad llegaba a U\$S 400 mil de aquel momento, y con las reservas de cobertura superaba los U\$S 2 millones.

Sin embargo, esta década culminaría de manera dramática, con la crisis de 1929 que repercutió a nivel global, provocando la caída sistemática de bolsas y mercados en todo el mundo.

A esta situación problemática, se le sumaba internamente una grave ruptura política-institucional con el derrocamiento del Presidente Hipólito Yrigoyen en manos de las fuerzas militares. Estos acontecimientos tuvieron un gran impacto en el país: los problemas se extendieron durante tres años, provocando la caída del PBI en un 20% y en un 27% la relación de Depósitos/PBI.

En estas condiciones comenzó la nueva década, dada a llamar “década infame”, caracterizada por la injerencia extranjera en los intereses domésticos y el dominio político de los terratenientes latifundistas ganaderos, banqueros e industriales de la carne por sobre las aspiraciones de la clase media creciente y de la clase baja ansiosa de mejoras sociales.

La política económica se volvió dirigista, se creó el Banco Central de la República Argentina, junto a gran cantidad de organismos estatales reguladores y empresas públicas. Con la intención de minimizar el déficit imperante, el Congreso de la Nación aprobó el impuesto a los réditos.

Con la llegada de 1933, la compañía cumplió su primer cuarto de siglo. Con él, vio la posibilidad de llegar a diferentes regiones del país, acompañando el incipiente crecimiento de pequeñas industrias. También desarrollaba nuevos productos para consolidar su perfil agrícola.

En la década del '40, una nueva contienda mundial repercutió intensamente en Argentina. Una profunda crisis



Juan Cabanellas, el fundador



Calle San Lorenzo 1139, Rosario

The future starts to be written

The peculiarity of institutions is that they may defeat time. They transcend the men who create and shape them, but it is them who contribute dreams, knowledge and energy and reinvent the same over time.

This story started to be written 100 years ago, in Rosario, Province of Santa Fe, Republic of Argentina, the agricultural area of a country that had called itself the “barn of the world”.

At the onset of the 20th century, Argentina was one of the top ten economies of the world. In 1908, grain and oilseeds production had reached 10 million tons. Since 1862, the year in which the Republic had been organized after fierce internal battles, the institutional, political and economic growth had been steady.

The economic model, with contributions of foreign capital, had been supported by a primary production scheme. Investments in infrastructure had been massive. An extremely significant and strategic railroad system had been built, port centers had been developed to facilitate the export of grains, and, as a corollary, immigration had been promoted, with newcomers settling in the myriad of agricultural towns that had been established next to the railroad network.

Rosario and its surrounding area was one of the clearest examples of the exponential growth derived from this policy. The volumes traded at the Rosario Exchange were so high that it had become a reference for other business centers around the world. The milling industry gained the same status as the meatpacking industry: Both of them would continue growing in line with population and the gradual upgrade of social classes. Within this context, an Argentine bourgeoisie had started to appear and become stronger to gradually gain an outstanding position in the social, economic and political scenario.

It was almost natural that, at that time, La Unión Gremial were created. It was an insurance company created by a group of millers that initially wrote fire and glass for its founding members. It slowly outperformed these corporate goals and started to implement a small network of agents and write new risks, such as life, workers comp, personal accidents and marine insurance, to finally write motor vehicles.

Argentina was living a historic political time: the universal, secret and mandatory vote had been enacted and had enabled low income classes to be represented. It would mean a turning point in the concept of citizenry and civil rights and duties.

The Nation started to grow unrelentingly and reached a privileged position in Latin America, establishing close commercial bonds with Great Britain and strong cultural ties with France. It was a country growing successfully and immigrants were massively disembarking every day, only carrying a bag of illusions to a land that promised them work and education. The country was growing in line with those dreams, and La Unión Gremial was after a dream that was slowly coming true. The company was growing significantly, gaining a large portion of the market and increasing the confidence of their clients and the respect of competitors. The Company's equity amounted to 400,000 US dollars as of that time, and exceeded USD 2 million, when reserves were added.

However, the decade would end dramatically with the 1929 crisis that hit the whole world and caused the systematic plunge of exchange markets around the world.

In addition to this problematic situation, President Hipólito Yrigoyen had been overthrown by the military forces, worsening Argentina's political and institutional crisis. These events severely affected the country: The problems lasted three years, resulting in a 20% fall of the GDP and a 27% contraction in the Deposits/GDP ratio.

The new decade thus began. It would be known as “the dreadful decade”, because domestic interests were subject to foreign interference and the political interest of large-ranch stockbreeders, bankers and meatpackers prevailed over the aspirations of the increasingly larger middle class and of a lower class that was anxious for social improvements.

The country shifted to a directed economy and the Central Bank of the Republic of Argentina was created, as well as a large number of regulatory agencies and state-owned companies. The National Congress approved the income tax to try and reduce the State deficits.

In 1933, the company turned 25 years and seized the opportunity of reaching out various regions of the country, in line with the incipient growth of small industries. New products were developed to strengthen its agricultural profile.

In the 1940s, a new world war severely affected Argentina. A profound institutional crisis led to the arrival of a political leader, Col. Juan Perón, who channeled the discourse of the social classes that have been dispossessed by conservative policies, and starred a political phenomenon that marked the future of the Argentine political scenario.

Pablo Bellingeri, who joined the company in 1946 when he was only 16, illustrates the market position of the

28



institucional provocó el advenimiento de un líder político, el coronel Juan Domingo Perón, que encauzó el desánimo de las clases más despojadas por la política conservadora y protagonizó un fenómeno político que signó el curso de la historia política argentina.

Pablo Bellingeri, que comenzó en 1946 con sólo 16 años de edad, ejemplifica la posición que, en ese entonces, la compañía tenía en el mercado: “*Cómo sería nuestro liderazgo que personal jerárquico de otras empresas nos consultaba en la aplicación de las tarifas de accidentes personales, accidentes de trabajo, automóviles y responsabilidad civil*”.

La política económica se asentó en sustitución de importaciones, conforme a las dificultades de aprovisionamiento producidas por el conflicto a escala mundial. Ello trajo aparejado una rápida industrialización, tarea en la que el Estado adquirió inusual protagonismo, creando empresas de su dominio en actividades consideradas de carácter estratégico (petróleo, acero y comunicaciones), redireccionando el crédito para el desarrollo del mercado interno y movilizando la obra pública.

Las conquistas sociales instaladas por el nuevo Gobierno redibujaron el tejido social argentino: se consolidó el régimen de seguridad social, de cobertura de salud, de indemnización por despido, de licencias por vacaciones y del sueldo anual complementario.

El sindicalismo, alineado tras la figura de Perón, se consolidó como factor de poder y aunque las conquistas laborales adquirieron el status de derechos universales, la brecha ideológica marcada en esa época aún repercute en la política argentina.

Las reformas introducidas por el peronismo atrajeron a gran cantidad de inmigrantes, que se vieron tentados a venir a nuestro país huyendo de crudas realidades azotadas por guerras y pobreza. Este fenómeno, sumado a las corrientes migratorias internas provenientes de provincias más pobres, originó el crecimiento desmesurado de los grandes centros urbanos.

José Barengo permaneció en La Unión Gremial por casi cuatro décadas: “*Ingresé en 1941 con 21 años. En la entrada de La Unión Gremial estaba el reloj a manija que nos marcaba la hora de entrada y de salida que teníamos que registrar con nuestras firmas en una planilla. Cumplíamos tareas en doble turno de lunes a viernes y los sábados en horario reducido. Los fines de mes, al cobrar el sueldo, nos íbamos a cenar al Restaurante Cesari o a la Chopería Santa Fe. En 1946 se unificó el horario de 12 a 19.25. Yo emitía las pólizas de accidentes de trabajo para que las empresas aseguradas pagaran la prima de acuerdo al monto de los jornales que pagaban mensualmente a su personal. Esas empresas nos mandaban una copia firmada de la planilla presentada en el Ministerio de Trabajo y nosotros nos encargábamos del seguimiento anotando en una tarjeta el importe pagado; si ese importe superaba el seguro contratado, escribíamos a mano un endoso cobrándole la prima por el excedente*”.

La República Argentina, por su ciencia y su arte, se había convertido en referente de Latinoamérica. Su economía la posicionaba como líder, representando el

50% del Producto Bruto anual desde el Río Bravo hasta el Cabo de Hornos. Rosario, aunque beneficiada por los grandes cambios, no alcanzó el mismo ritmo de crecimiento de la Capital Federal. La excesiva centralización porteña repercutió negativamente en la curva económica de la región, ya sea por la marcada disminución de la operatoria portuaria como así también por la despareja producción industrial. La Unión Gremial no pudo sostener el crecimiento que venía registrando en los últimos años, ya que la competencia se había tornado muy agresiva y una de sus fortalezas, como era el reaseguro del exterior, se había perdido. En 1946, el Estado monopolizó el negocio del reaseguro en la mayor parte de las ramas relevantes, por medio de la creación del Instituto Nacional de Reaseguros. De esta manera, se establecieron normas regulatorias que todas las aseguradoras debían cumplir sin diferenciación de eficiencias, política que beneficiaba y protegía a las empresas menos eficientes y menos responsables. La compañía se vio obligada a buscar otras ramas, incursionando en seguros de aeronavegación que no estaban alcanzados por la regulación y, más tarde, en la producción de seguros de vida. Mariano “Gallego” Yela ingresó a la compañía en 1943, con 19 años: “*Empecé en Hipotecas y en los 50 pasé a Vida. Con los años, la compañía compró un Renault 12 y me envió primero a la agencia de Córdoba, después a Chaco y a Mendoza*”,

company at that time. “Imagine how powerful our leadership was that executives from other companies came to us to consult about rates over personal accidents, workers comp, motor vehicles and liability”.

The economic policy was based on import substitution, in line with supply limitations resulting from the world war. This promoted a fast industrialization and the State gained an unusual prominence, creating companies of its own to perform activities that had been considered strategic (oil production, steel milling and communications) and redirecting credit to develop the domestic market and boost public works.

The social achievements institutionalized by the new Administration changed the frame of the Argentine social fabric: the social security system was strengthened, as well as a universal health system, severance pays, vacation leaves and payment of an annual compulsory bonus.

The trade union movement, aligned behind the persona of Juan Perón, became a strong and powerful factor, and even after labor achievements have become universal rights, the ideological gap that marked that period is still felt in the Argentine political system.

The social reforms introduced by Peronism attracted a large amount of immigrants tempted to come to Argentina while running away from the awful reality of wars and poverty. This phenomenon, added to the internal migration from poorer Argentine provinces, resulted in an excessive growth of large urban centers.

José Barengo worked in La Unión Gremial for almost four decades: “I joined La Unión Gremial in 1941, when I was 21. At that time, I clocked in and out in a handle clock and then signed a list where we had to register that time. We worked from Mondays to Fridays breaking for lunch and on Saturday mornings. At the end of the month, when we received our paycheck, we used to have dinner at the Cesari Restaurant or Chopería Santa Fe. In 1946, the working day started to be from 12 PM to 7:25 PM. I issued workers comp policies, and insured companies paid the premium based on their payroll. These companies sent a signed photocopy of the payroll filed with the Ministry of Labor and our follow-up consisted of writing down the amount being paid in a card. If that amount was higher than the purchased coverage, we prepared a handwritten endorsement and collected the premium over the surplus amount.”

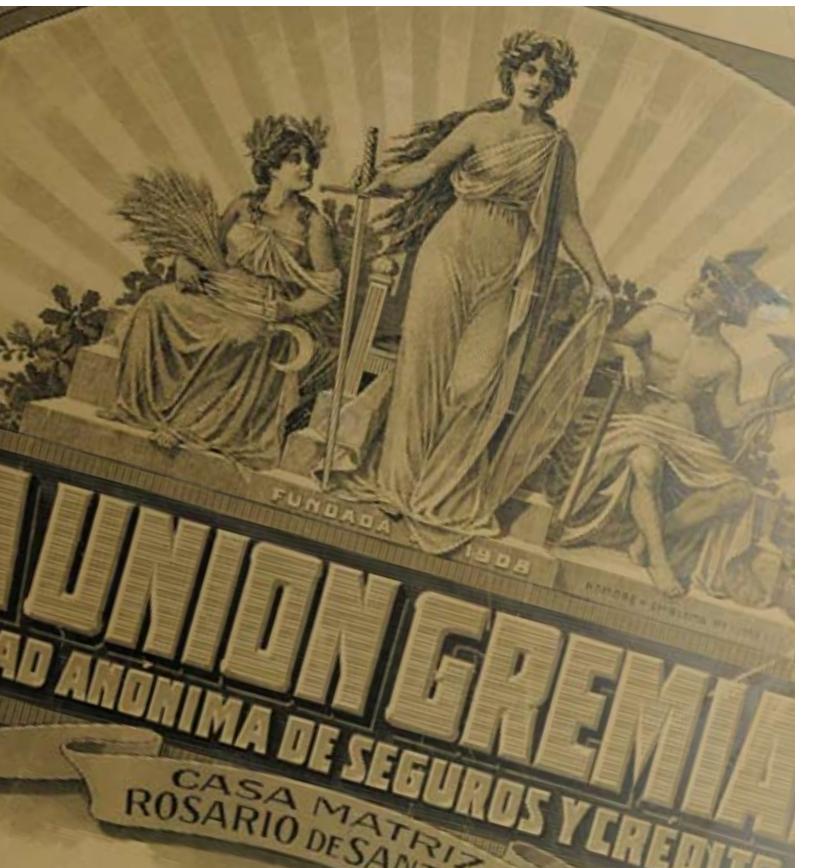
The Republic of Argentina had become a leader in Latin America due to its scientific and artistic production. The Argentine economy was also leading the region and accounted for 50% of the Annual Gross Product in the area running from Rio Grande to Cape Horn.

Even when Rosario had benefited from these major changes, its economic improvement was slower than in the city of Buenos Aires. The excessive centralization in the latter city caused a negative impact in the region of the former due to the lower activity at ports and the uneven distribution of industrial production.

La Unión Gremial could not sustain the level of growth of the past years, because competition had become more aggressive and one of its strengths –foreign reinsurance– had been lost.

In 1946, the State created the National Institute of Reinsurance (INdeR) to monopolize the reinsurance of most of the major lines of business. This was aimed at establishing regulatory standards to be met by all insurers, making no efficiency-based difference, which, in turn, was beneficial to, and protected, the least efficient and responsible companies. La Unión Gremial had to look for other lines and turned to aircraft hull and liability insurance (which risks were not covered by the regulation) and it then started writing life insurance.

Mariano “Gallego” Yela joined the company in 1943, when he was 19 years-old: “I started working at Mortgages and in the 1950s I was transferred to Life. Some years later, the company bought a Renault 12 car and sent me first to the office in the Province of Córdoba, then to the Provinces of Chaco and Mendoza, and I would end up travelling to the Provinces of Tucumán and Misiones. I travelled through unpaved roads and boggy lands, dusty roads where many times I could not even see the path. I went from one town to the other appointing agents. When I arrived in a town, I first visited the grocery store, and because of my Spanish accent, many of



Primer logotipo de la empresa (1908)



y más adelante continuaría viaje hasta Tucumán y Misiones. Recorri caminos de tierra y guadales, rutas polvorientas que muchas veces me tapaban la visibilidad del sendero. Iba pueblo por pueblo nombrando agentes. Visitaba primero los almacenes de Ramos Generales y con mi acento español muchos de sus dueños me confiaban información del movimiento comercial de la zona. A varios de ellos les coloqué en sus negocios los cuatro tornillos con la chapa esmaltada de La Unión Gremial. Nuestra misión era generar confianza en cada una de las localidades que visitábamos. Como otros, atravesé tormentas en zonas de montes, en donde hallé refugio en ranchos y me protegí con cuero de ovejas hasta ver la claridad del día. Eso era tener confianza en uno mismo, confianza en La Unión Gremial".

A partir de década del '50, comienza una etapa de inestabilidad política y económica que marcará el fin del liderazgo de Argentina entre sus pares sudamericanos. Con la caída de la economía se instala un flagelo hasta entonces desconocido: la inflación.

Esta crisis económica obliga al Gobierno a tomar medidas que determinaron su caída. Se registra un estatismo creciente enfrentado a los intereses privados, aumentan las presiones sindicales ante la pérdida del salario real y

los sectores de poder económico comienzan a movilizarse para recuperar su protagonismo. Esta realidad convulsionó la vida política hasta tornarla insostenible.

Nuevamente, las fuerzas militares retoman el manejo del poder, provocando un estado de alternancia cívico-militar que desaceleró el crecimiento del país y lo ubicó en un circuito de inestabilidad social y económica que marcó el resto del siglo.

El próximo presidente democrático fue Arturo Frondizi, quien recibió el país en condiciones muy precarias y tuvo que gobernar con un poder amenazado constantemente por las fuerzas militares. Aunque el país parecía retomar la senda industrializadora profundizando proyectos petroleros, petroquímicos y básicamente de la industria automotriz, este período resultó efímero porque el presidente sería uno más de la lista de los destituidos por las fuerzas armadas.

Para muchos de sus empleados, como Pedro Cavalli, la empresa fue el primer trabajo y su fuente de sostén. Relata: "Entré en la sección Archivo por intermedio de mi tío, don Adolfo Tambellini, que ocupaba el cargo de secretario de la Gerencia. En la sección automóviles tuve que hacer un relevamiento de las seccionales policiales de la zona y armamos una guía con direcciones y teléfonos útiles para facilitarle al asegurado la rápida radicación de sus denuncias. En el plano deportivo integre el equipo de básquet de La Unión Gremial en los Campeonatos de Trabajadores de Seguros. Fuimos subcampeones contando en nuestras filas con Hugo del Vecchio, que jugó en el equipo argentino que se consagró campeón del mundo en 1950 venciendo a Estados Unidos".

Rosario experimentó un importante crecimiento y desarrollo proveniente de la instalación de importantes industrias en la región, refinerías de petróleo, empresas petroquímicas, de celulosa y papel y de maquinaria agrícola.

En aquel momento, el mercado asegurador estaba compuesto por más de 180 compañías. Al grupo de accionistas fundadores, se fueron sumando nuevas empresas, entre las que estaba el llamado "Grupo Italiano" compuesto por compañías de producción de celulosa y sus asociadas, quienes más tarde se sumarían al directorio y participarían en la conducción de los negocios sociales.

En 1958, cuando La Unión Gremial cumplió sus 50 años, la nueva corriente de accionistas hacía pesar sus intereses y decisiones en los destinos de la compañía. La empresa trasladó su casa matriz a un elegante edificio céntrico. La estructura de personal llegaba a 250 empleados, distribuidos en las secciones de producción, gestión de siniestros, administración e inversiones.

Quien se ocupó en gran medida de llevar adelante las relaciones institucionales con los principales accionistas de la época fue Alberto Mede, que trabajó para La Unión Gremial por más de 40 años, entre 1956 y 1999, y que hoy continúa ligado a la firma como productor asesor en la ciudad santafesina de Funes: "Mi función consistía en convocar a los accionistas para que dieran quórum en las asambleas y en presentar posteriormente la documentación

their owners entrusted me with information about the commercial activities in the area. In many of these stores, I myself put the four screws of the enameled nameplate of La Unión Gremial. Our mission was to generate trust in every town we visited. Like many others, I had to weather storms in the woodland, where I sheltered myself in huts and protected with sheep skin until seeing the first light of day. It was a question of trusting in you, trusting in La Unión Gremial."

In the 1950s, political and economic instability characterized the end of Argentina's leadership over its South American peers. The economy plunged and a scourge not previously known rose to the surface: Inflation. The economic crisis made the Government took measures that led to its fall. The State intervened increasingly against private interests, trade unions pushed harder in the light of impaired real wages and the sectors with economic leverage started to move to gain momentum. This reality threw the political life into confusion until the situation became unsustainable.

Once again, the military forces seized power, giving rise to an alternation of civilian and military governments that decelerated the country's growth pace and threw it to a social and economic instability circuit that would characterize the rest of the century.

Arturo Frondizi was to be the next democratically-elected president. He inherited a country in an unstable situation and the power of his government was constantly threatened by the military. Even when Argentina seemed to be returning to the industrial path after strengthening oil, petrochemical and, particularly, car manufacturing projects, this period was ephemeral, because the president would end up being another one in the list of presidents overthrown by the armed forces.

For many of its employees, like Pedro Cavalli, the company represented their first job and source of income. He recounts: "My first assignment was the Archives. I had joined the company because my uncle, Mr. Adolfo Tambellini, was the secretary to the Manager. In the Auto department, I had to survey the police stations of the area and prepare a guide with useful addresses and telephones so that insureds may quickly file the report with the police. With respect to sports, I played with La Unión Gremial basketball team in the Championships for Insurance Workers. We were the runner-up and Hugo del Vecchio, who later played in the Argentine team that won the world championship in 1950 after defeating the United States, was part of that team."

Rosario grew and developed significantly when large industrial facilities settled in the region (oil refineries, petrochemical plants, pulp and paper mills and agricultural machine-manufacturing plants).

At that time, the insurance market consisted of over 180 companies. New companies had joined the group of founders of La Unión Gremial, including the so-called "Italian Group", which consisted of pulp mills and their affiliates, and which would later join the Board and become involved in the management of the corporate businesses.

In 1958, when La Unión Gremial turned 50 years, the interest and decisions of the new wave of shareholders guided the destiny of the company. The head office was moved to an elegant downtown building. The company's payroll reached 250 employees, distributed among underwriting, claims management, administration and investments.

Alberto Mede was in charge of most of the institutional relations with the first shareholders. He worked in La Unión Gremial for over 40 years (from 1956 to 1999), and he is still related to the company as an insurance agent in a city in the Province of Santa Fe named Funes: "I had to convene the shareholders to have quorum at the annual meetings and then I had to file all documents with the Buenos Aires Stock Exchange (where our shares had been listed until 2001), the Argentine Securities and Exchange Commission and the National Superintendence of Insurance. Quorum was reached at all meetings, when the attending shareholders ranged



en Buenos Aires, en la Bolsa de Comercio (donde cotizamos hasta 2001), en la Comisión Nacional de Valores y en la Superintendencia de Seguros de la Nación; quórum que siempre se logró en asambleas que reunían entre 50 y 70 accionistas. Además, me ocupaba de hacerles firmar los libros de actas y del pago de sus dividendos anuales en efectivo (a los grandes accionistas les alcanzaba para comprarse un departamento). La Unión Gremial, al ser un activo pretendido y valorado, fue un soporte para la región".

La década del '60 significó para Argentina la pérdida de su hegemonía en el concierto de países latinoamericanos. El PBI no superaba el 35% del subcontinente, compartiendo el liderazgo con Brasil.

José Plano comenzó a trabajar en La Unión Gremial en 1962. "Ingresé con 22 años, por referencia de mi vecino Don Adolfo Tambellini, secretario de la Gerencia General. Trabajé en la sección Archivo. Allí se controlaba la entrega y devolución de expedientes anotándolos en taquitos de papel; también armábamos las encomiendas para las pólizas de accidentes de trabajo. Los martes y viernes nunca armábamos menos de 80 y hasta 100 envíos. Los envolvíamos con unas cajitas metálicas de primeros auxilios, algunas con media docena de suero antiofídico para importantes firmas del norte de nuestro país".

Rosario entra en una etapa poco satisfactoria a nivel económico: el cordón industrial al norte y sur de la ciudad se encontraba frenado, sólo se evidencia el surgimiento de pequeñas y medianas empresas. La mayor inversión del período provino de las obras públicas.

Alberto Saporiti ingresó a la empresa en diciembre de 1961, con 30 años de edad, quedando a cargo del área de seguros de Vida. Al respecto, señala: "La gerencia me encomendó ampliar la actividad en la región de Rosario. Llegamos a ser 51 empleados en esa rama que luego se diversificó en Siniestros y Cobranzas. El entonces gerente Lozano Carrillo también me pidió que me ocupara de la recepción y recorrido por la ciudad de Rosario de los productores y agentes que nos visitaban, como de la puesta a punto de nuestra participación en cada Convención de Seguros. Recuerdo el viaje en lancha a Puerto Montt, en la región de los lagos chilenos, escuchando en medio del oleaje la pelea de Nicolino Locche cuando en 1968 se consagró campeón mundial al ganarle a Paul Fuji, en Tokio. Hicimos convenciones en Alta Gracia, Mar del Plata, Bariloche y Mendoza".

Aún dentro de este contexto poco alentador, la compañía atravesaba un buen momento económico como consecuencia de haber capitalizado los negocios de seguros volcados por los nuevos accionistas y el desarrollo de la rama de automotores y accidentes de trabajo. Al concluir la década, el Patrimonio Neto superaba los U\$S 1.5 millones, al que añadiéndole las Reservas llegaba a la suma de U\$S 6.0 millones. Las Primas netas más Recargos al 30/06/70 alcanzaban el monto de U\$S 4.3 millones, de las cuales la mayor participación lo tenía el negocio de Incendios con el 34%

del total de los seguros contratados. Los Siniestros pagados sumaban U\$S 900 mil.

En La Unión Gremial tipar pólizas seguía siendo un trabajo manual para Marta Pescio: "Entré en 1960 a la Sección Producción tipeando en una máquina Olivetti de metal las pólizas de todas las ramas de la empresa por triplicado, con cintas copiativas. Esas planillas iban al Archivo y se pasaban a unos libros, colocando unos lienzos húmedos prensados durante 20 minutos sobre cada planilla y así se copiaba cada hoja. Se trabajaba sin límite de horario y el lema era «mejor hacer 101 pólizas que 99». Llegué a ocupar el cargo de subencargada de mi sección, algo poco usual para una mujer en esa época. Estuve presente cuando las mujeres empezamos a usar pantalones. Al principio los usaba debajo del guardapolvo, hasta que apareció un «bando» en las carteleras de vidrio distribuidas en distintas secciones que autorizaba al personal femenino a usarlos".

En 1967 se inauguró la sucursal Mar del Plata. En este período se produce el auge de la computación. Se realizaron importantes inversiones destinadas a equipamientos de avanzada para la época que tuvieron notoria incidencia en la eficiencia de la empresa. Primero llegaron las tarjetas perforadas, más tarde las cintas que se

between 50 and 70. Additionally, I was in charge of making them sign the minutes book and the book of payment of annual cash dividends, which, in the case of large shareholders, were enough to buy an apartment. Since La Unión Gremial was a valuable and coveted asset, it was a great support for the region."

In the 1960s, Argentina lost its dominant position among Latin American countries. Its GDP was below 35% of the South American GDP and leadership was shared with Brazil.

José Plano joined La Unión Gremial in 1962. "I joined the company when I was 22, referred by a neighbor of mine, Mr. Adolfo Tambellini, secretary to the General Manager. I worked at the Archives, where we controlled the delivery and return of files and registered their numbers in wads. We also prepared the packages for workers comp polices. On Tuesday and Fridays the number of parcels was never below 80 and might reach 100. We put them together with some little metal first-aid boxes. Some of them carried 6 doses of anti-snake venom serum for large companies in the north of Argentina."

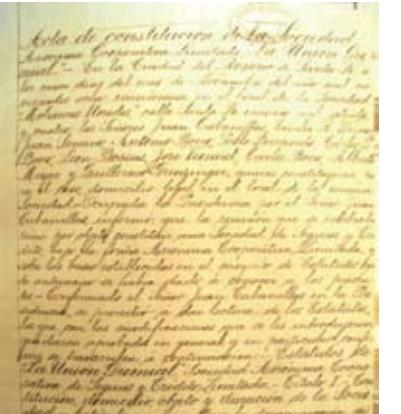
Rosario began to witness a less-than-satisfactory economic period: the industrial areas to the north and south of the city showed no activity, and small and medium-sized companies started to grow. Public works accounted for the largest investment during this period.

Alberto Saporiti joined the company in December 1961, when he was 30, being in charge of the Life section of La Unión Gremial. He recalls: "The management ordered me to expand the activity in the Rosario region. We had 51 employees in that section, which was later split into Claims and Collections. The manager at that time, Mr. Lozano Carrillo, also asked me to be responsible for receiving and touring agents in the city of Rosario, as well as of tuning up our participation in each Insurance Convention. I remember a motorboat trip to Puerto Montt, in the Chilean lakes region, listening, in the midst of the swell, to a combat of Nicolino Locche in 1968, when he became the World Champion after defeating Paul Fuji in Tokyo. We held conventions in Alta Gracia, Mar del Plata, Bariloche and Mendoza."

But even in this discouraging environment, the company showed a great financial performance, because it had capitalized the insurance business contributed by the new shareholders and had developed the automobile and workers comp lines. At the end of the decade, the company's Equity was over USD 1.5 million and reached USD 6 million after adding Reserves. As of June 30, 1970, Net Premiums plus Surcharges amounted to USD 4.3 million, mostly contributed by Fire (34% of total sales). Paid losses amounted to USD 900,000.

Typing policies was still a manual job for Marta Pescio at La Unión Gremial: "I joined the company in 1960 at the Underwriting Department, using a metal Olivetti typewriter to type all policies in triplicate, using copying tapes. They were sent to the Archives and copied to books. We had to put some wet cloth on top of each list and press them during 20 minutes to copy every page. We worked beyond schedule and our motto was "it's better to prepare 101 policies than 99." I was appointed assistant head of my section, which was quite unusual for a woman at that time. I was there when we women started to use trousers. At the very beginning, I used them under the workcoat, until an "edict" appeared in the glass cabinet located at the various departments that authorized women employees to use them."

In 1967, the Mar del Plata branch was opened. Computing blossomed and the company made significant investments to acquire equipment that was considered state-of-the-art at that time and that caused a significant impact over the efficiency of the company. First, there were punched cards and then tapes that were recorded in magnetic discs. This was a cultural change, because manual records began to be gradually replaced by computerized lists. However, policies, claim reports, cash receipts and reports to the National Superintendency



grababan en discos magnéticos. Esto provocó un cambio cultural en el que paulatinamente los registros manuales eran suplantados por listados computarizados. Sin embargo, la emisión de pólizas, denuncias de siniestros y comprobantes de caja, así como los informes a Superintendencia y al Instituto Nacional de Reaseguros (INDER), continuaban emitiéndose con las viejas máquinas de escribir.

Por esos días, La Unión Gremial prestaba servicios de informática para las principales empresas del conglomerado industrial rosarino. José Luis Stefanon fue el responsable de ese servicio. Señala: “*Hasta 1960 utilizamos en La Unión Gremial máquinas convencionales IBM para hacer cálculos, pero en 1961 se incorporó una máquina IBM 1401 que operaba con tarjetas perforadas. Después se contrataron máquinas IBM/20 con archivo magnético: grabábamos en las cintas la información de aproximadamente 40.000 registros y después la procesábamos durante cuatro o cinco horas. En 1970 se contrataron máquinas Burrough con discos removibles. En los 80 se volvió a contratar unidades IBM, pero ahora con pantalla. El detalle de servicios prestados en los años sesenta incluía, entre otras actividades, la liquidación de sueldos y jornaless para 20 empresas y para la Universidad Nacional de Rosario que contaba con 5000 empleados*”.



Heriberto Lorenzati fue partícipe del tiempo en que la compañía se afianzaba en el uso de la computación. Al respecto, cuenta: “*Ingresé con 25 años por una convocatoria de personal del Sector IBM en mayo de 1957 y me jubilé en 1996. Empecé con el sistema de tarjetas perforadas y luego pasé a Contaduría. Ocupábamos el sector en el que estaba ubicado el primer gran equipo de computación. La computadora necesitaba un ambiente fresco y esto se lograba con equipos de aire acondicionado. De nuestro lado percibíamos en el verano las ventajas de los equipos de refrigeración. En el otro sector tenían que cerrar las persianas por el sol y poner en funcionamiento unos ventiladores del tamaño de las turbinas de los aviones que lanzaba ráfagas de viento tan fuertes que nos obligaba a poner en todos los escritorios unos pesados pisapapeles*”.

Edy Bachert, quien trabajó en el Sector IBM desde 1958 hasta 2002, cuenta: “*En la empresa cumplíamos doble turno y con la llegada de la primera gran máquina de computación se agregó el de la noche. Mi horario era de 12 a 19.30, además de horas extras bien pagas, tipeando pólizas. Yo me encargaba de tipear en una ficha el nombre y la dirección de las grandes empresas aseguradas por La Unión Gremial y una tercera ficha con los códigos de los productores*”.



A comienzos de los '70, la tasa de desocupación se estaciona en torno al 5% de la población activa. Los capitales internacionales comenzaron a desviar el destino de sus inversiones hacia otras naciones, especialmente Brasil; el polo industrial de San Pablo superó en stock de capital y nivel de actividad al del Gran Buenos Aires. Esta década se caracterizó por su violencia. El retorno al país del General Perón, cerrando un proceso de recuperación del poder institucional perdido en el '55, no alcanzó para ordenar el destino de un país cada vez más convulsionado. Si bien llegó a presidir por tercera vez, su muerte provocó un vacío político que se disputó violentamente por distintos actores sociales, políticos y económicos.

La guerrilla urbana y rural, más la acción de los grupos armados de extrema derecha, jaquearon a las debilitadas instituciones políticas. La economía creció en los primeros años, aunque con una inflación reprimida provocando reclamos sindicales que estallaron finalmente con el “Rodrigazo” (en alusión al Ministro de Economía Celestino Rodrigo) quien impulsó uno de los golpes inflacionarios más agudos en la historia argentina.

Las empresas comenzaron un período de inacción: todo estaba paralizado, las decisiones se postergaban por la falta de certeza y seguridad jurídica.

En 1976, una vez más, un golpe militar disconinuaba la democracia argentina generando una fuerte represión interna que aún hoy sigue siendo juzgada y abultando una deuda externa que actualmente condiciona el desarrollo económico.

El sector de la construcción fue quizás el único que mostró un alto nivel de actividad, impulsado por el Estado durante los gobiernos militares y expresado en grandes obras de infraestructura, tales como rutas, puentes y

of Insurance and the National Reinsurance Institute (INDeR) were still prepared in old typewriters.

In those days, La Unión Gremial provided IT services for the largest companies operating in the Rosario industrial area. José Luis Stefanon was the person responsible for this service. He says: “Up until 1960, La Unión Gremial used conventional IBM machines for calculations, but in 1961 we added an IBM 1401 that used punched cards. Then, IBM/20 IBM machines were hired. They used magnetic media and we recorded the information of about 40,000 records in tapes, which were later processed during four or five hours. In 1970, the company hired Bourrogh machines that used removable discs. In the 1980s, IBM units were hired again, but then they had a screen. The list of services provided in the 1970s included, among others, calculation of salaries and wages for 20 companies and for the National University of Rosario, which had 5000 employees.

Heriberto Lorenzati had an active participation in the times the company was expanding its use of IT. He recalls: “I joined the company when I was 25, when the IBM Sector recruited staff in May 1957, and I retired in 1996. I started with the punched cards and I was then transferred to the Accounting Department. We were physically located in the room where the first big computing equipment was placed. The computer needed a cool environment and, for that purpose, we used A/C equipment. In summer, we clearly perceived the advantages of the A/C equipment. In the adjacent sector, they had to close the shades, because of the sun, and turn on the fans that had the size of aircraft turbines, with gusts that were so strong that we had to put some heavy paperweights over all desks.

Edy Bachert, who worked at the IBM Sector from 1958 to 2002, says: “We worked in two shifts, and when the first mainframe arrived, the company added a night shift. My shift run from 12 PM to 07:30 PM, and I have also worked well-paid overtime typing policies. I had to type the name and address of the large companies insured by La Unión Gremial in a card, as well as a third card with the agents' codes”.

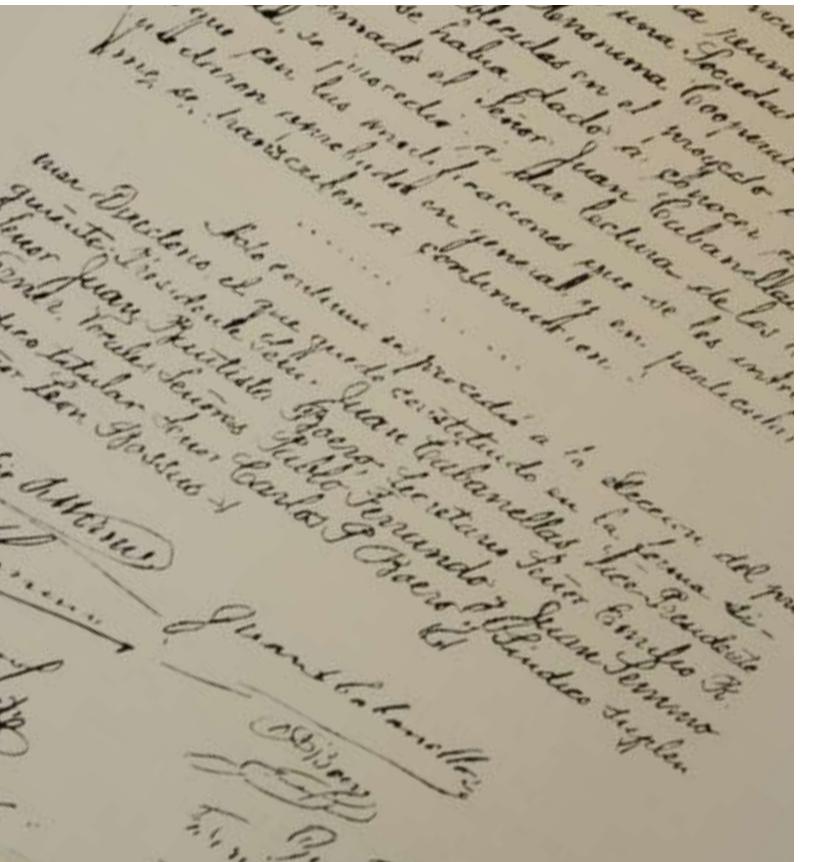
In the early 1970s, the unemployment rate was around 5% of the workforce. International investments stopped choosing Argentina and settled in other nations, particularly in Brazil, where the São Paulo industrial area exceeded the capital stock and the level of activity of the Greater Buenos Aires area.

The decade was characterized by violence. General Perón came back to the country and put an end to the process where the institutional power lost in 1955 was being recovered, but it was not enough to put in order the fortunes of an increasingly disturbed country. He became president for the third time in history, but his death resulted in a political void violently claimed as theirs by the various social, political and economic players.

Urban and rural guerrilla, as well as some extreme-right armed groups, threatened the weakened political and economic institutions.

The economy grew in the early years of the decade with a suppressed inflation, which resulted in trade union protests that finally broke out when the so-called “Rodrigazo” (named after the Minister of Economy Celestino Rodrigo, who promoted one of the most severe inflationary outbreaks in Argentine history) took place. Companies were frozen: everything has come to a halt, decisions were postponed due to lack of legal certainty. In 1976, once again, a military coup interrupted the Argentine democracy, implemented a tough repression plan that is still being heard by courts, and increased the external debt to such an extent that it is currently conditioning the economic development of the country.

Perhaps the construction sector was the only one that showed a high level of activity, fueled by the State during the military governments and reflected in large infrastructure works, such as roads, bridges and dams for the hydraulic generation of electricity and nuclear power plants. They also promoted the construction of dwelling houses using tax incentives. Rosario benefited from increased housing construction, particularly high-rise



diques para la generación de energía hidroeléctrica y nuclear; también con incentivos fiscales que promovían la construcción de viviendas. Esto último benefició a la ciudad de Rosario ya que aumentó considerablemente la propiedad horizontal, actividad que alcanzó tasas de superficie construida sin igual en el país.

Para brindar mayores servicios, el personal de La Unión Gremial comenzó a estudiar la posibilidad de crear una Mutual solidaria. La primera asamblea se realizó en octubre de 1971, según el relato de Jacinto Criscenti, que trabajó en la empresa hasta el año 2000. Cuenta: *"Ingresé con 26 años en 1962 y trabajé 38 años en el sector Archivo-Cobranza. Yo me encargaba de listar los borradores de las cobranzas de los seguros que después se grababan en el Sector IBM. Controlaba renglón por renglón si lo grabado respondía a cada comprobante y si había un centavo de diferencia tenía que rehacer el listado. Para organizar La Mutual fueron muchas las reuniones y las personas comprometidas en las sucesivas comisiones directivas. En septiembre de 1988 empezó nuestra gestión: presidente, Luis Niell. Existieron varios frentes de acción. Por ejemplo, se fijó una cuota social en tres pesos desde 1988 (era de dos australes), promovimos préstamos, subsidios por círculos cerrados, sorteos y en materia de salud armamos listados de donantes clasificados por grupos sanguíneos. Además, firmamos convenios con casas comerciales. La oficina de la Mutual estaba en mi casa. Tenía una máquina de escribir y una de sumar y restar a manija. Después de 207 meses de la gestión trabajando con dedicación exclusiva y ad honorem, el 31 de diciembre de 2005 presenté el último balance general".*



La Unión Gremial evolucionó satisfactoriamente hasta 1975, año en que la situación económica del país empeoró considerablemente. Los riesgos de incobrabilidad aumentaron y la inflación incidió en el alza constante de los valores de siniestros provocando la necesidad de constitución de mayores reservas. A la par de este proceso, la computación continuó avanzando, por lo que la compañía decidió adquirir nuevos equipos que operaban con discos removibles, otorgando mayor seguridad y eficiencia a los procesos operativos.

Varias compañías aseguradoras denotaron serios problemas para atender sus compromisos. Aunque La Unión Gremial recibió el impacto de los períodos negativos, los números finales de la compañía mostraban un correcto manejo financiero. Al cierre del balance de 1980, el patrimonio se aproximaba a US\$ 5.0 millones; sumadas las reservas se alcanzaba un monto de US\$ 14.0 millones; las primas netas más recargos superaban la cifra de US\$ 12.0 millones, y el total de siniestros pagados excedía los US\$ 3.7 millones.

En La Unión Gremial, en todas las épocas, convivieron generaciones estrechando lazos que perdurarán por décadas. Elno Tambellini recuerda que en muchos casos trabajar en la empresa era también parte de un legado familiar: *"A fines de los años 70 y luego de 45 años de actuación ininterrumpida en La Unión Gremial, mi padre don Adolfo Tambellini dejó la compañía. Él fue participé de casi medio siglo de su crecimiento. Ingresó en 1925, trabajó como auxiliar y se desempeñó luego en las secciones Archivo, Vida, Incendio y Contaduría. En 1933 pasó a ser apoderado jefe al frente de la Secretaría General de Gerencia General hasta ser designado en 1968 subgerente de la compañía. Yo tenía 25 años cuando ingresé en La Unión Gremial en mayo de 1960. Compartí con él catorce años en la empresa. Cuando se fue mi padre llegó a ser encargado y apoderado. Él lo decía y yo lo repito: todo lo que logré, mi familia, la casa, viajes, capacitar a los hijos, fue gracias a tener siempre un sueldo seguro".*

Hacia la construcción del cambio

La década del '80 significó la transición a la institucionalidad. El conflicto de Malvinas en 1982 tuvo efectos devastadores en el gobierno de facto. La falta de respaldo externo e interno condicionó un abrupto retorno a la democracia, concluyendo con la presidencia de un radical progresista, Raúl Alfonsín.

La restauración de las instituciones políticas no significó un despegue económico, sino todo lo contrario. La suspensión de pagos de la Deuda Pública, la aguda recesión y la espiral inflacionaria de precios y salarios, devino en 1984 en un audaz y efímero plan económico: Plan Austral. Por tercera vez, la Nación cambiaba su signo monetario.

En 1987, la economía volvió a descontrolarse, la inflación se convirtió en una espiral ascendente que superaba los

buildings, and the built area rate turned to be the highest in the country.

To provide better services, the employees of La Unión Gremial started to study the possibility of organizing a mutual benefit fund. The first meeting was held in October 1971, as recalls Mr. Jacinto Criscenti, who worked in the company until 2000. He says: "I joined the company when I was 26 years old in 1962 and worked in the Archives-Collection sector for 38 years. I was in charge of listing the collection draft records that would later be registered at the IBM Sector. I had to check line by line if the registered data matched each voucher and in case of differences, even a one-cent, the list had to be reworked. Many meetings were held and many people were involved in the successive managing boards that organized the mutual benefit fund. In September 1988, our term began with Luis Niell as president. There were several battlefronts. For instance, an annual membership fee of three pesos was determined from 1988 (it amounted to two australs), we promoted loans, closed-end subsidies, raffles, and, in the health arena, we prepared a list of donors sorted out by blood type. Additionally, we signed agreements with stores. The office of the Fund was located at my house. I had a typewriter and a crank-handle adding machine. After 207 months working full time and ad honorem, I filed the last balance sheet on December 31, 2005".

La Unión Gremial showed a good performance until 1975, when the country's economic situation worsened significantly. Bad debts went up and inflation influenced on the continuous increase in the cost of claims, with the resulting need of higher reserves. Simultaneously, computing kept on making progress and the company decided to acquire new equipment that worked with removable discs, thus making operating processes more secure and efficient.

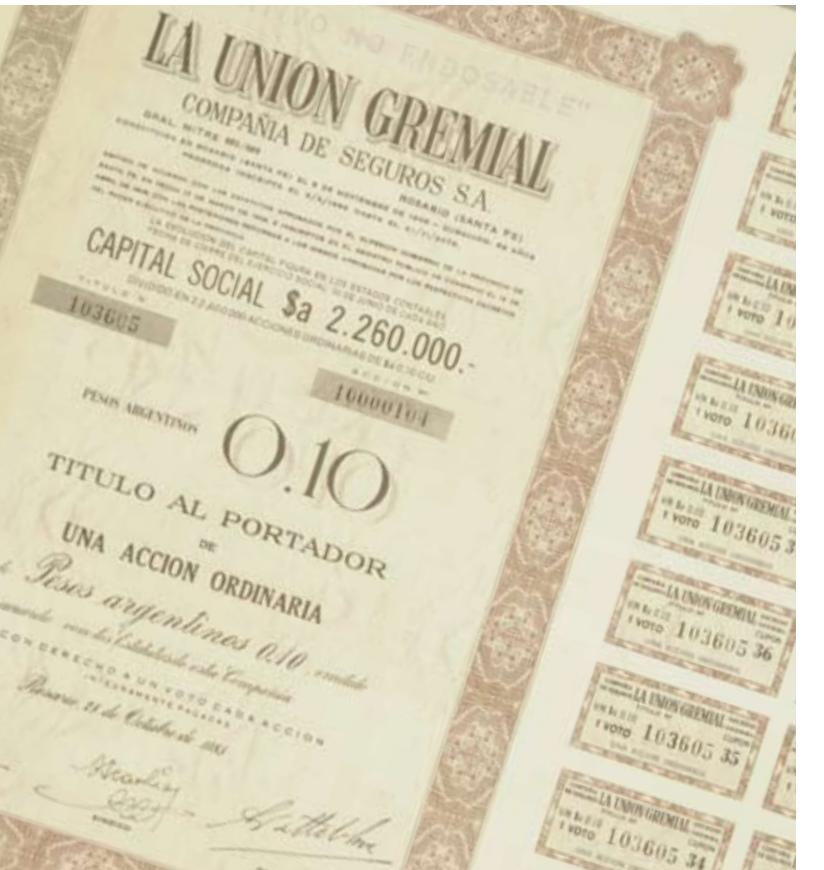
Several insurance companies were facing serious problems to meet their commitments. Even when La Unión Gremial felt the impact of negative periods, the company's bottom line always reflected an appropriate financial management. At the closing of the 1980 financial statements, the company's equity was around USD 5 million that, after adding the reserves, amounted to USD 14 million; net premiums plus surcharges exceeded USD 12 million, and total paid losses were over USD 3.7 million.

Different generations have always coexisted at La Unión Gremial and strengthened the bonds that would last over the decades to come. Elno Tambellini remembers that, in many cases, working in the company was part of the family legacy. "In the late 1970s, and after working during 45 uninterrupted years in La Unión Gremial, my father Mr. Adolfo Tambellini left the company. He had participated for almost 50 years in the company's growth. He had joined in 1925, at the lowest position, and he had then worked at the Archives, Life, Fire and Accounting departments. In 1933, he became the head attorney in charge of the General Secretariat to the General Manager's Office, until he was appointed assistant general manager in 1968. I was 25 years old when I joined La Unión Gremial in May 1960. I shared fourteen years in the company with him. After my father left, I became manager and representative. He used to say and I repeat: everything I've achieved -my family, my house, trips, education for my children- was because I have always had a secure paycheck at the end of the month."

Building change

The 1980s witnessed a transition to institutionalism. In 1982, the Malvinas War was devastating for the ruling junta. Lack of external and internal support conditioned the sudden return to democracy and led to the inauguration of a progressive member of the Radical Party, Mr. Raúl Alfonsín.

The restoration of political institutions was not tied to an economic take-off, but rather the opposite. The suspension of the payment of the Public Debt, the serious recession and the inflationary spiral of prices and salaries resulted in a bold and ephemeral economic plan implemented in 1984: the Austral Plan. For the third





tibios intentos de estabilización y causaba estragos en los sectores productivos.

La situación general se tornó insostenible. El desabastecimiento volvió a la escena nacional como en la década anterior. La inflación se transformó en la temida hiperinflación. El tejido social se deterioró. La agitación ganó las calles obligando a adelantar la entrega del mando a un nuevo Presidente surgido de las elecciones de 1989: Carlos Menem. En relación a la actividad del seguro, toda la década del 80 y el comienzo de los 90 transcurrió bajo la influencia del INDER y su mercado regulado.

La Unión Gremial requería más profesionalización y una adecuación de sus estructuras. Ante el alejamiento del grupo italiano, los molineros retoman el control.

En 1980, siendo presidente Hans Werner, representante de "Molinos Fénix" y director Víctor Cabanellas, quien tutelaba los intereses de "Molinos Maciel", se incorporaba Eduardo Llobet, graduado con honores en Ciencias Económicas. Es designado Jefe Adscripto a Gerencia.

Tiempo después, se producen importantes cambios en la empresa. Llobet es promovido a Gerente de Finanzas y se suma José M. Iglesias como Gerente Comercial. Al momento de su ingreso a la compañía ninguno de los

dos contaba con experiencia en el rubro del seguro, pero tenían en común su formación y experiencia profesional en management y una reconocida actuación académica en la Universidad Nacional de Rosario.

En 1983, asume la presidencia Andrés Nottebohm de "Molinos Brüning" y al año siguiente Eduardo Llobet asume la Gerencia de Administración General. Dos años después, en 1985 el nuevo presidente de la compañía Víctor Cabanellas designa a Llobet, Gerente General. Al año siguiente, Llobet sumó al equipo gerencial a Osvaldo Borghi, que provenía de otra aseguradora.

Por esos tiempos, la empresa ya contaba con un patrimonio inmenso: el prestigio. Sin embargo, eso no alcanzaba: era necesario sumarle profesionalismo y herramientas que le permitieran enfrentar los nuevos desafíos de un mercado cada vez más competitivo. Así fue como La Unión Gremial se fue reestructurando a la par del recambio generacional y adaptando su visión a los tiempos que corrían.

En 1982 se inicia el desarrollo comercial de canales, promoviendo e incentivando nuevos productores. Se hizo foco en los resultados, el cash-flow y la renegociación de condiciones con los agentes productores de seguros. Las decisiones tenían como eje rector la eficiencia, buscando siempre la menor exposición al riesgo y una baja cantidad de juicios.

Nuevas reglas del mercado y cambios en La Unión Gremial

Con Carlos Menem en la presidencia, comienza una nueva época para la economía nacional. Luego de una segunda hiperinflación, asume Domingo Cavallo como Ministro de Economía, quien logra que el Congreso apruebe la "Convertibilidad" por la que se fijó mediante una ley nacional la paridad del peso uno a uno con el dólar estadounidense. Esta medida tuvo como

consecuencia la apertura de los mercados, el acceso de capitales extranjeros, la desregulación y la privatización de las empresas del Estado.

En estas condiciones, se detiene considerablemente la inflación, creándose un clima propicio para fomentar el aumento de productividad de diversos sectores. El modelo argentino fue elogiado por organismos internacionales y hasta replicado por algunos gobiernos.

Todo parecía favorable, pero a comienzos de 1995 la crisis mexicana repercutió en nuestro país con el famoso "efecto tequila", que puso a prueba el plan económico, saliendo este último airosamente del desafío.

A fines de 1996, Cavallo dejó el Ministerio de Economía por diferencias políticas con el Presidente Menem, quien había logrado reformar la Constitución alcanzando la reelección.

La Unión Gremial inicia 1990 con un Patrimonio de U\$S 6.7 millones, Primas y Recargos por U\$S 19.5 millones y Siniestros por U\$S 8.3 millones. En los siguientes años, iría acreciendo en su operatoria, patrimonio y resultados a medida que penetraba en nuevos negocios.

En esta década la tecnología aplicada a los sistemas sigue incrementándose y perfeccionándose para que el área de

time in history, Argentina was changing its legal tender.

In 1987, the economy was out of control once again, the inflation rate started to increase in an upward spiral that was surpassing the warm attempts of stabilization and wreaked havoc on the productive sectors. The overall situation was unsustainable. Shortage of supply was, as it had been in the previous decade, an everyday issue.

Inflation had increased to become the dreaded hyperinflation. The social fabric tore apart. The unrest was easily perceived in the streets and the winner of the 1989 presidential elections, Mr. Carlos Menem, had to be early inaugurated.

With respect to the insurance industry, the whole of the 80s and the early 90s were lived under the influence of the INDeR and its regulated market.

La Unión Gremial needed to be more professional and adapt its structure to the current times. When the Italian Group left the company, the millers took up.

In 1980, under the chair of Mr. Hans Werner, representative of "Molinos Fénix", and when Mr. Víctor Cabanellas, representing the interest of "Molinos Maciel", was acting as member of the Board, Mr. Eduardo LLobet, who had graduated with honors in Economics, joined the Company. He was appointed Head directly reporting to the Manager's office.

Shortly afterwards, the company experienced significant changes. LLobet was promoted to Finance Manager and Mr. José M. Iglesias joined the company as Commercial Manager. When joining the company, none of them had any experience in the insurance business, but both shared an educational background, professional experience in management and a renowned academic activity in the National University of Rosario.

In 1983, Mr. Andrés Nottebohm, from "Molinos Brüning", was elected chairman, and in 1984, Eduardo LLobet was appointed General Administration Manager. Two years later, in 1985, the new chairman of the company, Mr. Víctor Cabanellas, appointed LLobet to the position of General Manager. The following year, LLobet called Osvaldo Borghi, who was coming from another insurance company, to be part of the management team.

By that time, the company had an invaluable asset: prestige. However, it was not enough. It needed some professionalism and new tools to help it face the new challenges of an increasingly competitive market. So, La Unión Gremial started to be restructured at the same time that it was undergoing a generational change and adapting its vision to the current times.

In 1982, distribution channels began to be commercially developed and incentives were given to new agents. The company focused on results, cash flow and renegotiation of terms with insurance agents.

Decisions were guided by efficiency, always looking for the lowest risk exposure and number of lawsuits.

New market rules and changes in La Unión Gremial

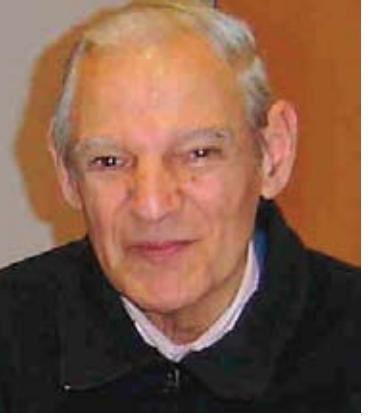
With Carlos Menem as president, the Argentine economy took a new path. After a second hyperinflationary outbreak, Domingo Cavallo was appointed Ministry of Economy. He convinced the National Congress of approving the "Convertibility Act", a national law that established the 1-to-1 parity of the Argentine peso to the US dollar. This measure resulted in open markets, foreign capital inflows, deregulation and privatization of State-owned companies.

Under these conditions, inflation came to a halt, giving rise to a favorable environment that would boost the productivity of several sectors. The Argentine model was then praised by international agencies and it was even replicated by some other countries.

Everything looked good, but in early 1995, the Mexican crisis and the famous "tequila effect" hit Argentina and put the economic plan to the test. The challenge was successfully faced.

In late 1996, Cavallo left the Ministry of Economy due to political differences with President Menem, who had





cómputos estuviera al servicio de los clientes, tanto internos como agentes de seguro o brokers. Para lograr ese objetivo, se implementó un plan de actualización periódica y se diseñaron sistemas de autogestión para la rama de automotores, más tarde llamados DISTRI. Los productores operaban directamente con la compañía por medio del sistema y cerraban contratos.

Estos sistemas tecnológicos facilitaron el trabajo, agilizando notablemente los procesos de cobertura. Esto significó una innovación en el mercado ya que el resto de las compañías no contaban con estos sistemas.

La compañía se encontraba nuevamente en un buen momento, retomando su liderazgo y posicionamiento en el mercado. En este período se produce gradualmente la desregulación del seguro y el Estado procedió a la liquidación del INDER.

Una nueva etapa se daba comienzo en el ámbito del seguro. Muchos eran los desafíos y la compañía debía cambiar a la par de las nuevas exigencias si quería seguir manteniendo el liderazgo. Así fue como en 1992 surge con claridad la idea de buscar un socio estratégico para desempeñarse con éxito en el nuevo contexto del momento.

La integración con W. R. Berkley Corporation

William R. Berkley, un exitoso empresario estadounidense, analizó el proceso de transformación de la economía argentina en la década de los '90s con suma atención y se sintió interesado en La Unión Gremial, por sus negocios, su gente, sus indicadores y el estilo de dirección.

Hacia 1995, luego de pocos meses de negociación con Cabanellas, Berkley adquirió "La Unión Gremial", como así también "Independencia", otra aseguradora presidida por Roberto Sollito que actuaba en Buenos Aires, y tiempo más tarde la Compañía "Océano".

Eduardo Llobet, actual presidente y gerente general de Berkley International Seguros, expone las claves de dicho período: *"A partir de 1995 la compañía forma parte del grupo Berkley –denominándose Unión Berkley en una primera etapa– y se convierte en la nave insignia de su desarrollo regional. Absorbe e integra a las compañías argentinas Independencia y Océano, que ya se habían fusionado, originando Berkley Metropolitana, asume el control de Berkley International Seguros ART y se consolida creativamente en los distintos rincones del país a través de su estructura de unidades descentralizadas. Es una compañía que se rediseña sobre la base de su identidad, cultural como lo había hecho tantas veces a lo largo de su historia. Focalizada en las necesidades de sus clientes y con las decisiones empresarias para mejorar su rentabilidad y solvencia, ha sabido equilibrar crecimiento con solidez afirmando, a lo largo de cien años, su prestigio de empresa responsable y confiable. El éxito alcanzado en la Argentina, proyectó al grupo Berkley hacia otros países de la región: Brasil y Uruguay. Se originaron proyectos empresarios con las mismas características que tienen las empresas que integran W. R. Berkley Corporation. Son empresas con identidad propia, resultados de la cultura del medio donde operan, con management local, comprometidas en la prestación de un servicio de alta calidad y responsabilidad. Forman parte de una gran corporación, lo que les permite contar con los recursos financieros y tecnológicos y la visión global de una gran empresa, pero, a su vez, se integra a sus mercados con los que se relaciona en forma directa e independiente, conservando la flexibilidad y efectividad de las empresas pequeñas. La gente de Berkley International Seguros S.A. impulsó, participó y colabora en estos proyectos que hoy son realidades exitosas en nuestros países hermanos. Así se conforma, entonces, la realidad de esta compañía de hoy*



been able to get the approval of a Constitutional reform that would allow him to run for a second presidential term.

La Unión Gremial began 1990 with an Equity of USD 6.7 million, Premiums and Surcharges for USD 19.5 million and Losses amounting to USD 8.3 million. Its businesses, equity and profits would increase in future years, simultaneously with its expansion to new businesses.

In the 1990s, applied technology kept on growing and perfecting, so that the IT department was at the service of both internal and external customers, like insurance agents or brokers. To achieve this purpose, a regular update plan was implemented and self-management programs, to be later known as DISTRI, were developed for automobile insurance. Agents worked directly with the company using the DISTRI software and closing contracts.

The computer-based system made work easier and significantly sped up underwriting processes. This was a huge innovation for the market, because competitors did not have any similar software.

The company was, once again, doing well and regaining its market position as leader. During this period, insurance was gradually deregulated and the State began to liquidate the INDeR.

A new stage was beginning at the insurance industry. Challenges were counted by the many, and the company had to change and adapt to the new demands, if it wished to maintain its leadership. This was how in 1992, it was clear that the company should look for a strategic partner to be successful in the new insurance environment.

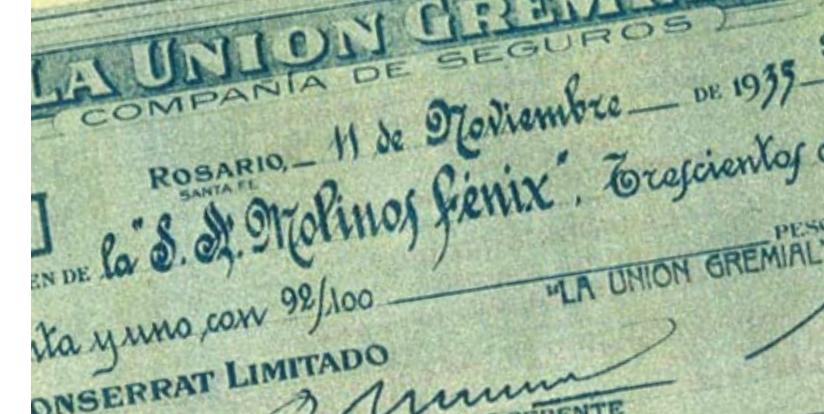
Ulpiano Gómez Uría explained the situation that made La Unión Gremial the only survivor of the six or seven Rosario corporations operating in the 1970s: "Life insurance was not being sold, because the legal tender at that time (peso moneda nacional) was significantly depreciated.. The situation was such that the cost of the stamp to mail the expiration notice was higher than the insured capital. I personally had to transform my Life insurance agents into P&C agents, selling fire, personal accidents, transportation and other lines not covered by Life. But in the 1980s, La Unión Gremial would begin to implement a new structure that integrated young professionals with a clear vision of the future of the business, as Eduardo Llobet. That was how La Unión Gremial was able to become related to the American insurance company Berkley, which was actually successful in implementing a region-based policy."

Integration with W. R. Berkley Corporation

William R. Berkley, a successful American businessman, had carefully analyzed the transformation of the Argentine economy during the 1990s and had become interested in La Unión Gremial, because of its businesses, its people, its ratios and its management style.

Around 1995, after a few months of negotiations with Cabanellas, Berkley purchased "La Unión Gremial", as he had done with "Independencia", another insurance company chaired by Mr. Roberto Sollito that operated in Buenos Aires. He would later purchase "Océano" another Buenos Aires-based insurance company.

Eduardo Llobet, current chairman of the board and CEO of Berkley International Seguros, explains the keys of that period: "In 1995, the company joined the Berkley group –initially changing its name to Unión Berkley– and became its flagship for regional development. The Argentine companies Independencia and Océano first merged and gave rise to Berkley Metropolitana, which was later consolidated into Unión Berkley. Then, the company started to control Berkley International Seguros ART and creatively strengthened its position throughout the country, using a structure consisting of decentralized regional units. It is a company that redesigns itself on the basis of its cultural identity, as it has done so many times before. By being focused on the needs of its customers and making business decisions aimed at increasing its profitability and financial strength, the company has known how to balance growth and solvency during one hundred years, because of its prestige as a responsible and



que conserva el espíritu de la de 1908, cuya identidad y valores respetamos y recordamos, pero que se focaliza en el futuro, no ya como una compañía regional, sino como una suprarregional integrada a un proyecto latinoamericano, en el marco de una exitosa corporación aseguradora internacional que comparte sus valores, su respeto por las personas y por una actuación empresaria con un alto sentido de responsabilidad. Las empresas del grupo Berkley son compañías en donde lo que importa son las personas. Estamos hablando de empresas de personas y esto está muy claro dentro de los lemas corporativos de Berkley, los cuales marcan que cada una de las personas que intervienen en la empresa importan y que cada cosa que se hace en la firma es valiosa. Es, en definitiva, una idea muy humanista que da cohesión a todo el grupo Berkley".

Con Berkley International Seguros S.A. se renuevan los horizontes comerciales

En los 90 todo parecía perfecto, sin embargo la ilusión de vivir en el primer mundo no tardó mucho en desmoronarse. Hacia fines de la década, la economía argentina comenzó a mostrar signos de deterioro: pérdida de competitividad de las exportaciones, inundación de productos importados, desindustrialización, altísimo desempleo, crecimiento vertiginoso de la deuda pública y déficit fiscal.

La crisis financiera Rusa y la de los Tigres de Asia, terminaron de afectar la escena económica. En 1998, Brasil devaluó su moneda y Argentina perdió competitividad. El último trimestre del año cayó en recesión. En 1999, una alianza de partidos opositores al peronismo ganó las elecciones, asumiendo Fernando de la Rúa como Presidente.

En junio de 2000, la compañía contaba con un Patrimonio Neto de U\$S 18 millones al cual, añadiéndole las Reservas, ascendía a U\$S 82 millones. Las Primas Netas y Recargos sumaban U\$S 51 millones y los Siniestros Pagados ascendían a U\$S 24 millones.

La Compañía enfrenta tempestades

El año 2001 fue catastrófico para el país. La escena económica anuncia la culminación de la Convertibilidad 1 a 1 del peso con el dólar y la industria exportadora estaba destruida. Los precios de los granos estaban muy bajos y la tasa de interés internacional encarecía los servicios.

El caótico contexto nacional provocaba temores en el mercado financiero mundial, repercutiendo en las inversiones de capitales. Las finanzas públicas se sostenían gracias al FMI, la fuga de divisas no cesaba y los ministros de economía se sucedían unos a otros. A esta preocupante situación, se le agregaba un presidente débil con un poder político que se había visto seriamente afectado en los últimos años.

Finalmente, el escenario se torna insostenible, culminando con la renuncia del Presidente De la Rúa. A partir de este momento, se desarrolla una situación sin precedentes en la historia argentina: sucesión de presidentes provisionales, fin de la Convertibilidad, imposibilidad de cumplir con los compromisos financieros y desplome de los títulos de deuda soberana. El dólar se disparó ante las exigüas reservas del Banco Central, el comercio exterior decayó notablemente y los depósitos de empresas y particulares quedaron bloqueados en un sistema bancario al borde de la bancarrota. Además, se registró la caída más alta del PBI en la historia y una devaluación del peso que había frenado en el 250%. El sistema financiero estaba desarticulado y miles de ahorristas habían perdido sus inversiones, mientras que los deudores en dólares no podían hacer frente a sus compromisos. En este escenario, las empresas no podían vislumbrar la posibilidad de proyectarse o de invertir, sólo se limitaban a tratar de sobrevivir a la par de la evolución del día a día.

exterior decayó notablemente y los depósitos de empresas y particulares quedaron bloqueados en un sistema bancario al borde de la bancarrota. Además, se registró la caída más alta del PBI en la historia y una devaluación del peso que había frenado en el 250%. El sistema financiero estaba desarticulado y miles de ahorristas habían perdido sus inversiones, mientras que los deudores en dólares no podían hacer frente a sus compromisos. En este escenario, las empresas no podían vislumbrar la posibilidad de proyectarse o de invertir, sólo se limitaban a tratar de sobrevivir a la par de la evolución del día a día.

Luego de la tormenta, una calma efímera

Con este desgarrador panorama, asume Eduardo Duhalde como presidente en enero de 2002. Luego de varios intentos fallidos para estabilizar la economía, finalmente lo logra a mitad de ese año, junto al Ministro de Economía Roberto Lavagna.

En ese convulsionado 2002, Eduardo Llobet es designado Presidente de Berkley International Argentina y

reliable company. The success in Argentina projected the Berkley group to other countries in the region, such as Brazil and Uruguay. The business projects have borne the same characteristics of the W. R. Berkley Corporation member companies. They are companies with an identity of their own, resulting from the culture of the territory in which they do business, and with a local management committed to provide high quality services and to be accountable. They are part of a large company, so that they may have financial and technological resources at hand, and the vision of a global corporation, but, at the same time, they are directly and independently related to the markets in which they operate and maintain the flexibility and effectiveness of small companies. The people at Berkley International Seguros S.A. have promoted, participated and currently cooperate with all these projects that nowadays are successful realities in fellow nations. This is the current reality of the company. It still has the spirit of the company of 1908, and we respect and remember the identity and values of that company. But we are focused on the future, not just as a regional company, but as a supraregional company that is part of a Latin American project, within the framework of a successful international insurance corporation that shares the company's values and respect for people and for a highly-responsible team. The Berkley group companies are companies where people count. We are speaking of companies of people, and this is very clear in Berkley's corporate mottos, which state that each of the persons intervening in the company counts and that every thing done at the company has value. In sum, it is a very humanist idea that conveys unity to the Berkley group."

Commercial horizons are reestablished with Berkley International Seguros S.A.

In the 1990s everything looked perfect. But the illusion of living in the first world soon shattered. Towards the end of the decade, the Argentine economy began to show some signs of deterioration: exports had lost competitiveness, imports were flooding the market, there was deindustrialization, an extremely high unemployment rate, steep increase of public debt and fiscal deficit.

The financial crises experienced by Russia and the Asian Tigers had severely affected the Argentine economy. In 1998, Brazil depreciated its currency and Argentina lost competitiveness. The economy went into recession in the last quarter of that year.

In 1999, an alliance of political parties opposed to Peronism won the elections and Mr. Fernando De la Rúa took office as president.

In June 2000, the company started a new decade with an Equity of USD 18 million that, after adding the Reserves, totaled USD 82 million. Net Premiums and Surcharges amounted to USD 51 million and Paid Losses totaled USD 24 million.

The Company faces storms

2001 was a disastrous year for Argentina. The economic environment was forecasting the end of the 1 peso=1 US dollar Convertibility Scheme, and the export-oriented industry was ruined. Grain prices were very low and the international interest rate had made the service of public debt more expensive.

The chaotic domestic environment aroused the fears of international financial markets and hit hard on investments. Public finance was backed by the IMF, capital outflow was not stopping and the ministers of economies kept on swearing in one after the other. On top of this worrying situation, Argentina had a weak president whose political power had been adversely affected in the prior years.

Finally, the situation became unsustainable and President De la Rúa resigned. From that moment on, Argentina experienced a situation never met before: interim presidents swore in one after the other, the Convertibility Scheme came to an end, financial commitments could not be honored and the price of sovereign bonds plunged. The exchange rate to the US dollar soared in the light of the meager reserves of the Central Bank, foreign trade languished and the bank deposits of companies and individuals were frozen in a banking system that was close to failure. The GDP showed the steepest fall in history and the peso depreciation





Presidente de la Compañía Holding, de Berkley International Seguros y de Berkley International ART. La compañía se ve nuevamente ante la necesidad de modernizar sus sistemas informáticos con la intención de aumentar la capacidad de almacenamiento de información y agilizar la conectividad entre las distintas unidades regionales. Los sistemas se habían transformado en necesidades ineludibles, en herramientas competitivas que permitían a la compañía mantenerse en un buen posicionamiento en el mercado, reforzar el vínculo con los brokers y mejorar la comunicación con los asegurados.

En 2003, el presidente provisional Duhalde convoca a elecciones, resultando electo presidente Néstor Kirchner. El escenario económico estaba considerablemente mejor, ya que había logrado cierta recuperación desde el fatídico 2001. Sin embargo, grandes desafíos seguían vigentes: alta tasa de desocupación, pesificación de pasivos en dólares, restablecimiento del crédito y renegociación de la deuda pública en default.

En 2004 se sacan de circulación una serie de quasi monedas emitidas por las provincias y el sistema financiero supera la crisis, recuperándose nuevamente los depósitos y con ello la capacidad prestable. El PBI comenzaría a crecer paulatinamente.

Al terminar ese año, Lavagna se alejó del Ministerio. Al poco tiempo, comenzó a evidenciarse nuevamente signos de inflación.

En 2007 se recuperaron los niveles de PBI previos a la crisis. El Gobierno comenzó a mostrar signos de mayor intervención en la economía. Por otra parte, los mercados mundiales reflejaban tendencias preocupantes ante la escalada sin precedentes en el precio del petróleo y los indicios de la crisis de las hipotecas sub-prime.

Este mismo año, asume Cristina Kirchner la presidencia, quien se encuentra actualmente en el poder.

La mirada puesta en el futuro

La historia sigue su curso. Nadie puede tener certezas acerca de los desafíos que deberán enfrentarse ni de cuáles serán las nuevas condiciones que el mercado impondrá a sus actores. Pero sí hay certezas: Berkley siempre tuvo una clara visión orientada al futuro. Más allá de las circunstancias, de los gobiernos, de los conflictos, la empresa demostró una increíble flexibilidad para adaptarse y sortear las tormentas de turno. Los avatares de la historia sólo acrecentaron su fortaleza, energías y profesionalismo. Hoy puede afirmarse con orgullo que Berkley es una compañía fuerte, consolidada, con más de 100 años de historia que dejaron imborrables enseñanzas y grandes augurios de un futuro prometedor.

stopped after reaching 250%. The financial system was totally dismantled and thousands of money savers have lost their investments, while some other thousands of debtors of US dollars were not able to honor their debts. In this scenario, companies could not glimpse any possibility of making any projection or investment; they were just trying to survive at the pace of the day-to-day changes.

After the storm, an ephemeral calmness

In this heartbreaking scenario, Mr. Eduardo Duhalde swore in as president in January 2002, and after some vain attempts to stabilize the economy, he was able to level it out by mid-2002, with the aid of his Minister of Economy Roberto Lavagna.

In that disturbing year, Eduardo LLobet was appointed Chairman of the Board of Berkley International Argentina, as well as of the Holding company, of Berkley International Seguros and of Berkley International ART.

The company was faced once again with the need to update its IT systems so as to increase storage capacity and speed up connectivity among the various regional units.

IT had become an unavoidable need, a competitive tool that was helping the company maintain its good market position, strengthen bonds with brokers and improve communication with insureds.

In 2003, the provisional president Duhalde called for presidential elections, which were won by Mr. Néstor Kirchner. The economic scenario had improved significantly after the fateful 2001. However, serious challenges still had to be coped with: high unemployment rate, US dollar-denominated liabilities translated into Argentine pesos, reestablishment of credit and renegotiation of a defaulted public debt.

In 2004, several quasi-currencies that had been issued by the provinces were taken out of circulation and the financial system overcame the crisis, recovering the deposits that had been lost and, therefore, its lending capacity. The GDP would start to grow steadily.

Late that year, Mr. Lavagna resigned as Minister. Shortly afterwards, new signs of inflation were perceived.

In 2007, the GDP went back to the pre-crisis levels. The economy started to show signs of an increasing Government intervention. Additionally, international markets showed some concerning trends with an unprecedented increase in oil prices and the first signs of the subprime mortgage crisis.

In that very same year, Mrs. Cristina Kirchner was inaugurated and she is still in office.

Looking ahead

History follows its course. Nobody may be certain about the challenges to be faced or the new conditions the market may impose on the players. But still there are some certainties: Berkley has always had a clear, future-oriented vision. Beyond any circumstances, any government, any conflict, the company has proved to be extremely flexible to adapt itself and weather any of the storms that may break from time to time. The ups and down of history had only made it gain strength, energy and professionalism. Today, we may proudly say that Berkley is a strong company with a history of more than 100 years that have left indelible lessons and confident predictions of a promising future.





48

Berkley International Seguros

Miles de personas
construyeron cada uno
de los 100 años de
nuestra existencia. Miles
de personas mirando
siempre hacia el futuro.

Thousands of people have built each and every
of our 100 years. Thousands of people who have
always looked into the future.

1908 / 2008

100 años que signan el porvenir

49

Ser parte de Berkley

Mujeres y hombres; todos ellos forman parte de la compañía. Día a día, un sólido equipo de trabajo se encarga de cumplir las expectativas de todas y cada una de las personas y empresas que creen en nuestro trabajo. En definitiva, el objetivo de ellos es hacer realidad la misión y el compromiso de Berkley; ser el Grupo Asegurador más admirado y confiable del mercado. Pero también buscan aprender, superarse y enfrentar desafíos. Valoramos esa actitud. Es por ello que brindamos un espacio idóneo para el desempeño de sus tareas, donde las relaciones humanas y el respeto son el motor que pone en marcha la creatividad, el sentido de la responsabilidad y el entusiasmo de formar parte de Berkley.

Perspectivas

Distintas visiones que reconstruyen nuestro pasado, afirman nuestro presente y nos guían hacia un futuro prometedor. Análisis, reflexiones y salutaciones en relación a nuestros 100 años.

50



Grandes satisfacciones

Por Víctor Cabanellas

Comenzaba la década del 80 y dentro de una búsqueda para la Bolsa de Comercio de Rosario, de la que entonces era Presidente, pude encontrar a Eduardo Llobet; joven, dinámico e inteligente, con un claro manejo de los conceptos de administración, a quien le ofrecimos ingresar a la compañía. Eduardo cumplió varias funciones: estuvo a cargo de la Gerencia de Finanzas, en donde le tocó lidiar con las consecuencias del contexto inflacionario, de la reconversión comercial señalada y de la dispersión del otrora poderoso "grupo italiano". Además, en el año 1985, cuando debimos modificar los comportamientos y cambiar la fuente de negocios, le ofrecimos y se hizo cargo de la Gerencia General y de la conducción de la misma. Fue Eduardo quien trajo a Osvaldo Borghi, luego su Subgerente General. Ambos se conocían desde la escuela secundaria y habían trabajado juntos en un importante estudio profesional de Rosario, que a su vez era auditor externo de La Unión Gremial. Osvaldo, pese a su juventud, tenía una amplia experiencia en la auditoría y gestión financiera de compañías de seguros. Dadas sus cualidades personales y profesionales, se convirtió rápidamente en una pieza clave en la estructura gerencial que realizaría una transformación profunda de la empresa. En pocos años, los cambios fueron totales, la compañía quedó saneada en todas sus estructuras, patrimonial, liquidez, operativa, comercial y hasta edilicia. Se logró retomar una presencia dinámica y de gran eficiencia en el mercado, y se accedió a las principales empresas del reaseguro internacional. Como sucede en el acontecer de todas las actividades, la finalización de una etapa sólo significa el comienzo de una nueva. El desafío de la nueva apertura del mercado, la presencia de nuevos y grandes jugadores internacionales en el mismo, provenientes de una política económica globalizada, y la necesidad de contar con calificación de riesgo para acceder a líneas de negocios a través de las instituciones financieras hacían comprender agotado el tiempo de La Unión Gremial original. Ese escenario explicado por la Gerencia General de

la compañía, fue compartido unánimemente por el Directorio que presidía y se analizaron diversas alternativas presentadas por empresas consultoras. Finalmente, nos reunimos con William Berkley, quien manifestó el interés de adquirir una empresa como la nuestra: seria, sin problemas y con prestigio. Lo sucedido luego ya es conocido. Casi catorce años después de la integración, los hechos posteriores confirmaron las expectativas e intenciones de la decisión tomada. La continuidad en la conducción de la compañía sigue a cargo de Eduardo, acompañado por Osvaldo, en sus nuevas jerarquías de Presidente y Vicepresidente de la misma. Esto no sólo ha de ser una satisfacción confirmatoria de las cualidades y conducta de ellos, sino que conlleva también un halago para quienes les derivamos la responsabilidad de conducir una empresa confiable.

Being part of Berkley

Women and men; the company is made up by them. Day after day, a well-knit work team meets the expectations of each and every person and company that believes in our work.

In short, their objective is to make Berkley's mission and commitment become true: To be the most admired and reliable Insurance Group in the market.

But they also try to learn, improve themselves and face challenges. We appreciate that attitude. This is why we provide a suitable place to develop their work; a place where human relations and respect are the engine that drives creativity, accountability and enthusiasm for being part of Berkley.

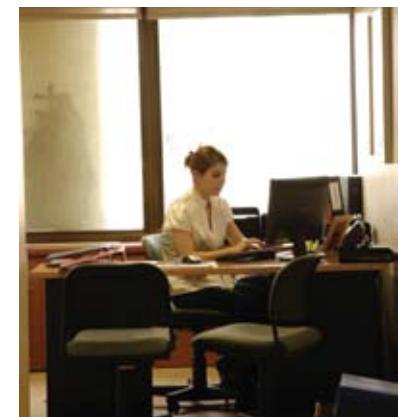
Prospects

Visions that reconstruct our past, reinforce our present and guide us to a promising future. Analysis, reflections and salutations on our 100th anniversary.

Great satisfactions

By Víctor Cabanellas

The 1980s were beginning and I was the chairman of the Rosario Grain and Stock Exchange. The Exchange was recruiting people and that's how I met Eduardo LLobet, who was a dynamic and smart young man and had a clear understanding of management concepts. We proposed him to join La Unión Gremial. Eduardo has worked at several positions. He was in charge of the Finance Department, where he had to cope with the aftermaths of an inflationary environment, a commercial restructuring and the scattering of the formerly powerful "Italian group". Additionally, in 1985, when we had to change our behavior and source of business, we proposed him to become CEO and manage the company, a position he accepted immediately. Eduardo brought in Osvaldo Borghi, who would later become the Assistant General Manager. They had met at high school and worked together at an important audit firm in Rosario that, in turn, had been the external auditors of La Unión Gremial. Although Osvaldo was very young, he had a wide experience in the financial audit and management of insurance companies. Due to his personal and professional qualities, he quickly became a key element in the management structure that would deeply change the company. In just a few years, the changes were extensive; the company was reorganized in terms of structure, equity, liquidity, operations and in commercial and even office-look terms. It regained its position as a dynamic and very efficient market player and established long-lasting relations with the most important international reinsurance companies. As it happens in every activity, the end of one stage means but the beginning of a new one. The challenge of an open market, the arrival of new and big international carriers that were coming from a globalized economy, and the need to be risk rated to have access to lines of business through financial institutions, made us understand the time of the original La Unión Gremial was over. The CEO and his team depicted this scenario and the Board I chaired unanimously agreed to it. Several of the alternatives given by consultancy firms were analyzed. Finally, we met with William Berkley, who showed interest in buying a company like ours, that is to say, a serious company with no problems and much prestige. The subsequent events are already known. Almost fourteen years after the integration, the subsequent facts confirmed the expectations and intention of the decision made. Eduardo is still managing the company and is accompanied by Osvaldo in their new positions as Chairman and Vice chairman of the Board, respectively. This is not only satisfactory in terms of confirming their quality and performance, but it is also gratifying for those of us who had passed to them the responsibility of managing a reliable company.



Un centenario emblemático

Por Miguel Angel Baelo

Superintendente de Seguros de la Nación durante los festejos del centenario

Desde su etapa fundacional, la Superintendencia de Seguros de la Nación no ha estado ajena a los avatares de la actividad aseguradora de nuestro país. Tampoco ha permanecido insensible a las circunstancias coyunturales que presupusieron distintos escenarios –tanto de crisis como de bonanza– en tanto el sector se comporta como una caja de resonancia de la economía general.

Es más, a lo largo de su historia, no sólo ha sido permeable a los cambios que impusieron nuevas realidades, sino que también ha intentado comprender y acompañar los esfuerzos de los operadores del sector y, desde esa óptica, ha intentado también ejercer una función rectora que trasciende a la de mera supervisión del mercado.

En ese contexto, no cabe duda alguna de que ha interactuado con las distintas entidades aseguradoras, en un marco de diálogo fructífero y enriquecedor, a fin de captar la visión de un pilar fundamental de la actividad, imprescindible a la hora de analizar la implementación de las distintas normas de regulación.

Sin embargo, la relación y el vínculo establecidos con aquellas empresas preexistentes a su creación se inscribieron con un carácter de especial relevancia, quizás por la circunstancia de que ese núcleo de empresas, por entonces, exteriorizaron sin duda su consenso en la necesidad de contar con un organismo que ejerciera el contralor de la actividad, a la vez que debieron manifestar una actitud de proactiva colaboración en los albores de su gestión.

Una de esas empresas fue La Unión Gremial Compañía de Seguros S.A., actualmente Berkley International Seguros S.A., fundada en 1908, en una etapa de auge de la economía nacional, impulsada por la implementación de un sistema agroexportador y la vocación empresaria de auténticos visionarios que vislumbraron un horizonte de grandeza, en el ejercicio de una actividad por entonces en franca expansión.

Después, otros fueron los tiempos y otra fue la realidad, mutando las expectativas y las posibilidades de desenvolvimiento y desarrollo en el mercado.

No obstante, la empresa –una de las pocas centenarias en la actualidad– no sólo ha sabido adaptarse adecuadamente a fin de superar las distintas vicisitudes que ha debido afrontar sino que, además, ha logrado llegar hasta el presente manteniendo a lo largo de tan vasta trayectoria un carácter de referente de la plaza aseguradora.

Por eso y por las razones precedentemente apuntadas, la Superintendencia de Seguros de la Nación, interpretando y compartiendo la relevancia de tan significativo acontecimiento, manifiesta su adhesión a la celebración de este emblemático centenario, a la vez que formula sus augurios de un promisorio y venturoso porvenir.



52

Un privilegio para el país

Por Francisco Astellarra

Actual Presidente de la Asociación Argentina de Compañías de Seguros

Berkley International Seguros Sociedad Anónima cumple 100 años de intensa y vívida historia. Vayan para esta empresa nuestras más sinceras felicitaciones. En un mundo globalizado y en un mercado altamente competitivo como el de los servicios financieros y especialmente el de los

seguros, llegar a los cien años de vida es un acontecimiento destacable y elogiable. Es un logro reservado para pocas empresas en el mundo y es aún más destacado en un país de características cambiantes e inestables. Y lo importante es no sólo llegar al siglo, sino hacerlo luego de una destacada trayectoria en el mercado asegurador.

Hoy, Berkley International Seguros ofrece coberturas en todos los ramos, incluidos los riesgos del trabajo. Es una de las líderes, ubicándose dentro de las principales quince compañías del ranking de las aseguradoras de riesgos patrimoniales.

Para la Asociación Argentina de Compañías de Seguros es un privilegio contar con una afiliada como Berkley International Seguros, que viene desarrollando una destacada tarea en el fortalecimiento y crecimiento del sector asegurador argentino en los años recientes. Más allá si se tiene en cuenta que continúa con la tarea iniciada por dos reconocidas aseguradoras locales, como lo fueron La Unión Gremial e Independencia, dos compañías que, al igual que Berkley International Seguros, en la actualidad han participado activamente en nuestra Asociación como miembros de la Junta Directiva y del Comité Ejecutivo, contribuyendo con el aporte de sus directivos en el trabajo gremial empresario, fortaleciendo la presencia de los aseguradores en la comunidad, aportando al diálogo con los diversos actores y a la legítima defensa de nuestros derechos.

No podemos dejar de mencionar que nuestra Asociación fue presidida por Roberto Sollitto, uno de los directores de Berkley International, durante

los festejos del centenario.

An emblematic 100th anniversary

By Miguel Angel Baelo

National Superintendent of Insurance during the celebration of the 100th anniversary

Since its creation, the National Superintendency of Insurance (SSN) has not been alien to the ups and downs of the insurance business in Argentine. It had neither been insensitive to the various circumstances that gave rise to different scenarios (both in times of crisis and in times of prosperity) where the insurance sector behaved as a sounding board for the general economy.

Additionally, throughout its history, the SSN has not only been permeable to the changes imposed by new realities, but it has also tried to understand and accompany the efforts of insurance carriers and, guided by that premise, it has also tried to be more than a regulator that merely oversees the market.

Within this context, there is no doubt that the SSN has interacted with the various insurance companies in a framework of a fruitful and enriching dialogue to capture the vision of one of the pillars of the activity - a vision that is key to analyze the implementation of the regulatory standards.

However, the relation and bonds established with those companies that preexisted the SSN have always been of special significance, perhaps because that group of companies, at that time, showed no doubts in agreeing to the need of having a regulatory agency overseeing the activity, and cooperated proactively with it during the early stages.

One of those companies was La Unión Gremial Compañía de Seguros S.A., currently named Berkley International Seguros S.A. It had been created in 1908, when the Argentine economy was booming in the light of an agroexport economic model and a group of really visionary businessmen had been able to see a horizon of greatness in the development of an activity that, at that time, was expanding enormously.

Then, times changed, as well as reality, and the expectations and possibilities to grow and develop the market changed as well.

However, the company, one of the few centennial companies to date, did not only know how to appropriately adapt to overcome the various difficulties it had to face, but it has also reached these days as a leader in the insurance market, after such an amazing career.

Due to all these reasons, the National Superintendency of Insurance, understanding and sharing the significance of such an event, also congratulates the company in the celebration of this emblematic 100th anniversary, and wishes it a promising and successful future.

A privilege for the country

By Francisco Astellarra

Current Chairman of the Argentine Association of Insurance Companies

Berkley International Seguros Sociedad Anónima is celebrating 100 years of fascinating and unique history. We sincerely congratulate it for that anniversary.

In a globalized world and in such a competitive market as financial services, particularly the insurance market, to be alive for one hundred years is a remarkable event that should be praised. Few companies in the world can celebrate such an achievement, and less so in a country of changing and unstable characteristics. And the important thing is not only to reach the 100th anniversary, but to do so with a record of successes in the insurance market.

Today, Berkley International Seguros underwrites all lines, including workers compensation. It is one of the market leaders and one of the top fifteen P&C companies.

The Argentine Association of Insurance Companies is honored to have a member like Berkley International Seguros, a company that has worked very hard in strengthening and developing the Argentine insurance market in recent years. Particularly when considering that it has succeeded the work started by two renowned local insurance companies like La Unión Gremial and Independencia. These two companies have actively participated in our Association as members of the Board and the Executive Committee (like Berkley International Seguros is now participating), contributing the work of their managers to the association, strengthening the presence of insurers in the community, and contributing to the dialogue with the various market players and to the legitimate defense of our rights.



1908 / 2008

diez años. Además, la Argentina tuvo el honor de presidir la Federación Interamericana de Seguros a través de su persona, durante el período octubre 2005/2007, integrando en la actualidad el Consejo de Presidencia del mencionado organismo en representación de la Asociación Argentina de Compañías de Seguros.

Por último, es nuestro deseo que Berkley continúe con su destacada presencia en el mercado, brindando seguridad a miles de argentinos y colaborando con la Asociación en la defensa de la actividad, en el perfeccionamiento de los servicios a los clientes, en la generación de mayor conciencia aseguradora, en el progreso de las prácticas empresarias y en el fortalecimiento de nuestra institución, una de las más antiguas del país.

El rumbo de siempre

Por Rodolfo Sebastián Leza

Fundador de Leza, Escriña y Asociados S.A. (empresa de inspección de riesgos) y ex Secretario Técnico de la Cámara de Aseguradores de Incendio



A principios de los años sesenta comencé a trabajar en la Oficina Técnica de la Cámara de Aseguradores, donde recibíamos los proyectos de protección contra incendio que las compañías asociadas a la Cámara hacían llegar para su aprobación o reparos. En general, nos llegaban planos y propuestas técnicas de empresas industriales aseguradas en compañías argentinas y extranjeras. Recuerdo algunos nombres de viejas aseguradoras, algunas de las cuales hoy ya no existen: La Franco Argentina, La Agrícola, London & Lancashire, entre otras.

Pero me llamaba la atención una aseguradora del interior, muy vinculada a los molinos harineros, así conocí a La Unión Gremial de Rosario. Me impresionó su actividad, así como también la personalidad y autoridad casi "patricia" de sus directivos (yo tenía entre 20 y 22 años). Por aquel entonces inspeccionaba varios molinos harineros, entre los cuales quiero mencionar a Molinos Semino (más de 120 años) y Molino Cabanelas, porque aún están activos y siguen vinculados a lo que hoy es Berkley International.

Visto con la perspectiva de los años, creo que La Unión Gremial tiene puntos comunes con FM-Factory Mutual Association, que es hoy un grupo asegurador importante en el mundo, nacido hace más de 100 años, por la "agremiación" de varios industriales que formaron una aseguradora para cubrir sus riesgos (una especie de cautiva). En el caso de La Unión Gremial, fueron los molineros de la zona de influencia de Rosario. Seguramente los fundadores no conocían FM, pero tuvieron la misma idea hace 100 años.

Más de 20 años después, recuerdo haberles comentado a mis socios de LEA que La Unión Gremial estaba siendo liderada por dos muchachos muy capaces, provenientes del área de administración más que del área técnica: Eduardo (Llobet) y Osvaldo (Borghi). Tiempo después de esta charla con mis socios nació Berkley International Seguros, una continuación de La Unión Gremial con la impronta innovadora de los tiempos modernos, pero con la misma vocación de servicio, atención, progreso, nuevos productos, seriedad y responsabilidad financiera.

Creo que este mérito es el que Eduardo y Osvaldo tienen: haber formado un grupo de trabajo en el cual hoy delegan toda responsabilidad, con la seguridad de que están manteniendo el rumbo de siempre, que ya lleva nada menos que 100 años!

Permanece fresco en mi memoria

Por Javier Vijil

Presidente para el mercado latinoamericano de Transatlantic Re, principal reasegurador de Berkley

La relación comercial y personal entre ambas partes data de principios de los años noventa, cuando Vijil, Eduardo Llobet y Osvaldo Borghi se conocieron en Buenos Aires, tal como se relata en la carta que sigue a continuación.

Eduardo:

A bordo de un crucero en el Mar Báltico tengo la oportunidad de reflexionar sobre la sólida amistad que hemos cimentado a lo largo de estos últimos dieciocho años. Permanece fresco en mi memoria aquel sábado por la mañana, cuando nos reunimos junto con Osvaldo en el hotel Plaza de Buenos Aires. Dos muchachos provincianos que nadie les "paraba bola" (como dicen los venezolanos), pero que a mí me parecieron sumamente interesantes y sobre todo claros en lo que querían lograr: Me parecieron dos grandes conductores montados en un carro muy pequeño, con enormes sueños e ideas.

Of course we have to mention that Mr. Roberto Sollitto, one of the members of the Board of Berkley International, has chaired our Association for ten years. Additionally, under his chair, Argentina was honored with the chair of the InterAmerican Federation of Insurance Companies (FIDES) in 2005-2007, and Sollitto is currently a member of the Council for the President's Office in FIDES, representing the Argentine Association of Insurance Companies.

Finally, we wish Berkley kept on having an outstanding presence in the market, insuring thousands of Argentines and cooperating with the Association in defending the industry, improving services to customers, generating more insurance awareness, progressing in business practices and strengthening our institution, one of the oldest in the country.

The direction they have ever had

By Rodolfo Sebastián Leza

Founder of Leza, Escriña y Asociados S.A. (risk examination firm) and former Technical Secretary of the Chamber of Fire Insurers

In the early 1970s, I started to work at the Technical Office of the Chamber of Insurers, where we received the fire protection projects that member companies filed to be approved or modified. In general, we used to receive plans and technical proposals of industrial companies insured by Argentine and foreign companies. I remember the name of old insurers, many of which are not longer operating: La Franco Argentina, La Agrícola, London & Lancashire, among others.

But there was one insurer that caught my attention. It wrote businesses outside Buenos Aires and was closely related to flour mills. That was how I met La Unión Gremial from Rosario. I was impressed by its activity, as well as by the almost "patrician" authority and personality of its management (I was around 20/22 years old). At that time, I had to inspect several flour milling plants, and I want to specifically mention Molinos Semino (more than 120 years old) and Molino Cabanelas, because they are still operating and related to what today is named Berkley International.

Looking back in perspective, I think La Unión Gremial shares some points with FM (Factory Mutual Association), a large international insurance group and has been created more than 100 years ago. Both companies have resulted from the "union" of several businessmen of the same sector who created an insurance company to insure their risks (a kind of captive). In the case of La Unión Gremial, it was the milling businessmen of the Rosario area. For sure, its founders had not heard of FM, but they had the same idea 100 years ago.

More than 20 years after, I remember when I commented to my partners at LEA that La Unión Gremial was being led by two guys who were very competent and had a management rather than an underwriting background. Eduardo (Llobet) and Osvaldo (Borghi). Some time after that talk with my partners, Berkley International Seguros was created as a successor to La Unión Gremial, with the innovative imprint of modern times, but still having the same vocation for service, progress, new products, seriousness and financial responsibility.

I think Eduardo and Osvaldo are to be praised for that: They have created a workteam to which they delegate all the responsibility, being confident that they are still following the direction they have ever had; a direction that has been followed for a prosperous period of 100 years!

I still have fresh memories

By Javier Vijil

President of the Latin American Division of Transatlantic Re, leading reinsurer of Berkley

The commercial and personal relation between both parties dates back to the 1990s, when Vijil, Eduardo Llobet and Osvaldo Borghi met in Buenos Aires. It is recounted in the following letter:

Eduardo

While in a cruise at the Baltic Sea, I have the opportunity of reflecting on the strong friendship we have cultivated in these

Me gustó el plan de negocios, los canales de distribución, lo claro que tenían lo que querían hacer y cómo pensaban lograrlo. Me subí a ese carro y le brindé todo mi apoyo. Eduardo (con cariño “el flaco”) inspiraba confianza, además de claridad y honestidad en sus ojos. Muchos años han pasado; los he visto desenvolverse y crecer hasta tener una talla de ejecutivos de altísimo nivel, capaces de administrar empresas multinacionales con garantizado éxito. Me place, y no me arrepiento, de haberme subido en ese auto y compartir muy de cerca todos los éxitos logrados por mis dos queridos amigos de la hermosa ciudad de Rosario. Me honro de contar con vuestra amistad y hago votos para que la misma se acreciente con el devenir del tiempo. Espero estar con vos para celebrar los 100 años de aquel autito que hoy es un avión.

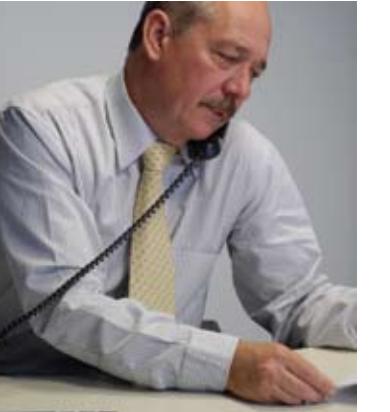
Afectísimo amigo.

Javier Vijil

El mayor de los éxitos

Por José Franco

Presidente de Importadora Mediterránea S.A.



Siempre tuve al seguro como un aliado de cualquier actividad, sea industrial, comercial y/o de servicios. En el caso de nuestra relación con Berkley, que alcanzó diez años de duración, quedó totalmente confirmado. Nosotros debimos soportar un siniestro importante al poco tiempo de esta perdurable relación. Y Berkley se comportó como una compañía de verdad. Este detalle, el cumplimiento de la obligación de satisfacer la liquidación de un siniestro, que es uno de los elementos más importantes para catalogar a una compañía de seguros, es lo que me permite definir a Berkley como la compañía de seguros de nuestra empresa. Así, hemos logrado conformar un equipo entre nuestra gente, el personal de Berkley Regional Centro y nuestro productor asesor de seguros, lo que no es nada fácil si no existe un interés común de todas las partes de abordar los problemas con firmeza y resolución. Y así es como hemos fortalecido esta relación. En estos primeros 100 años de Berkley quiero, como Presidente del Directorio de Importadora Mediterránea S.A., augurarles el mayor de los éxitos en nuestro país, lo que sin duda están logrando siguiendo esa línea de trabajo mantenida hasta el momento.

Una sólida estructura en el centro del país

Por Marcelo Andri

Gerente de la Unidad Regional Centro (Córdoba, Santiago del Estero, Tucumán, Salta y Jujuy)

No poseo registros sobre el inicio de La Unión Gremial en la ciudad de Córdoba, ni cuando adquirieron el local de Av. Colón 430. Desde 1962 hasta 1993, la compañía estuvo representada por el Productor Luis Ángel González, el cual focalizó su accionar comercial en la Rama Incendio. En los últimos años de su gestión hizo ingresar a su yerno Sergio Luis Brusa, quien se mantuvo al frente de la agencia hasta 1996. En la actualidad, Luis González es recordado y reconocido por la Asociación de Productores de Seguros como un verdadero ejemplo entre sus pares por su profesionalidad, dedicación y docencia.

En julio de 1999 se inicia en Córdoba la denominada Unidad Regional Centro, con el objetivo de actuar como una empresa local focalizada en la personalización de los contactos comerciales, la calidad del servicio y el conocimiento de los riesgos. Esa imagen de fortaleza y gran empresa debía estar dotada de la agilidad y flexibilidad de la pequeña empresa. El primer gran cambio fue la apertura del nuevo y actual local en marzo de 2000.

Comenzamos con una facturación de \$500.000 anuales, una red de 30 productores y aproximadamente 1.300 riesgos. La estructura contaba con tres empleados.

Hoy, la facturación es de \$55 millones anuales, con una red de más de 200 agentes aproximadamente, 34.000 riesgos en Seguros Patrimoniales y más de 80.000 en Seguros de Personas. La estructura actual está conformada por 21 personas.

En Córdoba estamos posicionados en el séptimo lugar de producción en la Rama Automotores y duodécimos en Seguros Patrimoniales, con presencia en las ciudades más importantes del interior de la provincia: Río Cuarto, Villa María y Villa Carlos Paz, entre otras.

En el norte del país la presencia de Berkley se extiende por todo el interior de las provincias de Salta, Tucumán, Jujuy y Santiago del Estero. En los últimos diez años hemos abierto las agencias en Río Cuarto, Tucumán y Salta, y hemos recibido tres visitas de William R. Berkley a nuestra ciudad.

last eighteen years. I still have fresh memories of that Saturday morning, when we met with Osvaldo at the Plaza Hotel in Buenos Aires. Two provincial guys who nobody took seriously, but who looked really interesting to me and were pretty clear about what they wanted to achieve. They looked like two big drivers in a very small car, with splendid dreams and ideas. I liked their business plan, distribution channels and how clear they were in what they wanted to do and the plans they had to achieve it. I got into that car and gave them all my support. Eduardo (affectionally known as “el flaco” (the skinny)) was trustworthy, beyond the clearness and honesty of his eyes. Many years have gone by. I have seen them develop and grow to reach the size of top executives, able to manage multinational companies and have a warranted success. I am very pleased and I do not regret having got into that car and sharing quite closely all the successes of my two great friends coming from the beautiful city of Rosario. I am honored by your friendship and I wish that friendship kept on cementing over time. I wish I were with you to celebrate the 100 years of that small car that has become an airplane.

*Your true friend.
Javier Vijil*

All the success

By José Franco

Chairman of the Board of Importadora Mediterránea S.A.

I have always thought of insurance as an ally to any activity, whether it was industrial, commercial and/or services. In the specific case of our relation with Berkley (which has celebrated its tenth anniversary), I have confirmed that thought. We had suffered a significant loss short after starting this long-lasting relation, and Berkley performed as a real insurance company. This fact (meeting the obligation to settle a loss) is one of the most important elements to be taken into account when classifying an insurance company as such, and helps me define Berkley as the insurance company we do business with. We have been able to create a team with our people, the staff of Berkley's Centro Regional Unit and our insurance agent - which is not an easy task if all parties do not share the interest of addressing problems with strength and determination. And this is how we have strengthened our relationship. In this first 100 years of Berkley, I want, as Chairman of the Board of Importadora Mediterránea S.A., wish you all the success in our country - a success you are undoubtedly achieving by following the line of work you have followed to date.

A robust structure in the center of the country

By Marcelo Andri

Manager of the Centro Regional Unit (Provinces of Córdoba, Santiago del Estero, Tucumán, Salta and Jujuy)

I do not have any records about the beginning of La Unión Gremial in the city of Córdoba, or when the offices at 430, Colón Ave were bought. From 1962 to 1993, the company was represented by Agent Luis Ángel González, who ended up his commercial career writing Fire. In the last years of his tenure, his son-in-law, Sergio Luis Brusa, joined the team and managed the agency until 1996. Nowadays, Luis González is remembered and recognized by the Association of Insurance Agents as an example to be followed, because of his professionalism, dedication and teaching.

In July 1999, the Centro Regional Unit was established in Córdoba with the purpose of operating as a local company, focused on customizing commercial contacts, quality of service and knowledge of risks. The image of strength and big company should be tied to the agility and flexibility of a small company. The first big change was the opening of the current offices in March 2000. The initial annual turnover amounted to AR\$500,000. Our distribution network consisted of 30 agents and we covered approximately 1,300 risks. The Regional Unit only had three employees.

Today, our annual turnover reaches AR\$55 million, our distribution network consists of approximately 200 agents, and we cover 34,000 risks with P&C and over 80,000 with Life and related lines. Now the office has 21 employees.

In Córdoba, we are seventh in terms of Auto underwriting and twelfth in P&C, being present in the most important cities of the province, such as Río Cuarto, Villa María and Villa Carlos Paz, among others.



Pasado y presente

Por Maximiliano Rodríguez

Gerente de Unidad Regional Cuyo – ex Gerente de Unidad Regional Bahía Blanca y Mar del Plata

- "¿Te venís a trabajar con nosotros?" - Sonaron las palabras de un viejo amigo mío.
- "Estoy trabajando en un proyecto para una aseguradora" - Contesté rápidamente
- "Sí, este proyecto también es para una aseguradora".
- "¿Qué proyecto?" - Mi curiosidad fue mayor.
- "Para un grupo asegurador americano".
- "¿Qué Grupo?"
- "Berkley".
- "Mmmm, no lo conozco. ¿Es bueno?"



Así fue mi comienzo en el Grupo, allá por 1996. Mi vida había transcurrido de proyectos en proyectos: bancos, AFJP, Seguros de Retiro, aseguradoras. Todos start-ups. Empecé en Berkley ART. Quizás por mi etapa de desarrollo profesional, o por mi personalidad, siempre estuve "lejos" de los directivos de una empresa. Siempre me consideré "bicho de laboratorio". Pero recuerdo que era julio de 1996 y en la compañía había revuelo: venía Berkley.

- "¿Berkley? ¿Es una persona?"
 - "Sí, Bill, como lo llaman. El dueño".
- Y así fue mi primer encuentro con Bill.

Compañía rara, como pocas. A uno lo preparan para esperar que le digan qué es lo que tiene que hacer para tratar de cumplir y responder a las expectativas, pero nunca para que te digan "hacé lo que creés que tengas que hacer. El resultado depende de vos, de nadie más". Si pudiera resumir en una frase algo o una idea que identifique mi relación con Berkley, quizás esa sería la indicada. Despues del lanzamiento de Berkley ART, trabajando en Marketing y Publicidad, empecé a conocer a las otras compañías del Grupo y obviamente a su gente. La Unión Gremial, Independencia, Océano. Eduardo Llobet, Roberto Sollitto, Miguel Labajos. Me costaba comprender la idea de Berkley. No fue nada sencillo. Convivían firmas de culturas e historias distintas, formadas también por gente, generacionalmente diferente. Y empezamos a darle forma "al Grupo"; por mi parte, aportando desde mi pequeño grano de arena: lo comunicacional. Y allí se empezó a gestar otra etapa de cambios en mi vida: la relación con La Unión Gremial. Por ese entonces, Unión Berkley. Habíamos decidido empezar a cambiar los nombres de las empresas, tratando que no perdieran aquellas cosas que las hacían únicas. Independencia pasó a llamarse Berkley Metropolitana y Berkley ART mantuvo su nombre. La Unión Gremial, con 89 años de historia, fue la más difícil: la gente estaba identificada con la marca. Los productores, los empleados, la gente de Rosario. Había nacido allá en 1908 (¡que fecha tan lejana!). Tenía (tiene) una historia tan rica, tan argentina. Pero empecé a comprender que la marca tan sólo era una manera de expresar el sentir de la gente, de su gente.

Era febrero de 1998 y otro gran desafío por delante: festejar los 90 años. Gran celebración. Me emocioné. Había productores con terceras generaciones trabajando en la compañía, que habían

empezado por el '45. Terceras generaciones de asegurados que sus empresas estaban en la compañía desde los albores mismos. Empleados y ex empleados, contando historias y viejas anécdotas. No pude contener la emoción al sentirme parte de esa historia: ver gente de Chaco, Bahía Blanca, Santa Fe, Entre Ríos, Córdoba, Mendoza y por supuesto Rosario, cuna de poetas y artistas.

Y así fue. La compañía que me vio crecer, que me vió crecer, con la que conocí a mi esposa, la que vió nacer y crecer a mis hijos y a tantas familias más. Ya tengo casi 38 años. Entré a los 25. Vuelco estas palabras para tus 100 años. Y otra lágrima dejó rodar por el teclado; no sé si es por vos, por tu historia o por la mía, que ya es parte de la tuya.

Leí en un libro una frase que me gustó mucho: uno puede olvidarse del pasado, pero es muy difícil que el pasado se olvide de uno.

En tus 100 años, ¡Feliz Cumpleaños!

In the north of the country, Berkley covers the whole of the provinces of Salta, Tucumán, Jujuy and Santiago del Estero. In the last ten years, we have opened agencies in Río Cuarto, Tucumán and Salta, and William R. Berkley has visited our city three times.

Past and present

By Maximiliano Rodríguez

Manager of the Cuyo Regional Unit – former Manager of the Bahía Blanca and Mar del Plata Regional Unit

- "Why don't you come and work with us?" asked an old friend of mine.
- "I am working in a project for an insurance company", I answered immediately
- "Yeah! This is also a project for an insurance company".
- "What is the project?" I couldn't stop my curiosity.
- "It's for an American insurance group".
- "Which Group?"
- "Berkley".
- "Mmmm, I haven't heard of it. Is it good?"

This is how I joined the Group, back in 1996. I have spent my life going from one project to the other: banks, pension funds, Retirement Insurance, insurance companies. All of them start-ups.

Firstly I joined Berkley ART. Perhaps because of my stage in the professional career or my personality, I have always been "far away" from the company's managers. I have always thought of myself as a "lab creature." But I remember it was July 1996 and there was a kind of stir in the company: Mr. Berkley was coming.

- "¿Berkley? Is it a person?"
- "Yes, Bill, as he is called. He is the owner".

And that was how I met Bill.

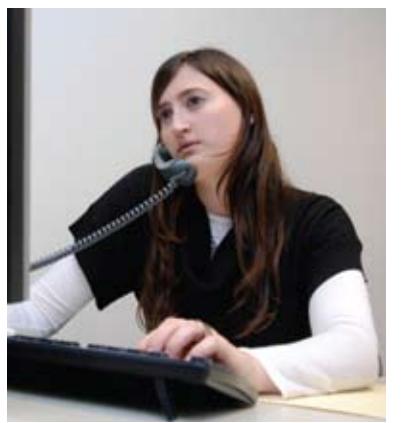
A weird company, like very few others. You are trained to be told what to do to try and meet and respond to the expectations, but never to be told "do whatever you have to. The result is up to you, to nobody else." If I could summarize in a sentence something or an idea identifying my relationship with Berkley, this one would be the most suitable.

After launching Berkley ART, and while working at Marketing and Advertisement, I started to meet the other companies of the Group, and, obviously, their people. La Unión Gremial, Independencia, Océano. Eduardo Llobet, Roberto Sollitto, Miguel Labajos. It was hard for me to understand Berkley's idea. It was not easy at all. Several firms with different cultures and history and with different people of different generations were living together. And thus, we started to shape "the Group". I contributed my two cents. Communications. This was the very first step of a series of changes in my life: my relation to La Unión Gremial, called Union Berkley at that time. We have decided to start by changing the names of the companies, trying to preserve those things that had made them unique: Independencia became Berkley Metropolitana and Berkley ART kept its name. La Unión Gremial, with a history of 89 years, was the hardest: people identified itself with the brand. Agents, employees, people from Rosario. It had been created back in 1908 (so much far away in time!). It had (and still has) a history that is so rich, so Argentine. But I started to understand that a brand is just a way to express the way the people feel - the way its people feel.

In February 1998 another big challenge was ahead: the celebration of the 90th anniversary. It was a great celebration. It moved me. There were third-generation agents working with the company, with a relationship that had started back in 1945. Third-generation insureds whose companies had been insured by Unión Berkley since their creation. Employees and former employees telling stories and old anecdotes. I couldn't hold back when I felt I was part of that history too. I met people from Chaco, Bahía Blanca, Santa Fe, Entre Ríos, Córdoba, Mendoza and, of course, Rosario, birthplace of poets and artists.

And that was how it was. The company that saw me grow, that sees me grow. The company that was with me when I met my wife. The company that witnessed the birth of my children, as well as the birth of so many other families. Now I'm almost 38 years old. And I joined it at 25. I write these words for your 100 years, and a tear falls in my keyboard. I don't know if it falls for you, for your story or for mine, that is already part of yours.

I once read a phrase and I liked it a lot: you can forget about the past, but the past will hardly forget you. In this 100th anniversary, Happy Birthday!!



El nacimiento de la ART

Por Alejandro Bruce

Gerente General de Berkley International ART

Cuando en el año 1995 el Congreso Argentino votó la nueva ley de Riesgos del Trabajo N° 24557, William R. Berkley decidió incursionar en la materia: resolvió abrir una nueva empresa, una ART exclusiva. El objetivo sería repetir su experiencia en el mercado norteamericano, donde desarrollaba sus negocios a través de unidades regionales independientes enfocadas en un servicio a medida, según las necesidades de un determinado mercado. Así nació Berkley International ART, transformándose además el ramo de Accidentes del Trabajo de La Unión Gremial, para que también pudiera emitir las coberturas del nuevo régimen de cobertura de riesgos del trabajo.

Mientras que La Unión Gremial se concentró en ofrecer servicios a su clientela existente y apoyar a sus productores para que desarrolle esta nueva cobertura, Berkley International ART comenzó a ofrecer cobertura a los grandes Brokers de Buenos Aires y a otras compañías de seguros menores que habían decidido no formar su propia ART.

A medida que el nuevo mercado se fue acomodando, otras compañías de seguros que habían creado su propia ART fueron decidiendo que el negocio no les interesaba lo suficiente como para mantener esa nueva compañía y entonces decidieron venderla. Es allí que Berkley International ART encontró otra manera de ir creciendo y fue comprando varias carteras: La República, España y Río de la Plata, Nativa y Copan. Finalmente, a mediados del año 2000 se decidió fusionar la cartera de Riesgos del Trabajo de la ex La Unión Gremial en Berkley International ART, ya que la complejidad del negocio demostró la conveniencia de tener una operación dedicada exclusivamente a Riesgos del Trabajo.

Hacia 2002, Berkley International ART tomó una decisión estratégica para mejorar el nivel de servicio que prestaba y decidió enfocarse en los negocios pymes.

A la fecha del centenario de nuestra compañía en el país, encontramos una ART que tiene un 3% de participación en el mercado, una alta consideración con respecto a los servicios que presta y una saludable situación económico financiera, que permite augurar un futuro venturoso para la operación.

Habiendo transcurrido 15 años del inicio del nuevo sistema de ART, que estableció la cobertura obligatoria de los Riesgos del Trabajo, incluyendo no sólo las indemnizaciones por incapacidades y los jornales caídos durante la ausencia laboral a consecuencia de un accidente del trabajo o enfermedad profesional, sino también la cobertura médica hasta su alta definitiva o de por vida en caso de accidentes que hayan generado una necesidad de atención médica extendida, Berkley International ART siente un orgullo especial en ser un vehículo en la gran mejora observada en la atención médica de los trabajadores accidentados.

Por otra parte, Berkley International ART ha colaborado en la implementación de innumerables acciones de prevención con sus empleadores asegurados, lo que les ha generado un beneficio al tener menos accidentes. Efectivamente, esto es un logro para la sociedad en general, dado que un país que quiere desarrollarse debe cuidar adecuadamente su fuerza laboral.



60

The birth of the ART

By Alejandro Bruce

CEO of Berkley ART

When the Argentine Congress passed the new Occupational Risks Act (law #24557) in 1995, William R. Berkley decided to be part of that market. He decided he would open a new company, exclusively writing workers comp. The objective would be to replicate his experience in the US market, where businesses were done through independent regional units focused on a customized service, responding to the needs of a given market. This is how Berkley International ART (the acronym for workers comp in Spanish) was born. The Workers Comp line of La Unión Gremial was also modified to keep on writing under the new law.

While La Unión Gremial focused on serving its current customers and supporting the agents to offer the new coverage, Berkley ART started to offer this product to large Brokers in Buenos Aires and other minor insurance companies that had decided not to create their own ART company.

When the new market settled down, other insurance companies that had also created their own ART, decided that the business was not sufficiently interesting to keep those start-ups alive and they decided to sell them. This is how Berkley ART found a way to grow and bought several books of business. La República, España y Río de la Plata, Nativa and Copan. Finally, by the end of 2000, it decided to merge the Workers Comp portfolio of the former La Unión Gremial into Berkley ART, because the complexity of the business proved the convenience of having one operation exclusively dedicated to Workers Comp.

Around 2002, Berkley ART made the strategic decision of becoming focused on SMEs to improve its level of service.

As of the 100th anniversary of our company in Argentina, we find Berkley ART has a 3% market share, is highly respected because of the services it provides, and shows a healthy economic and financial condition, thus foretelling a successful future.

Fifteen years after the launch of the new workers comp system, which made workers comp insurance mandatory and included not only disability benefits and lost wages during leaves resulting from occupational accidents or diseases, but also medical coverage until final discharge or for life, if the accident has resulted in an extended medical coverage, Berkley ART is particularly proud of having been a vehicle in the provision of better medical care to insured workers.

On the other hand, Berkley ART has contributed to implement a countless number of preventive measures at the facilities of employers covered by us, which has resulted in less accidents. In fact, this is an achievement for society as a whole, because a country willing to develop must appropriately care for its labor force.



1908 / 2008

Históricas de vida. Historia de nuestra compañía.

Historias de vida que se entremezclan con la historia de una compañía para la que su gente fue y es parte fundamental de su evolución, crecimiento y trayectoria.

Hugo Padilla

Fue uno de los brokers de reaseguro que mayor vinculación tuvo con La Unión Gremial de Rosario desde los años 60. Desde la empresa Walbaum Americana S.A., que estaba a cargo del francés Gastón Federico Walbaum, Padilla mantuvo un permanente contacto con La Unión Gremial y sus directivos.

Fueron muchos años de relaciones amistosas y laborales que Padilla vivió con La Unión Gremial y luego con Berkley. Por ello, no quiso perder la oportunidad de compartir la siguiente carta para los 100 años de Berkley: *¡Qué viajes aquéllos! ¡Ugolino, Ugolino, La Unión Gremial es una fábrica de dividendos! Era a principios de la década del 60 y así me decía, con contagioso entusiasmo, el ciudadano francés don Gastón Federico Walbaum, fundador en la Argentina del otrora corredor de reaseguros Walbaum Americana S.A.*

Visitar en aquellos años una compañía líder de seguros de Argentina como La Unión Gremial era todo un acontecimiento para un joven e inexperto corredor de reaseguros.

Se abordaba en Buenos Aires el tren "bala" de aquella época, El Rosarino, que cumplía todavía con británica exactitud las 4 horas que demandaba el trayecto entre ambas ciudades. Tenía elegante coche comedor, pero la mayoría de los pasajeros prefería esperar en sus asientos al mozo que a mitad del trayecto pasaba ofreciendo a viva voz los famosos sándwiches "carlitos" que eran todo una delicia a la par de un placentero ritual.

La familia rosarina Lozano Carrillo manejaba en esos momentos los siempre exitosos destinos de La Unión Gremial. El Sr. Lozano era de voluminosa figura, muy amable y extremadamente respetado por toda la comunidad aseguradora de la Argentina. El después famoso modelo Ante Garmaz era uno de los empleados del sector contaduría.

Los grandes molinos harineros de la región y las más conocidas e importantes familias santafesinas, formaban el Directorio y el núcleo principal de accionistas y socios de esta verdadera fábrica de hacer dividendos.

Invitar a compartir un almuerzo en las elegantes y majestuosas instalaciones del Jockey Club era una de las tradiciones con que distingüía a sus visitantes, con rigurosa elegancia y gran ceremonia, el Sr. Lozano Carrillo.

¿Hablábamos de reaseguros en esas visitas a Rosario? Muy poco, casi nada. En esos momentos el Sr. Estado argentino, a través del poderoso Instituto Nacional de Reaseguros, sólo nos dejaba libre del monopolio a unos pocos y no significativos ramos del seguro de nuestro país, corretajes apenas suficientes para justificar dos inolvidables visitas por año a esta señora compañía rosarina de seguros, montarnos en el tren "bala" e hincar más de un diente en el "carlito".

¡Qué viajes aquéllos!



Alberto "Beto" Cabrera (El Mago), Bahía Blanca

Fue una figura clave del desarrollo de la empresa en Bahía Blanca. Además, fue un brillante jugador de Básquetbol: en 1969 participó en una famosa gira por países europeos integrando el equipo de la Asociación de Básquetbol de Buenos Aires.

Elegido como el mejor deportista bahiensse del siglo, Cabrera fue además una persona entrañable y un personaje destacado, desde su puesto gerencial en la Unidad Regional y su zona de influencia.

Combinando simpatía, eficacia profesional y una rica humanidad, Cabrera logró ser a la vez un referente sólido, imprescindible en relación al crecimiento de la empresa en la región, sin descuidar al mismo tiempo su pasión por su amado deporte y su entrañable rol de amigo y hombre de familia.

Tentado alguna vez por el Real Madrid para jugar su deporte preferido en España, Cabrera apostó al país, a su familia y a su empresa. Nunca olvidaremos su gesto. Falleció siendo empleado de la compañía.

Stories of life. The story of our company.

Stories of life intertwined with the story of a company that has always considered its people were, and still are, a fundamental piece for its development, growth and tradition.

Hugo Padilla

He was a reinsurance broker who started one of the closest relations with La Unión Gremial of Rosario back in the 1960s. From Walbaum Americana S.A., managed by Gastón Federico Walbaum, of French nationality, Padilla kept a close contact with La Unión Gremial and its management team.

There were many years of friendly and labor relations that Padilla developed first with La Unión Gremial, and then with Berkley. This is why he did not want to miss the chance of sharing the following letter, sent for the celebration of the 100th anniversary of Berkley:

How can I forget those journeys! "Ugolino, Ugolino, La Unión Gremial is a factory of dividends!" It was in the early 1960s, and those were the words enthusiastically spoken by the French citizen Gastón Federico Walbaum, who had founded Walbaum Americana S.A., a former reinsurance broker, in Argentina.

In those years, to go and visit a leader Argentine insurance company like La Unión Gremial was a major event for a young and inexperienced reinsurance broker.

We had to take the "bullet" train of that time (named el Rosarino) in Buenos Aires, which took exactly 4 hours of British accuracy to link both cities. It had an elegant dining room, but most of the passengers preferred to wait in their seats for the waiter that, close to mid-distance, offered out loud the famous "carlitos" sandwiches, that were delicious, as well as a sacred ritual.

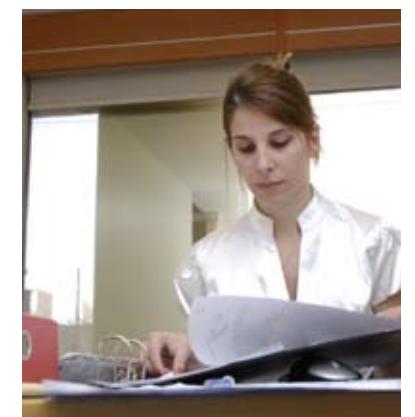
At those times, the always successful fortunes of La Unión Gremial were in the hands of a Rosario family named Lozano Carrillo. Mr. Lozano was a large man, very polite and extremely respected by the whole Argentine insurance community. The then famous model Ante Garmaz, worked in the Accounting Department.

The large flour mills of the region and the most renowned and important families of the Province of Santa Fe were part of the Board of Directors and of the core group of shareholders of this factory of dividends.

Traditionally, Mr. Lozano Carrillo used to invite his guests to have lunch at the elegant and majestic facilities of the Jockey Club, which was an honor of the utmost elegance and a stately ceremony.

Did we speak about reinsurance in our visits to Rosario? Seldom. A few words. At those times, the Argentine State, through the powerful arm of the National Reinsurance Institute, had only left a few and insignificant insurance lines free from the monopoly, the brokerage of which was barely enough to justify two unforgettable visits a year to the Rosario insurance company, take the "bullet" train, and sink our teeth into the "carlitos" sandwich.

How can I forget those journeys!



Alberto "Beto" Cabrera (The Magician), Bahía Blanca

He was key to the development of the company in Bahía Blanca. He was also a brilliant basketball player: in 1969 he took part in a famous tour of the Buenos Aires Basketball Association team that visited several European countries.

Chosen as the best Bahía Blanca sportsman of the century, Cabrera was also a lovely person and an outstanding figure from his position as manager of the Regional Unit and its area of influence.

By combining friendliness, professional effectiveness and a rich humanity, Cabrera was also a strong leader, a key for the company's growth in the region, while at the same time he did not overlook his passion for his beloved sport and his unique role of friend and family man.

Once tempted by Real Madrid to play his favorite sport in Spain, Cabrera bet on the country, on his family and on his company. We will never forget his gesture. He died while still working for the company.

Don Luis Angel González, Córdoba

Córdoba es una de las zonas con mayor desarrollo histórico de la compañía (ya existía como factor de producción) y su continuidad dio origen a la Unidad Regional Centro.

Ricos recuerdos de la región aparecen en las palabras de la nieta de Don Luis Ángel González, gerente de la Agencia Córdoba en el período 1962-1985. *“La vida de mi abuelo estuvo relacionada con la actividad del seguro durante 46 años. Ocupaba la tercera oficina a mano izquierda de la amplia sede de Colón 430. Recuerdo que nunca usaba calculadora y que sumaba y restaba simultáneamente en la misma operación con un método que ninguno de sus nietos tuvo la suerte de heredar. También recuerdo que llenaba las planillas de cobranza con una letra meticulosa y prolífica. Era un capricorniano organizado y detallista. En su larga carrera jamás se conoció que algún asegurado hubiese quedado sin cobertura por un descuido suyo. Cuentan los que trataron con él durante los hechos conocidos en Córdoba como el «Vivorazo» (1971) que Don Luis tenía asegurado contra robo e incendio al almacén de ramos generales «El Tábanos», uno de los más importantes de la ciudad. Durante la protesta callejera, los manifestantes quemaron y saquearon el local. El dueño del negocio había pagado su cuota a última hora de la tarde anterior, pero el dinero aún no había ingresado a la caja de la compañía. Al día siguiente, consultado desde la casa matriz en Rosario sobre la situación del almacén, mi abuelo dictaminó que el local estaba cubierto por más que el dinero no hubiese sido depositado y La Unión Gremial respondió totalmente por el siniestro. Luis González –concluyó su nieta– realizaba personalmente la cobranza a sus clientes y muchas veces adelantaba el dinero total de la póliza y se los cobraba en cuotas cuando intuía que alguno de ellos estaba pasando por un mal momento económico”.*

**Ceferino J. Hamud, Santa Fe**

“Esta anécdota es una demostración de cómo se defendía a La Unión Gremial. En diciembre de 1941, el mismo día de mi casamiento, teníamos la apertura de una licitación de todo el personal de la provincia que tenía una dotación de más de 1.000 obreros. Ese día me levanté a las 6 y fui a la oficina a preparar la nota de presentación y la documentación. Me casaba a las 10, el mismo horario en que se abría la licitación, pero ya había dejado todo listo para el gerente (mi padrino de casamiento). Al mediodía, en medio del almuerzo y los festejos por la boda, vine con su esposa y, además de felicitarme por haberme casado, me volvió a felicitar: «Ceferino, ganamos la licitación». En otra ocasión recuerdo que entrando a las 7.30 a la oficina me encuentro con un matrimonio de viejitos que venían recomendados por un amigo a asegurar el auto con el que su joven hija los llevaría a pasear. Como su hija recién había aprendido a manejar, les recomendé un seguro contra todo riesgo. Al mes volvieron los viejitos muy tensos y me contaron que les habían robado el auto... y a su hija. A los dos días me dijeron que habían encontrado el auto y a su hija en un hotel en Esperanza, y los ancianos sin medios para socorrerla me pidieron un consejo. Encaminamos la situación para que se fueran a Esperanza en colectivo y llevaran el dinero. Al día siguiente levantaron la denuncia: el auto fue encontrado sin daños. La familia, a salvo”.

Mario Angel Iannelli, Mendoza

Iannelli, referente clave de la empresa por largos años en la región cuyana, tiene una rica historia de vida en el campo del seguro. Nacido el 7 de febrero de 1922, a sus lozanos 86 años Iannelli atesora en su prodigiosa memoria nombres, recuerdos y entrañables afectos en su larga carrera en la compañía (50 años de antigüedad cumplidos en 2007): *“El 1º de diciembre de 1957 me incorporé como gerente local de La Unión Gremial en Mendoza. Anteriormente había sido corredor de comercio. Correteaba en Cuyo la venta de aceitunas, uvas y seguros, y había pasado largos años trabajando para empresas como Economía Comercial y la Equitativa. En esos 50 años cumplidos trabajando en Berkley, más que incondicional diría que le he sido fiel a la compañía. Si bien los avatares económicos y políticos del país por supuesto nos han afectado, hemos tenido la ventaja y el privilegio de tener mucha gente amiga en la zona, de manera que todos los seguros que hemos constituido y seguimos concretando fueron obtenidos en base a la amistad con la gente de la región, que hemos conservado hasta este momento. Y en todas las crisis vividas en el país, la compañía ha sabido acompañar estos procesos. Nos ha sabido proteger, reparar y se ha solidarizado con todos los problemas que se presentaron en estos largos años”.* Por supuesto que a Iannelli este sistema de anudar amistades con los clientes de la región le ha dado muy buenos réditos. *“Como los seguros los hemos concretado siempre basados en la amistad, hemos sabido atender*

Mr. Luis Angel González, Córdoba

Córdoba es one of the areas where the company has developed a great deal of its history. In fact, it began as a production factor that then became the Centro Regional Unit.

The words of the grand-daughter of Mr. Luis Ángel González, manager of the Córdoba Agency in the 1962-1985 period, include fond memories of the region. *“The life of my grandfather was related to the insurance industry for 46 years. His office was the third to the left in the roomy premises of 430, Colón Ave.. I remember he never used a calculator, and he simultaneously added and subtracted in the same operation with a method none of his grandchildren was lucky enough to inherit. I also remember he filled in the collection records with a meticulous and neat letter. He was an organized and perfectionist Capricorn. In his long career, no insured was ever out of coverage due to his negligence. Those who dealt with him during the events that took place in Córdoba in 1971 and became known as the «Vivorazo», say Luis had covered against theft and fire the «El Tábanos» grocery store, one of the most important in the city. During those events, the street demonstrators set fire to the store and looted it. The owner had paid his last installment at the closing of operations of the previous day, but the money had not reached the company's Treasury yet. On the other day, when asked from the Rosario home office about the condition of the store, my grandfather said the store was covered, even if the money had not been deposited yet, and La Unión Gremial paid the loss in full. Luis González –said his grand-daughter– personally collected the money from his customers, and many times he himself advanced the money of the policy and then collected the relevant installments, if he perceived any of them were in the middle of a downturn”.*

Ceferino J. Hamud, Santa Fe

“This story evidences how La Unión Gremial was defended. In December 1941, on the very same day of my wedding, the tenders of a call made by the province, with a payroll of more than 1,000 workers, were to be opened. That day, I woke up at 6 AM and went to the office to prepare the submission letter and the relevant documents. The wedding was at 10 AM, exactly at the same time the tenders would be opened, but I had already prepared everything for the manager (my best man). At noon, while having lunch and celebrating the wedding, he came with his wife and after congratulating me for my marriage, he congratulated me once again: «Ceferino, we are the successful bidders». I also remember another occasion, when I entered the office at 7:30 in the morning and I found an old couple who had been referred to the company by a friend of mine to insure the car in which their young daughter would take them for a drive. Since their daughter had just received her license, I recommended an all risk coverage. One month later, the old couple returned nervously and told me the car had been stolen ... as well as their daughter. Two days after, I was told the car had been found, as well as their daughter, at a hotel in Esperanza, and the old poor couple asked me for advice. We made arrangements so that they might travel by bus to Esperanza and take the money. On the very next day, the police report had been cleared: The car had been found undamaged. And the family was safe and sound.”

**Mario Angel Iannelli, Mendoza**

Iannelli, a key reference for the company in the Cuyo region, has a rich story of life in the insurance field. Born on February 7, 1922, at his young 86 years, Iannelli treasures in his wonderful memory names and colorful moments of his long career at the company (he celebrated 50 years of seniority in 2007): *“On December 1, 1957, I joined La Unión Gremial as local manager of Mendoza. I had been a travelling salesman and I used to work in the Cuyo region, selling olives, grapes and insurance. I had worked for many years for companies like Economía Comercial and Equitativa. In these 50 years with Berkley, I'd rather say that more than unconditional, I have been loyal to the company. Even when the country's economic and political ups and down have undoubtedly affected us all, we have had the advantage and the privilege of having lots of friends in the region, so that all policies sold, and still being sold, resulted from our friendship with the people of the region, a friendship that has remained unaltered over time. The company has known how to respond to all the crises undergone by the country. It has known how to protect us, repair and been supportive to all the problems experienced throughout these long years.”* Of course, Iannelli has benefited from cultivating friendship with regional customers. *“Since insurance has always been purchased on the basis of friendship, we have known how to give fast and efficient service to insureds, so as to retain our customers for years. Like the Guerrero company, for instance, that*

a los asegurados y prestarles un servicio ágil, eficiente, de manera que hemos logrado conservar nuestros clientes por años. Como la firma Guerrero por ejemplo, que por más de 80 años ha permanecido asegurando en la compañía. Incluso, La Unión Gremial tenía en su origen en Mendoza un directorio local formado por gente muy reconocida de la región. Eran principalmente accionistas y actuaban como destacados bodegueros y viñateros de la zona".

Consultado sobre los cambios producidos al incorporarse la firma al grupo Berkley, Iannelli es categórico: "Con los cambios del año 95, cuando apareció Berkley en escena, no sólo no perdimos cartera, sino que muy por el contrario la hemos conservado y acrecentado. Por supuesto que inicialmente uno estaba expectante, pero cuando observé que el staff de la compañía seguía siendo el mismo, me tranquilicé. Si se tuvo miedo de perder tanta historia, la continuidad y la tradición de la empresa, al quedar la misma gente el temor inicial se transformó en absoluta tranquilidad".

Consultado acerca del futuro de la compañía, Iannelli es terminante y confiado: "La compañía goza de muy buen concepto. Está muy bien ubicada en el ranking de las compañías de seguro. Es una compañía que atiende bien los siniestros, paga rápido lo justo. Eso es muy importante: la agilidad en la atención de los siniestros diría que es nuestra mejor publicidad".



Abraham Rabinovich, Chaco

Rabinovich es, sin duda, el personaje de la empresa en la región Chaqueña. Rubicundo, de ojos cálidos, llegó a los 14 años a Resistencia desde sus pagos entrerrianos y fue para quedarse.

Como productor de seguros del ex Banco Israelita de Resistencia, se fue ganando el afecto y la confianza de los vecinos y productores de la zona. Luego, por largas décadas, sería el hombre de Berkley para toda la provincia del Chaco y la ciudad de Corrientes.

A los 70 años, cuando estaba por cumplir cuatro décadas de fructíferas tareas en Unión Berkley, don Abraham aseguraba: "Tengo la camiseta puesta de la compañía. A lo largo de todos estos años hemos mantenido una línea de conducta que la gente siempre nos reconoce".

Fanático del fútbol, ya a los 33 años fue presidente del club Chaco For Ever por más de una década, precisamente en los mejores tiempos del club.

Amigo de sus amigos, don Abraham fue anudando por décadas lazos de amistad y confianza en la región, fundamentales en un campo como el de los seguros, donde el respeto a los compromisos contraídos y la calidez humana tienen el valor de un dogma.

José A. Mazzuchelli, Balcarce

Cuenta José A. Mazzuchelli: "Me vinculé con La Unión Gremial cuando era gerente general el señor Carrillo y luego traté con Elzeard, con Alvarez (jefe de Incendio) y por último con Llobet y Borghi. Mi primer seguro lo hice en enero de 1968, la póliza de Vida N° 75206 por un total de 500.000 pesos, y la de Zoilo el 31 de marzo de 1968. Así comenzamos a vender Vida. Como Omega Cooperativa la hicieron los paperos de Balcarce, tenía, en esa Compañía, todos los riesgos menos Vida. Cuando la vendieron, pasé todos los seguros a La Unión Gremial".

En más de cuarenta años de trabajo, José acumuló muchas anécdotas y compartió algunas: "Sección Transportes: una póliza cubre los cargamentos de papa desde Holanda a Balcarce. El asegurado, Mackrey, le vendió a un holandés un viaje de 500 bolsas sobre el barco. Una vez salidas del barco, y con otro destino que no sea Balcarce, la mercadería quedó sin seguro. Le robaron el viaje completo. Mackrey me preguntó qué podía hacer. Viajé a Rosario y hablé con Elzeard, porque era el único que decía «sí». Luego de plantearle el caso, me contestó: «A usted le interesa el cliente; al cliente le interesa su cliente; a mí me interesa mi cliente. Por lo tanto, le ofrezco este trato: un tercio pago yo, otro paga usted y otro el señor Mackrey». Mackrey no aceptó que yo pagase y quedó agradecido a La Unión Gremial por la atención. Elzeard vino a mi casa. La señora de Elzeard, el gerente y yo, en mi Torino cuatro puertas. Él había venido en un Fairlane. Como estaba sembrado con papa y la estaban cosechando, hicimos el recorrido de la parte arada con el Torino y la señora de Elzeard le recomendó a su esposo: «Ve usted que tengo razón que el Fairlane toca en cualquier lado, cámbiolo por un Torino». Más tarde, cuando estábamos almorcizando en el comedor del Hotel Balcarce apareció Mackrey, quien le expresó a Elzeard su mayor agradecimiento por el caso contemplado. Cuando se fue, Elzeard reflexionó: «Vió Mazzuchelli que la mentira tiene patas cortas. Fíjese si usted me hubiese mentido sobre el célebre viaje de papa robado. Para que te crean, debes ser creíble»".

has been covered by us for over 80 years. La Unión Gremial even had, at the very beginning, a local Board of Directors in Mendoza, made up by people well-known in the region. They were mostly shareholders with renowned wineries and vineyards".

When asked about the changes brought by the incorporation of the company to the Berkley group, Iannelli shows no doubts: "With the changes of 1995, when Berkley came on stage, we did not only keep our whole book of business, but also got some new businesses. Of course, I was kind of expectant at the very beginning, but when I realized the company's staff would remain the same, I calmed down. If there had been any fear of losing the history, continuity and tradition of the company, when we realized the same people was staying in the same positions, the initial fear was transformed into absolute peace of mind."

When asked about the future of the company, Iannelli is categorical and confident: "The company has a good reputation. It is well positioned in the ranking of insurance companies. It is a company that settles claims, paying fast and fairly. This is very important: I would say that this fast response is our best publicity".

Abraham Rabinovich, Chaco

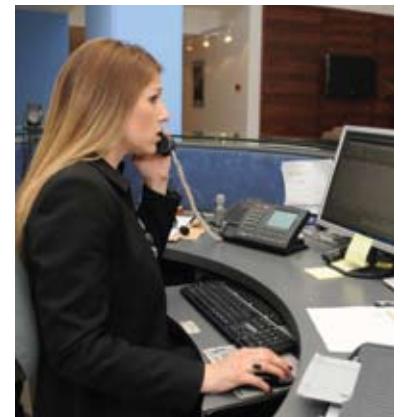
Rabinovich is undoubtedly the character of the company in the Chaco region. Rubicund, with warm eyes, he arrived in the city of Resistencia when he was 14 years old, after leaving his native land (the Province of Entre Ríos) to settle in Chaco.

As an insurance agent for the former Banco Israelita de Resistencia bank, he slowly gained the affection and confidence of neighbors and producers. After some long decades, he would become the Berkley man for the whole Province of Chaco and the city of Corrientes.

In the 1970s, when he was about to celebrate four decades of fruitful work at Unión Berkley, Abraham stated: "I wear the company's colors. During all these years, we have behaved in a consistent fashion that is recognized by everyone".

He is a soccer fan and at 33, he became the president of the Chaco For Ever football club for over a decade, which were precisely the best 10 years of the club.

Friend of his friends, Abraham has been knitting friendship and trust ties in the region for several decades. These ties are essential in a field like the insurance field, where honoring commitments and human affection are as valuable as a dogma.



Daniel Romeo González, Junín

En Junín se destaca la trayectoria de Daniel Romeo González –de lozanos 60 años– entre los organizadores de seguros, quien lleva realizando por largos años importantes operaciones con la firma. En cuanto a sus principales clientes, González señaló: “Tengo presente a tres clientes que fueron muy importantes en mi crecimiento comercial, no sólo por el volumen de sus operaciones sino por la trascendencia que tenían comercialmente en la ciudad. Es el caso del Banco de Junín, que cuando nos cedió la cartera siguió volcándose todas sus operaciones. En aquellos tiempos era el único Banco privado y significaba un prestigio tenerlo como cliente. La firma Naldo Lombardi S.A. lleva más de 40 años de cliente y hoy es la más importante de mi cartera con 46 sucursales de venta de artículos del hogar. Por último, Drogería Junín S.A. (hoy Drogería Suizo Argentina) que ha sido y es otro asegurado trascendente. En todos los casos y como es natural en el interior del país, la relación personal con los clientes es permanente y se refleja en todos los ámbitos de nuestra vida social en la ciudad”.

Reflexionando sobre los nuevos tiempos desde la llegada de Berkley al presente de la compañía, González es

categórico: “Hoy vemos los frutos de una proyección empresaria totalmente diferente que se ve reflejada en la imagen y el prestigio de la compañía logrado en el mercado. Hay un eslogan que me llegó y que refleja lo anterior: «Somos Berkley». Esta profesión que abrazo por tantos años me ha dado muchas satisfacciones, pero hay una que superó plenamente mis sueños: haber participado del evento de Berkley en Nueva York. Ser invitado en esa ocasión a la mesa del mismísimo William Berkley en una velada nocturna en el piso 62 del Rockefeller Center y tener el privilegio de visitar las oficinas de la corporación y ver mis fotos en el descanso de la escalera que conduce a la sala de Directorio, lo que sin duda se ha convertido en lo máximo que pude aspirar en mérito a mi trayectoria”.

Oscar O. Cambiaso y Andrés Mandel, Buenos Aires

Son los titulares de Criterio S.A., la compañía en la que han permanecido más tiempo y en la que han desarrollado sus crecientes actividades económicas, centradas en el campo de la producción de seguros.

La excelente relación, la confianza y la seguridad que se han brindado en todo este tiempo, ha sido la causa fundamental de esa permanencia en el campo. Su negocio se desarrolla principalmente en el promisorio y creciente renglón de las Pymes. El surgimiento y evolución de estas empresas ha sido un dato importante de la vida económica argentina en los últimos años.

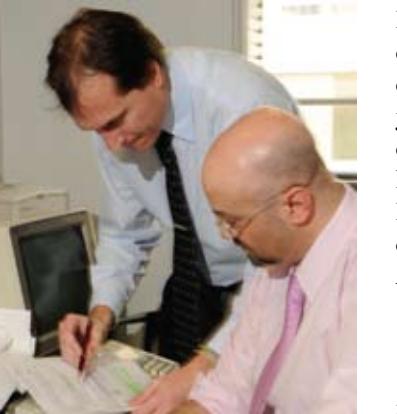
Las Pymes tienen sus propias reglas y sus requerimientos particulares, que por supuesto difieren de las empresas más grandes o las corporaciones. Aseguran: “La agilidad que encontramos para la toma de decisiones hacen posible la concreción de nuevos negocios. Los que trabajamos con Berkley valoramos la marca, ya que su prestigio y sus excelentes indicadores son un punto de venta insoslayable para el acercamiento de nuevos clientes. En la actualidad, el nivel de perfeccionamiento que adquieren quienes dirigen Pymes hace que las aseguradoras sean sometidas a serios análisis de productividad, juicios, rendimiento y ganancias.

Con Berkley nos sometemos siempre con total confianza, al análisis más exhaustivo”.

Para Oscar está muy fresca en su memoria la primera visita de Eduardo Llobet a su firma, ocurrida diez años atrás: “En esa oportunidad nos explicó que Berkley no era una «fábrica de balanzas». Paradójicamente, hoy son una aseguradora de «peso»”.

Con cierta picardía, Cambiaso recrea una anécdota de su rica trayectoria en el campo de la producción de seguros: “Me viene a la memoria especialmente el caso de una indemnización por el robo de un vehículo a una joven muy agraciada. Recuerdo que le ofrecimos (porque ella era la titular del vehículo), la compra de otra unidad. Tal fue el asombro y la incredulidad de la joven, que nos puso en contacto con su pareja para que le transmitiéramos la inquietud. Tan buena resultó la publicidad boca a boca dentro de la pareja, que con el hombre, un sólido y exitoso empresario, terminamos anudando un importante acuerdo y en la actualidad tiene sus empresas aseguradas en Berkley, como debe ser”.

68



Daniel Romeo González, Junín

In Junín, we may highlight the records of Daniel Romeo González -of 60 young years-, who has been doing flourishing business with the company for many years as insurance agent. With respect to its most important customers, González pointed out: “I clearly remember three customers that were very important for my commercial growth, not only because of the volume of their transactions, but also for their commercial significance for the city. One of them was Banco de Junín bank, which assigned to us its book of business and continued channeling all its transactions through us. At that time, it was the only private bank and it was very prestigious to have it as client. The Naldo Lombardi S.A. company has been our customer for over 40 years and it is currently the most important in my portfolio, with 46 branches that sell household appliances. And finally, Drogería Junín S.A. (today named Drogería Suizo Argentina) a pharmaceutical wholesaler that has been and still is another major insured. In any case, and as it is natural outside the city of Buenos Aires, the personal relationship with clients is continuous and mirrored by all the aspects of the social life of the city”.

When asked about these new times, after the arrival of Berkley to the company, González is categorical: “Today

we see the benefits of a completely different entrepreneurial projection, reflected in the image and prestige of the company in the marketplace. There's a slogan that has touched me and reflects what I've just said: «We are Berkley». The profession I have practiced for so many years has given me lots of satisfactions, but one of them completely outperformed my dreams: having participated in the Berkley event at New York. To be invited to share the table with Mr. William Berkley himself, during a dinner at the 62nd floor of the Rockefeller Center, and to be honored with a visit to the corporate offices where I saw pictures of myself at the landing of the staircase leading to the Board meeting room, have undoubtedly become the highest step in the staircase of my career”.

Oscar O. Cambiaso and Andrés Mandel, Buenos Aires

They are the owners of Criterio S.A., the company in which they had worked the longest period and where they have developed their increasing economic activities, focused on insurance brokerage.

The excellent relation, trust and confidence of all these years have been the root cause for their continuance in that field. Their business is mostly developed in the promising and growing area of SMEs. The creation and development of these companies have been a key element in the Argentine economic life of the last years.

SMEs have their own rules and specific requirements that, of course, are different from larger companies or corporations. They claim: “The agility in the decision-making process favors the closing of new businesses. Those of us who work with Berkley appreciate the brand, because the company's prestige and excellent indicators are an unavoidable selling argument for new customers. Today, the level of improvement of those that manage SMEs makes insurance companies be subject to a deep analysis of productivity, lawsuit rate, performance and profitability. With Berkley, we have no problem in fully and confidently submitting ourselves to the most thorough analysis”.

Oscar clearly remembers the first visit of Eduardo Llobet to his office, some ten years ago: “At that time, he explained to us that Berkley was not a «scale manufacturer». Paradoxically, Berkley has become a «weighty» insurer”.

On the other hand, Cambiaso remembers a story from his long experience in insurance brokerage: “I especially recall an indemnity for a car that had been stolen to a very beautiful young lady. I remember we offered her (because the car was hers), to buy another car. She was so surprised and shocked that she called her partner so that we might give him the news. The publicity by word of mouth was so good within the couple that we closed a very good agreement with her boyfriend, a strong and successful businessman, and all his companies are now covered by Berkley, as it has to be”.

Pedro Morey (68 years-old) and Pedro Italo Morey (40), Morey & Asociados S.A.

With more than 30 years of experience in the market, they have operated in the city of Buenos Aires, the Greater Buenos Aires and the rest of the Province of Buenos Aires. “Over 150 insurance agents that work with us have deposited their confidence in Berkley, our leading company”, they have said. “As Insurance Brokers, our most important customers are the small agents that trust in us and, of course, in Berkley. To have Berkley International as main strategic





Pedro Morey (68 años) y Pedro Italo Morey (40), Morey & Asociados S.A.

Con más de 30 años de experiencia en el mercado, han operado en el área de la ciudad de Buenos Aires, el Gran Buenos Aires y el interior de dicha provincia. “Nuestra compañía piloto Berkley –afirmaron– es en donde depositan su confianza más de 150 productores con los que operamos. Como Broker Organizador de Seguros, nuestros principales clientes son los productores que confían en nosotros y, por supuesto, en Berkley. Para Morey & Asociados tener a Berkley International como principal aliado estratégico nos permitió crecer en un mercado altamente competitivo. Vale mencionar a Organización Elordi, Hugo Baglietto, Antonio Arpe & Hijos, Ismael Galán, Miguel Medero, Rubén Maldonado, Roberto Folino, Garrahan-Mauceri, Luis Matteucci, entre muchos otros”. La experiencia más rica de su trabajo en Berkley consistió en “poder crecer con un proyecto que nos propusimos en el año 2000, con objetivos claros, donde Berkley acompañó siempre nuestro crecimiento con su estilo de empresa de puertas abiertas”.

Luis Mansur, productor de seguros

En 1982, Luis Mansur comenzó a trabajar con su padre, Moisés Mansur, quien tenía una sólida relación con La

Unión Gremial desde 1954. “A principios de los años 80 la compañía había iniciado un cambio comercial y también generacional, destacándose un grupo de jóvenes con empuje y perfil diferente. No pasó mucho tiempo y estos mismos jóvenes fueron a visitarnos a nuestra ciudad para reunirse con nosotros y mostrarnos una nueva propuesta. La reunión terminó rápidamente gracias a mi padre que, como la mayoría de los adultos de esa época, temía a los cambios. A decir verdad, tampoco ayudaba su mal carácter. Por mi parte, yo me entusiasmé con las ideas y confié en estos jóvenes. Me pareció interesante comenzar a trabajar en equipo y con gente de mi edad. Mi posición hizo que no me hablara con mi padre por unos cuantos días, ya que esa decisión de continuar con La Unión Gremial era el inicio de tomar las riendas en el negocio. Realmente agradezco que, en ese momento, no saliéramos de la compañía. Al apostar a ese nuevo modelo, considero que aporté mi granito de arena para que hoy podamos disfrutar nuestro trabajo en una empresa donde la calidez humana, la confianza y la solidez son puntuales. Sobre todo, es importante poder compartir el día a día con un grupo de amigos con los cuales vamos envejeciendo juntos. Y en esto me detengo, para referirme especialmente a Eduardo Llobet y Osvaldo Borghi, para quienes va mi agradecimiento y amistad. También saludo a todo el equipo de gente que los acompañan y que ellos formaron, y que hoy constituye el grupo Berkley International”.

Valoramos la capacitación

Con la intención de mejorar la calidad de los servicios y consolidar vínculos con la red comercial, Berkley organizó cursos de capacitación continuada de exigencia obligatoria. Además, la empresa lleva a cabo fiestas y eventos para los productores y empleados en diferentes lugares del país, con la presencia de figuras reconocidas del mundo del management y de la economía.

Todas estas acciones tienen como objetivo no sólo lograr el máximo nivel de profesionalismo, sino también generar un sentido de pertenencia en cada uno de los que forman parte de la empresa. En Berkley se valora al personal, se lo motiva e incentiva para que crezca tanto personal como profesionalmente.

Los cursos

Berkley ha ofrecido charlas para sus productores y empleados con distinguidos expositores como Carlos Melconián, Ubaldo Fillol, Max Kuckemanns de Munich Re, Alejandro Galizia y Manuel Chatruc de AON Re, y Horacio Argain de Transatlantic Re, entre otros. Estas últimas personalidades participaron en el Encuentro Interamericano de Líderes del Seguro.

A la vez, Berkley organiza eventos para interactuar con el canal de ventas. En algunos de estos encuentros, realizados en hotel Llao Llao de Bariloche, en el Conrad de Punta del Este o en el Costa Galana de Mar del

ally has helped Morey & Asociados grow in a highly competitive marketplace, were we compete with other big brokers such as Organización Elordi, Hugo Baglietto, Antonio Arpe & Hijos, Ismael Galán, Miguel Medero, Rubén Maldonado, Roberto Folino, Garrahan-Mauceri, Luis Matteucci, among many others”. Their richest experience with Berkley has been “to be able to grow with a project that was proposed to us in 2000, with clear objectives, where Berkley has always accompanied our growth, being a company with an open door policy”.

Luis Mansur, insurance agent

In 1982, Luis Mansur started to work with his father, Moisés Mansur, who had had solid relations with La Unión Gremial since 1954. “In the early 1980s, the company had begun a commercial and generational change, where a group of thrustful youngs with a different profile stood out. Shortly afterwards, those same young men came to visit us to our city, met with us and showed their new proposal. The meeting lasted a short time thanks to my father, who, as most grown-ups at that time, was afraid of changes. To be honest, his bad temper was not helpful either. But I got excited with the ideas and trusted in those young men. I thought it would be interesting to work as a team and with people of my age. Due to my opinion, my father and I did not talk to each other for some days, because the decision to continue doing business with La Unión Gremial meant that I was starting to take the reins of our business. I certainly appreciate we did not leave the company at that time. By betting on the new model, I think I contributed my two cents, so that today we may enjoy doing business with a company where human affection, trust and strength are key. But the most important thing is that I can share my daily work with a group of friends who are aging at the same pace I do. And I have to stop here and make a special reference to Eduardo Llobet and Osvaldo Borghi, who I sincerely thank and give my friendship. I also congratulate the whole team that works with them and that has been created by them. Today, all of them make the Berkley International group”.

We appreciate training

With the purpose of improving the quality of service and strengthen bonds with the commercial network, Berkley has organized mandatory, continued training courses. Additionally, the company holds parties and events for agents and employees at various locations throughout Argentina, attended by renown managers and economists.

All these actions aim at achieving the highest level of professionalism, as well as generating a sense of belonging in any of those who are part of the company. Berkley values its human resources, and motivates and gives incentives to its employees so that they may grow both as individuals and as professionals.

Courses

Berkley has hosted lectures for agents and employees given by renowned speakers such as Carlos Melconián, Ubaldo Fillol, Max Kuckemanns of Munich Re, Alejandro Galizia and Manuel Chatruc of AON Re, and Horacio Argain of Transatlantic Re, among others. These speakers have also participated in the Inter-American Meeting of Insurance Leaders. Additionally, Berkley organizes activities to interact with the sales channel. Some of these meetings, held at the Llao Llao Hotel in Bariloche, at the Conrad Hotel in Punta del Este, or at the Costa Galana hotel in Mar del Plata, were held under leitmotivs such as “Con Berkley estás seguro” (With Berkley, you are safe), “Con Berkley todo ok” (With Berkley, everything is ok), “Vamos por más” (Aiming higher) and “Generemos juntos nuevos negocios” (Let's generate new businesses together), among others.

Work Meetings

Three years ago Berkley began holding work meetings addressed to the key employees of our agents. These meetings aim at integrating those involved in the daily work at the offices of Berkley's representatives and, additionally, they are invited to three days of work and fun. These activities have been held at the Colonial Hotel in San Nicolás (Buenos Aires), at the Costarenas Hotel & Spa in Colón (Entre Ríos) and at the Hipocampus



Plata, se establecieron lemas tales como "Con Berkley estás seguro", "Con Berkley todo ok", "Vamos por más" y "Generemos juntos nuevos negocios", entre otros.

Jornadas de trabajo

Desde hace tres años, Berkley realiza jornadas de trabajo dirigidas a los empleados destacados de los productores de la red.

Estas jornadas tienen como objetivo la integración de los que hacen el día a día en las oficinas de los representantes de Berkley y, además, se los invita a compartir tres días de trabajo y diversión. Las mismas se han desarrollado en el Hotel Colonial de San Nicolás, en el Costarenas Hotel & Spa de Colón, Entre Ríos, y en el Hipocampus de Villa Carlos Paz.

Desarrollo de nuestros recursos humanos



En 1998 comenzó a desempeñarse en el sector Cobranzas. En 2003 regresó al sector contable, esta vez a cargo del área, abarcando inicialmente seguros generales; luego, a partir de 2005, incorporando la información contable de riesgos de trabajo.

Desde 2006 sus actividades se diversificaron, al consolidar información de toda la región al iniciarse las operaciones de la firma en Brasil, sumándose Uruguay desde comienzos de 2008. Un fructífero camino de crecimiento laboral y personal emprendido siempre en el marco de Berkley.

Rememorando la experiencia más rica de su trayectoria en Berkley, Cristina Pasinato afirma: *"Más allá de las metas profesionales personales, lo más importante es el grupo humano con el que nos encontramos todos los días, el gran sentido de trabajo en equipo que nos permite cumplir con nuestros compromisos y al final de la jornada sentirmos orgullosos de haberlos logrado. Recuerdo que en un principio hubo dos metas prioritarias que me propuse lograr: aprender y crecer. Con el paso del tiempo entendí que no son metas puntuales, sino un camino constante a recorrer: encontrar algo más para aprender y encontrar algún lugar más para crecer. No puedo dejar de mencionar las experiencias adquiridas en capacitaciones, donde no sólo tuve oportunidad de acumular nuevos conocimientos, sino también de compartir momentos divertidos".*

Sara Inés Martínez

Martínez nos presenta la visión contable del desarrollo de una compañía de seguros, algo que conoce especialmente bien. Habiendo comenzado a trabajar en la firma el 2 de mayo de 1978 como simple dactilógrafa en el sector Contaduría, pudo desde allí realizar a lo largo de más de treinta años, su rico aporte al desarrollo de la compañía.

En ese sector, precisamente, llevaría a cabo las más disímiles tareas contables. Desde 1982 a 2004, además, se desempeñó como Secretaria de Presidencia, hasta que en 2008 pasó a hacerse cargo de la atención y liquidación de comisiones de productores de Berkley ART. Desde 2005 hasta la fecha supervisa dicha tarea, siendo además responsable de facturación y pago a productores y prestadores médicos.

of Villa Carlos Paz (Córdoba).

The development of our Human Resources

Cristina Pasinato

With 15 years of experience in the company, Cristina Pasinato feels as if it were her own. The thing is that for her, all her professional and personal gradual growth has been related to the company's life throughout these years. She has grown in terms of job and career and has been able to join a valuable group of people of which she feels a useful part and to which she can contribute with her professionalism and initiative, with no limitation of any kind.

Cristina started working on March 11, 1993 as Accounting Assistant at La Unión Gremial in Rosario. Back then, she was only a young student of Economic Sciences. All her job experience and her professional experience developed in the company. She is currently the company's Controller. After her job as Accountant Assistant, she has worked on tasks related to Vendors and Treasury.

In 1998 she started working in the Collections sector. In 2003 she went back to the Accounting sector, but as head, initially in charge of non-life insurance. Then, in 2005, her assignments began to include the accounting information from workers comp.

As from 2006, her activities were diversified, since she began consolidating information from the entire region after the opening of the operations in Brazil and Uruguay (early 2008). A fruitful road in professional and personal growth, always within the framework of Berkley.

Recalling her richest experience in Berkley, Cristina Pasinato states: *"In spite of the professional and personal goals, the most important thing is the group of people we meet everyday, the great sense of teamwork that enables us to meet our commitments and feel proud of having achieved them at the end of the day. I remember that at the beginning, there were two priority goals I had set to myself: learning and growing. As time went by, I understood that these are not specific goals, but ongoing roads to take: finding something else to learn and finding some other place to grow. I cannot stop mentioning the experience learned through the training activities, where I not only had the opportunity of incorporating new knowledge, but also of sharing some fun".*

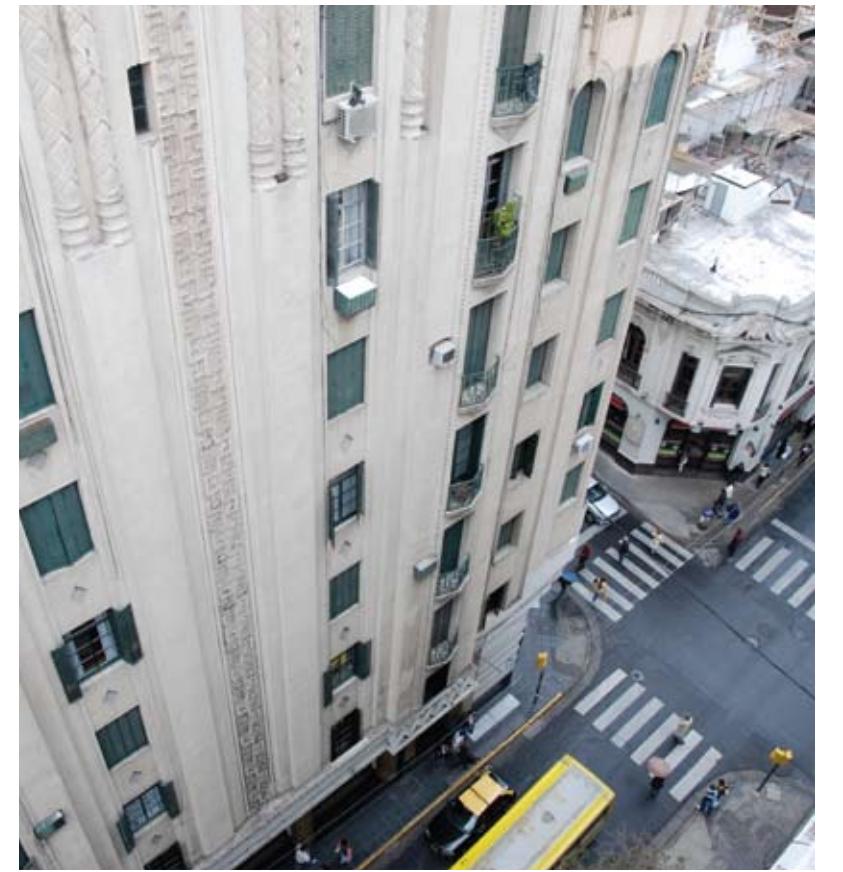
Sara Inés Martínez

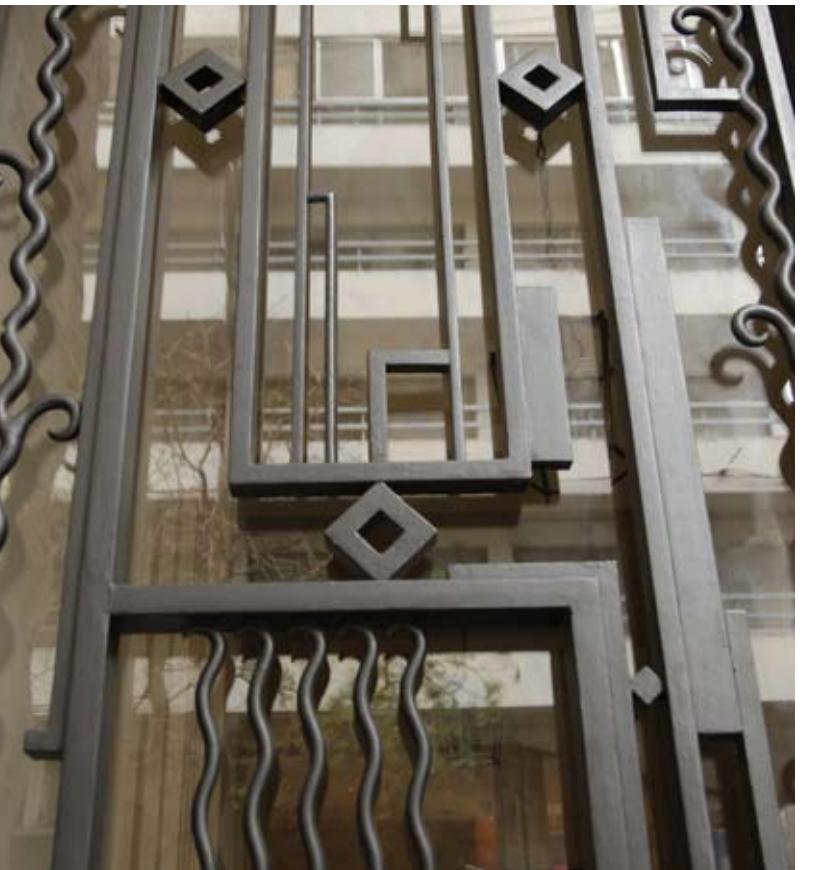
Martínez gives us the accounting view of the development of an insurance company, something she knows especially well. She joined the company on May 2, 1978, as a simple typist in the Accounting Sector, and she has been able to contribute to the company's development for more than thirty years.

It is in this sector where she carried out the most diverse accounting tasks. From 1982 to 2004, she also worked as Secretary to the CEO, and in 2008 she was appointed head of service and payment to Berkley ART's agents. Since 2005 and up to the present, she has been supervising such work and is responsible for billing and paying agents and health care providers.

"I remember my arrival at the Accounting Sector in the building in the city of Buenos Aires, which had a very antique architectural style, where everything was extremely ordered and neat. In those years, I must have undoubtedly showed a good ability to adapt to changes. Having started to type with a typewriter, when a simple typo meant re-typing the whole work, we had to quickly cope with a dramatic change, as it was the use of computers - a process which was really anecdotal for me. The same happened with the incorporation of the e-mail, later on, after having had to learn the technique of sending messages through the telex machine. During all these years, we have been fully aware of the possibilities provided by the technology the company offered us, always aimed at obtaining better operational achievements"

Asked about the change in the area of her specific activity in the company, Martínez is categorical. "Through all this time, the settlement/payment circuit became noticeably agile and payment of commissions was automated. On the other hand, the economic instability we went through all these years has resulted in permanent increases in the values of the health care services, forcing us to analyze agreements on an ongoing basis".





"Recuerdo mi llegada al sector Contaduría en el edificio de la Capital Federal, que era de estilo arquitectónico muy antiguo, donde todo era extremadamente ordenado y pulcro. En todos estos años, debí mostrar indudablemente una buena capacidad de adaptación a los cambios. Habiendo comenzado a escribir con máquina de escribir, cuando un simple error de teclado significaba tener que repetir todo el trabajo, debimos pasar en rápida sucesión a un cambio dramático como fue el empleo de la computadora, un proceso que fue realmente anecdotico para mí. Así como también, posteriormente, tener que incorporar el correo electrónico, después de haber tenido, previamente, que aprender la técnica para enviar mensajes a través del Télex. En todo momento, a través de mi experiencia en la firma, se pudo comprobar una toma de conciencia del aprovechamiento de la tecnología que nos brindaba la empresa, siempre orientada a obtener mejores logros operativos".

Consultada acerca del cambio en el área de su actividad específica durante su gestión en la empresa, Martínez es categórica: *"En todo este tiempo se agilizó notablemente el circuito de liquidación/pagos y se automatizó la liquidación de comisiones. Por otra parte, la inestabilidad económica vivida en todos estos años ha provocado constantes altas en los valores de las prestaciones médicas, obligando a realizar análisis permanentes de convenios".*

Al hacer referencia a la experiencia más rica que atesora en todo este tiempo de trabajo en Berkley, Martínez concluye afirmando: *"Indudablemente, lo más importante fue la capacidad de adaptación a los cambios, que me permitió crecer y encarar los desafíos que se me fueron presentando a lo largo de los años, permitiéndome ir incorporando más y mejores conocimientos".*

Ignacio LLobet

En Febrero de 2007, y por el lapso de cuatro meses, Ignacio Llobet tuvo la oportunidad de participar en un programa de capacitación en Estados Unidos. El mismo consistió en trabajar en cuatro compañías de W.R. Berkley Corporation, un mes en cada una.

"En cada aseguradora pude analizar, discutir y compartir con sus suscriptores cómo analizan sus riesgos, con sus departamentos de siniestros, cómo liquidan, negocian y cierran un siniestro; con sus departamentos de sistemas y operaciones cómo buscan la manera más eficiente de organizar su estructura –tanto operativa como de Recursos Humanos–, sus relaciones con los brokers y la programación de sus sistemas, y con los responsables de finanzas cómo controlan la performance de sus empresas y los reportes que deben realizar.

Me fue posible, además, relacionarme con diferentes actores del mercado de seguros de Estados Unidos, brokers de todo tipo, liquidadores de siniestros, reaseguradores. Como experiencia adicional, gracias a una de las responsables de relaciones instituciones de una de las empresas, pude conversar unos minutos con el gobernador del Estado de Vermont.

Comencé mi experiencia en San Diego, California, trabajando para una compañía aseguradora de riesgos del trabajo en dicho estado, Preferred Employers Insurance Company. Luego, fue en Nautilus Insurance Group, una compañía de seguros de Property & Casualty situada en Scottsdale, Arizona. Nautilus opera en todo el territorio de Estados Unidos basándose en una amplia red de brokers. En tercer lugar, tuve la oportunidad de trabajar en Acadia Insurance Company, aseguradora de Portland, Maine. Es una compañía bastante similar a la que hoy

es Berkley International Seguros en Argentina, excepto que sólo suscribe riesgos comerciales. Para finalizar, en el estado de New Jersey, pude integrar Berkley Surety, compañía especializada en el mercado de Cauciones.

Esta experiencia me dio la oportunidad de ver cómo funcionan las empresas de seguros en un mercado mucho más avanzado y profesionalizado, como lo es el de Estados Unidos. A su vez, pude participar en el día a día de cuatro compañías con formas muy diferentes de management, ámbito de operaciones y tipo de clientes".

Cristian Abbud

Abbud, Gerente de Sistemas y Comunicaciones, recuerda sus capacitaciones en el exterior: *"En mayo de 1997 viajé a Zurich, Suiza, para participar de un Curso de Seguros Generales que se extendió durante 40 días. Se trataron diversos temas de suscripción de riesgos, pasando por varias líneas de negocio. La jornada también incluía Reaseguros. Fue muy positivo, tanto por el conocimiento adquirido como por la diversidad de gente que conocí, todos ellos latinoamericanos, de diversos países de habla hispana, con costumbres, visiones y expectativas de vida completamente distintas a las nuestras. Asimismo, en septiembre de 2005 me trasladé a Greenwich, EE.UU., por tres días para asistir al Executive Management*

When speaking about the richest experience she treasures from her work at Berkley, Martínez concludes: *"Undoubtedly, the most important thing has been the ability to adapt to changes. This has enabled me to grow and face the challenges that were posed to me throughout the years, allowing me to incorporate more and better knowledge".*

Ignacio LLobet

In February 2007, Ignacio LLobet had the opportunity of taking part in a four-month training course in the United States. It consisted of working at four companies of the W.R. Berkley Corporation, one month in each one.

"In each insurance company I was able to analyze, discuss and share the way underwriters analyze their risks; the way the Loss Departments settle, negotiate and close a loss; the way the IT and Operations Departments look for the most efficient way to organize their structure –both the operational structure, as well as the Human Resources one-, the way they relate to brokers and program their systems, and how those in charge of finance control the performance of their companies and the reports they have to write.

I could also relate to different stakeholders of the US insurance market: brokers of all kinds, loss adjustors, reinsurers. As an additional experience, thanks to one of the persons in charge of Corporate Relations of one of the companies, I was able to talk to the governor of the State of Vermont for a couple of minutes.

I began my experience in San Diego, California, working for Preferred Employers Insurance Company, a workers comp company in the State of California. I later worked for Nautilus Insurance Group, a P&C company located in Scottsdale, Arizona. Nautilus operates in the whole territory of the United States on the basis of a vast network of brokers. Thirdly, I had the opportunity of working for Acadia Insurance Company in Portland, Maine. This company is quite similar to what Berkley International Seguros is in Argentina today, with the exception that it only underwrites commercial risks. Finally, I was able to join Berkley Surety, in the State of New Jersey, a company specialized in the surety market. This experience gave me the opportunity of seeing the way insurance companies work in a much more advanced and professionalized market, like the United States. At the same time, I was able to participate in the daily activities of four companies with very different management styles, operational environment and type of customers".

Cristian Abbud

Abbud, IT and Communications Manager, recalls his training activities abroad: *"In May 1997 I travelled to Zurich, Switzerland, to participate in a Course on Non-Life Insurance that lasted 40 days. Different topics of risk underwriting were covered, analyzing several business lines. The agenda also included Reinsurance. It was very positive, both because of the knowledge acquired and because of the diversity of people I met, all of them from Latin America, from different Spanish-speaking countries, with habits, visions and life expectations very different from ours.*

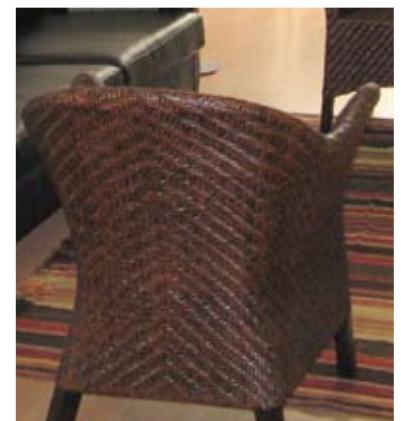
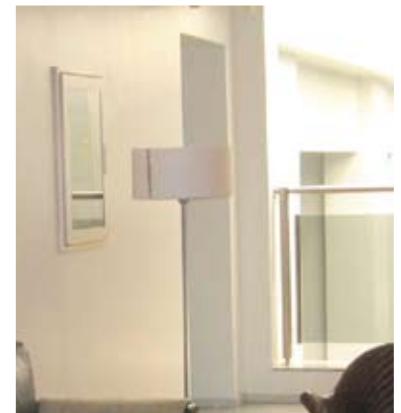
Likewise, in September 2005 I went to Greenwich, U.S.A., for three days to attend the Executive Management Program of the W.R. Berkley Corporation.

There I met many people from the company I hadn't met before. I shared corporate information with them, as well as hours of learning. We spent nice moments with people from several places of the U.S.A. and we talked about business and work situations. I think that any training is useful, if it can later be implemented in our daily work. Acquiring knowledge, sharing experiences, getting to know people who work in our market, either for other companies or within the Berkley group, makes us grow, both personally and professionally."

Claudio Allende

The Underwriting and Operations Director participated in several training programs: the Risk Management Program of Gerling Global Re, given in Cologne (Germany) in 1998, and Management Program 1 and 2 of the W.R. Berkley Corporation, developed in Greenwich (United States), in 2005 and 2007, respectively.

"Every training experience implies an enriching effect for the person who has the opportunity of taking part in it. This situation gets boosted when such training takes place abroad, where you can also get in touch with people from countries with different histories, cultures and idiosyncrasies. In the case of the Risk Management seminar in Cologne, Germany,



Program de W. R. Berkley Corporation. Allí conocí a mucha gente de la compañía, desconocida hasta ese momento para mí. Con ellos compartí información de la corporación, además de las horas del curso. Pasamos gratos momentos con gente de varios lugares de dicho país, con quienes tuvimos charlas de situaciones laborales y de negocios. Pienso que toda capacitación sirve si luego puede instrumentarse en nuestra labor diaria. Adquirir conocimientos, compartir experiencias, conocer personas que trabajan en nuestro mercado, ya sea en otras compañías como dentro del grupo Berkley, nos hace crecer tanto en lo personal como en lo laboral.

Claudio Allende

El Director Técnico y de Operaciones participó en varios programas de capacitación: Risk Management Program de Gerling Global Re, dictado en Colonia (Alemania) en 1998, y Management Program 1 y 2 de W. R. Berkley Corporation, desarrollados en Greenwich (Estados Unidos) en 2005 y 2007 respectivamente. *“Cualquier experiencia de capacitación conlleva un efecto enriquecedor para el que tiene la oportunidad de participar de la misma. Esta situación se potencia cuando dicha capacitación se realiza en el extranjero, donde además se puede tomar contacto con personas de países con historias, culturas e idiosincrasias distintas de las nuestras. En oportunidad del seminario de Gerenciamiento de Riesgos desarrollado en Colonia, Alemania, tuve la posibilidad de compartir visiones diferentes de nuestro negocio. Porque los asistentes provenían de Europa y el lejano Oriente, y al tratarse de mercados muy industrializados, tuve la posibilidad de aprender acerca de la administración de riesgos que lamentablemente es imposible de encontrar en Argentina. Un párrafo aparte merecen los cursos de Management en Estados Unidos, en la sede de W. R. Berkley Corporation. En ese caso, además de compartir gratos momentos con otros integrantes del mundo Berkley, pude acceder a conferencias sobre liderazgo, toma de decisiones, inversiones y ciclos del seguro, dictadas por reconocidos disertantes de excelente nivel. Creo que los programas de capacitación tienen distintos propósitos. Como definición primaria, el mejoramiento de conocimiento por parte de los participantes; pero al mismo tiempo, forman parte del programa de desarrollo de carreras definida por la empresa, y constituyen una herramienta de fidelización para quienes tenemos la oportunidad de participar de los mismos”.*



Valoramos a los emprendedores

Aprendiendo a emprender

Berkley International Seguros S.A. es fundadora de Junior Achievement Rosario.

En 1997, Berkley International Seguros fue invitada, junto con un grupo de destacadas empresas de la Provincia de Santa Fe, a constituirse en miembro fundador de Junior Achievement Rosario (JA), organización educativa internacional presente en más de 100 países cuyo objetivo es promover el espíritu emprendedor en los jóvenes.

Desde entonces, y hasta la fecha de manera ininterrumpida, Berkley International Seguros ha participado activamente del dictado de

programas educativos de JA en escuelas y colegios de la provincia. Dichos cursos fueron financiados por la compañía e impartidos por funcionarios de la misma, quienes hicieron las veces de profesores, en una tarea voluntaria que resalta el compromiso de la empresa con la comunidad en la que está inserta.

En estos once años de trabajo conjunto, Berkley International pone a disposición de JA un promedio de diez funcionarios al año. Estos funcionarios voluntarios de JA han compartido sus experiencias con los estudiantes en el marco de los programas educativos “Socios por un Día”, “La Compañía” y “Fundamentos Empresariales”, entre otros.

En 2004 y 2005, Eduardo Llobet –Presidente de Berkley International Seguros– se convirtió en Presidente de Junior Achievement. Durante su mandato podemos destacar algunos logros trascendentes para esta organización, como ser: la duplicación de la cantidad de alumnos alcanzados –llevando los mismos de 5.000 a 10.000–, la apertura de la primera sucursal de JA fuera de Rosario, en la ciudad de Rafaela, y la posibilidad de capacitación en el exterior para miembros del Staff de JA.

I had the opportunity of sharing different views of our business. Because the attendants were coming from Europe and the Far East, and since these are very industrialized markets, I had the chance of learning about risk management, something which is unfortunately impossible to find in Argentina. The Management courses in the United States, at the W.R. Berkley Corporation headquarters, deserve a separate comment. In these cases, aside from sharing nice moments with other members of the Berkley world, I had the chance of attending conferences on leadership, decision-making, investments and insurance cycles, given by renowned and excellent speakers. I think that training programs have different purposes. As primary definition, their goal it is to improve the attendants' knowledge, but at the same time, they are part of the career development program defined by the company, and they are a loyalty tool for those who have the opportunity of participating in them”.

We value entrepreneurs

Learning to become an entrepreneur

Berkley International Seguros S.A. is founder of Junior Achievement Rosario.

In 1997, Berkley International Seguros was invited, with a group of renowned companies from the Province of Santa Fe, to become founder member of Junior Achievement Rosario (JA), an international educational organization with presence in more than 100 countries, whose objective is to promote the entrepreneurial spirit in young people.

Since then, Berkley International Seguros has actively and uninterruptedly participated in the delivery of JA educational programs in schools and academies around the province. Such courses have been financed by the company and given by company officials, who, in turn, have acted as teachers - a voluntary assignment that highlights the commitment of the company to the community where it belongs.

In these eleven years of joint work, Berkley International has put an average of ten officials per year at JA's disposal. These voluntary JA officials have shared their experience with students in the framework of educational programs: “Socios por un Día” (“Partners for a Day”), “La Compañía” (“The Company”), and “Fundamentos Empresariales” (“Corporate Fundamentals”), among others.

In 2004 and 2005, Eduardo Llobet, Chairman of the Board of Berkley International Seguros, served as Chairman of Junior Achievement. During his administration, we may highlight some key achievements, such as: doubling the number of covered students – from 5,000 to 10,000 students-, opening the first JA branch outside Rosario, in the city of Rafaela, and the possibility for JA staff members to be trained abroad.

Berkley International Seguros is very much identified with JA and it follows its growth on a permanent basis, enabling young people from our province to learn how to become entrepreneurs, and bringing schools closer to the business world.

Furthermore, in the line of education and business training, we have to mention that Berkley International was one of the founders of the Instituto de Estudios Económicos (Institute of Economic Studies), responsible for developing research work on the reality of our region and its incorporation to the national and international fields.





78

Muy identificada con la misma, Berkley Internacional Seguros acompaña el crecimiento de JA de modo permanente, permitiendo que los jóvenes de nuestra provincia aprendan a emprender y acercando las escuelas al mundo de las empresas.

Además, en la línea de educación y capacitación empresaria no podemos dejar de mencionar que Berkley Internacional también fue partícipe de la fundación del Instituto de Estudios Económicos que tiene a cargo la elaboración de los trabajos de investigación sobre la realidad de nuestra región y su inserción en el plano nacional e internacional.

Vínculos y afiliaciones

Los vínculos y afiliaciones que logró la empresa a lo largo de los años, hablan de un futuro promisorio. Berkley Internacional está vinculada con la Asociación Argentina de Compañías de Seguros, la Cámara de Comercio Argentino-Uruguaya y la Cámara de Comercio de los Estados Unidos en la República Argentina. Además, tiene fuerte lazos con la Universidad Austral, Junior Achievement y es socia de la Bolsa de Comercio de Rosario desde 1989.

Las Unidades Regionales

Los primeros pasos dados por La Unión Gremial a comienzos del siglo XX posicionaron su desarrollo en la provincia de Santa Fe (su casa matriz en Rosario), en la Capital Federal, en la provincia de Buenos Aires y, a través de sus agencias y de sus representaciones, en 64 localidades del interior. A mediados de siglo la empresa mostraba claros signos de crecimiento y expansión con edificios propios en Rosario y locales en donde funcionaban las agencias generales de Buenos Aires, Santa Fe, Córdoba, Mendoza y Paraná. El progreso no se detuvo y en la década de 1980, a partir de la diversificación de productos, la especialización y la alta profesionalización comenzó a delinearse el desarrollo moderno de las regiones como unidades independientes.

El nuevo milenio empuja a más y Berkley International Seguros tiene representaciones en todo el territorio de la República Argentina a través de la cobertura de seis Unidades Regionales distribuidas en sedes centrales (Capital Federal, Bahía Blanca, Mar del Plata, Córdoba, Rosario, ciudad de Santa Fe, Mendoza, Tucumán, Salta y Tierra del Fuego) que suman en total un plantel de productores, asesores y representantes para 120 localidades del interior, cifra que prácticamente duplica la presencia de la firma en los primeros tiempos.

Locaciones

Las oficinas comerciales y administrativas de Berkley en las principales ciudades de la Argentina, como la de Montevideo en Uruguay, responden a un similar criterio de selección de ubicación e imagen corporativa.

Al momento de buscar las representaciones se focalizó en situarse en zonas prestigiosas de probada actividad comercial, en edificios que independientemente de su tamaño tengan calidad arquitectónica y puedan ser fácilmente reconocibles.

Por ejemplo: en Mendoza, una casa de noble arquitectura frente a la Plaza España; en Santa Fe, en una esquina céntrica en un edificio de principios del siglo XX; en Río Grande, frente al mar en un edificio de carácter sureño; en San Miguel de Tucumán, en un local de ladrillo visto en el distrito financiero; en Córdoba, en un edificio de líneas modernas y clara presencia sobre la Avenida Colón; en Salta, en el casco histórico de la ciudad, y en Montevideo, en una torre con vistas a la Plaza Independencia y al Teatro Solís.

La cartelería que se aplica en los frentes siempre preserva el diseño original del inmueble y la relación con sus vecinos inmediatos, controlando el impacto visual.

En el diseño de los interiores se aplica la imagen institucional definida para "ser locales en todas partes", donde el cliente y los empleados también confirmen su pertenencia hasta en el hecho de contar con los muebles y recursos similares a las oficinas de Rosario o Buenos Aires.

Bonds and memberships

The bonds and memberships of the company throughout these years speak of a promising future. Berkley International participates in the Argentine Association of Insurance Companies, the Argentine-Uruguayan Chamber of Commerce and the American Chamber of Commerce in Argentina. Additionally, Berkley has strong bonds with the Austral University, Junior Achievement and is a member of the Rosario Grain and Stock Exchange since 1989.

Regional Units

The first steps taken by La Unión Gremial at the onset of the 20th century positioned its development in the Province of Santa Fe (with home office in Rosario), in the city of Buenos Aires, in the province of Buenos Aires and, through agencies and representative offices, in 64 locations around the country. By mid-century the company was showing clear signs of growth and expansion with buildings of its own in Rosario, as well as the offices for the general agencies of Buenos Aires, Santa Fe, Córdoba, Mendoza and Paraná. Progress did not stop and in the 1980s the modern development of regions as independent units began to be outlined, based on product diversification, specialization and high professionalization. The new millennium pushes for more, and Berkley International Seguros now has representative offices throughout the Argentine territory, in the head of six regional units distributed in the following offices: the city of Buenos Aires, Bahía Blanca, Mar del Plata, Córdoba, Rosario, city of Santa Fe, Mendoza, Tucumán, Salta and Tierra del Fuego, which add up to a team of agents and representatives for 120 locations - a figure that practically doubles the presence of the company in the early times.

Locations

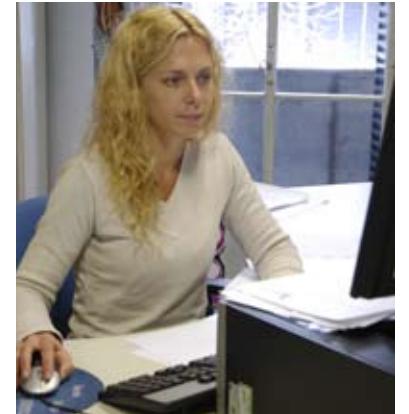
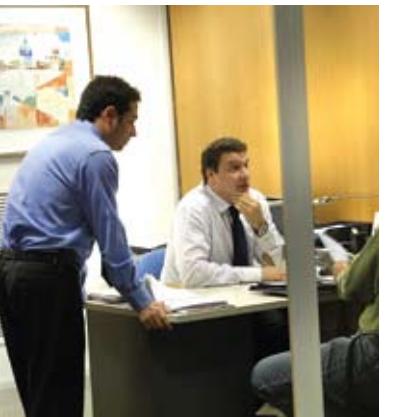
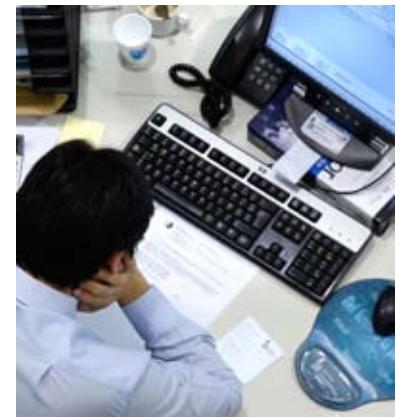
Berkley's administrative and commercial offices in the main cities of Argentina, as well as the office in Montevideo, Uruguay, respond to a similar selection criterion in terms of location and corporate image.

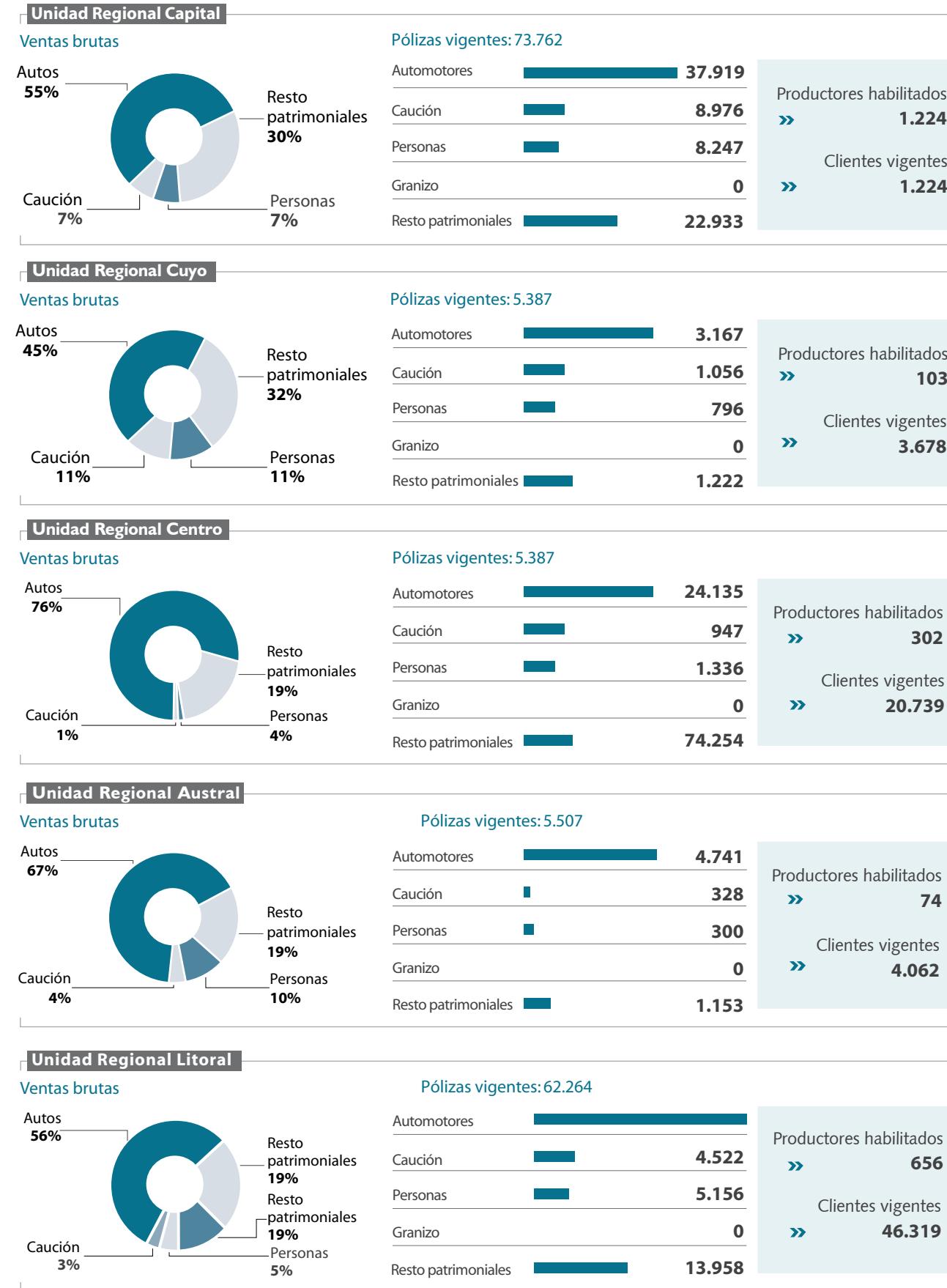
When it came to look for offices, the focus was put on areas of prestige and proven commercial activity, on buildings which have quality architecture and can be easily recognized, regardless of their size.

For example: in Mendoza, a house of noble architecture across Plaza España; in Santa Fe, a corner in the downtown area, in a building of the early 20th century; in Río Grande, across the sea, in a Southern style building; in San Miguel de Tucumán, a premise with exposed brick in the financial district; in Córdoba, a building of modern lines and a clear presence in 675, Colón Ave.; in Salta, in the historical part of the city, and in Montevideo, in a tower facing Plaza Independencia and the Solís Theater.

Signs applied to the façades always preserve the original style of the building and their relation with their closest neighbors, so not to alter the visual impact.

The corporate image of "being local everywhere" is applied in the interior design, so that clients and employees may also confirm their sense of belonging, even in the fact that the furniture and resources are similar to those in the offices of Buenos Aires or Rosario.



**City of Buenos Aires Regional Unit**

Gross sales	
Motor Vehicles	55%
Other P&C	30%
Surety	7%
Life and related lines	7%

Current policies:	73.462
Motor Vehicles	37.919
Surety	8.976
Life and related lines	8.247
Hail	0
Other P&C	22.933

Licensed agents	1.224
Current clients	1.224

Cuyo Regional Unit

Gross sales	
Motor Vehicles	45%
Other P&C	32%
Surety	11%
Life and related lines	11%

Current policies:	5.387
Motor Vehicles	3.167
Surety	1.056
Life and related lines	796
Hail	0
Other P&C	1.222

Licensed agents	103
Current clients	3.678

Centro Regional Unit

Gross sales	
Motor Vehicles	76%
Other P&C	19%
Surety	1%
Life and related lines	4%

Current policies:	5.387
Motor Vehicles	24.135
Surety	947
Life and related lines	1.336
Hail	0
Other P&C	74.254

Licensed agents	302
Current clients	20.739

Austral Regional Unit

Gross sales	
Motor Vehicles	67%
Other P&C	19%
Surety	4%
Life and related lines	10%

Current policies:	5.507
Motor Vehicles	4.741
Surety	328
Life and related lines	300
Hail	0
Other P&C	1.153

Licensed agents	74
Current clients	4.062

Litoral Regional Unit

Gross sales	
Motor Vehicles	56%
Other P&C	19%
Other P&C	19%
Surety	3%
Life and related lines	5%

Current policies:	62.264
Motor Vehicles	4.522
Surety	5.156
Life and related lines	0
Hail	13.958
Other P&C	656

Licensed agents	656
Current clients	46.319



82

Berkley International Seguros

Tenemos cronología,
identidad y cultura.

Tenemos una historia
enraizada y entrelazada
con otras historias.

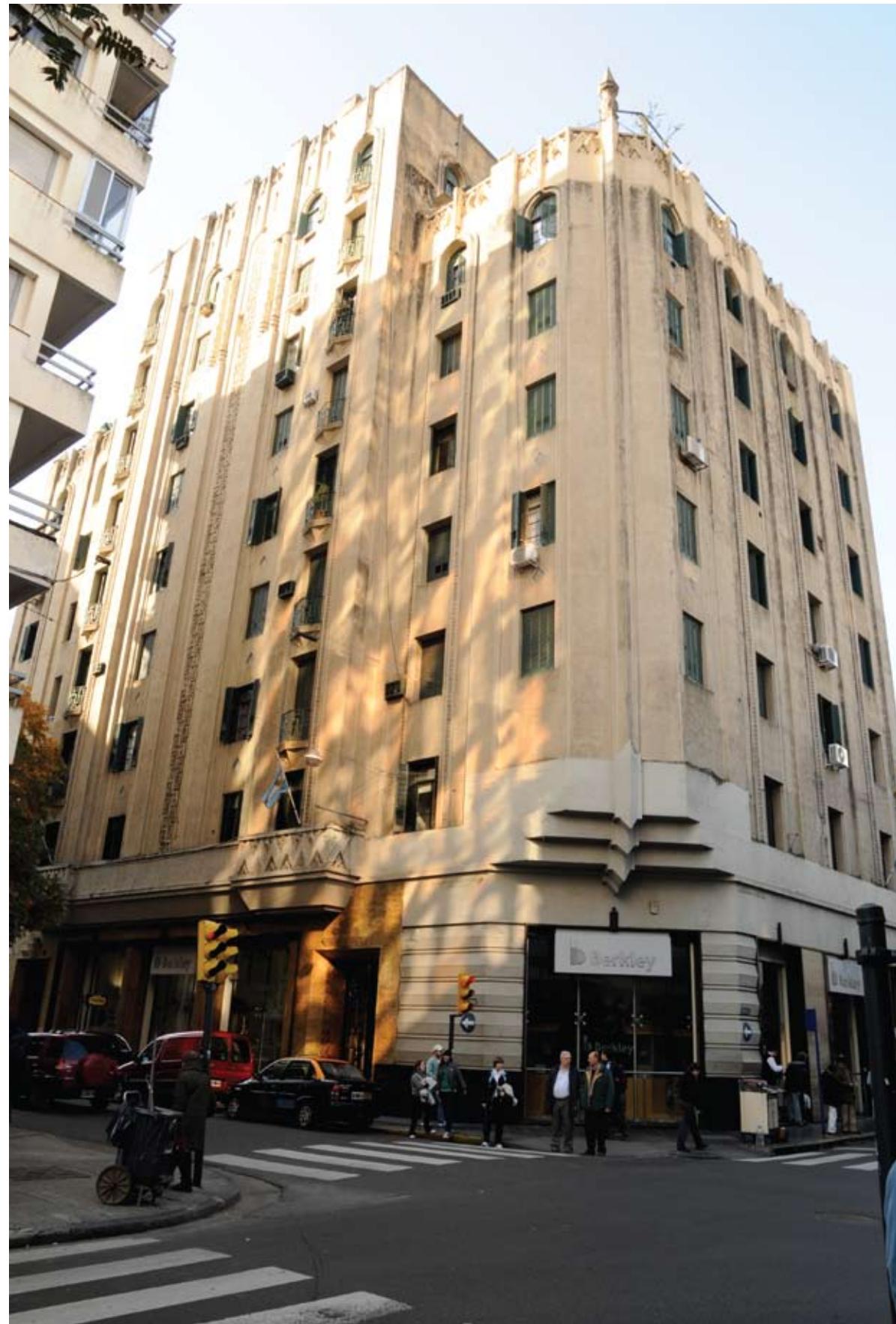
Historias que reflejan la
trayectoria de un sueño
colectivo, de una realidad
construida por el esfuerzo
de muchos para el servicio
de todos.

We have a chronology, an identity and a culture.
Our story is deeply rooted and intertwined with other
stories that are the reflection of the path taken by a
collective dream, of a reality built upon the effort of
many for the service of all.

1908 / 2008

100 años que signan el porvenir

83



Valoramos el Patrimonio

Los edificios, historia y sello empresario

Edificio de La Unión Gremial

Dr. Arquitecto Roberto De Gregorio

Titular a cargo del Taller Historia de la Arquitectura de la Facultad de Arquitectura, Planeamiento y Diseño de la Universidad Nacional de Rosario - Presidente del Centro de Documentación de Arte y Arquitectura Latinoamericanos de Rosario (Cedodal)

La obra del arquitecto Leopoldo Schwarz ha quedado plasmada en una gran variedad de edificaciones realizadas en diferentes partes del país.

Dentro de sus obras en la ciudad de Rosario, podemos destacar tres casos emblemáticos por sus propuestas y escalas: el Templo Israelita, en la calle Paraguay entre Mendoza y San Juan; el Palacio Minetti, de calle Córdoba 1446, y el edificio de la casa matriz de la compañía La Unión Gremial, ubicado en la esquina de Mitre y Santa Fe.

En estas obras puede observarse un estilo arquitectónico que se agrupó bajo la denominación de art decó. El mismo se desarrolló entre 1910 y 1935 tomando su punto más importante en ocasión de la Exposición Internacional de Artes Decorativos e Industriales Modernos, en París, durante los meses de abril a octubre de 1925. Se trata de una tendencia figurativa que se apoyó en soluciones clásicas, programas de diseño que si bien se desarrollaban a partir del uso de la simetría, la transgredía mediante propuestas rectilíneas y depuradas.

Este movimiento fue contemporáneo a los aportes de la Weimar Bauhaus y de Stijl, y su línea fue conocida originalmente como "arte moderno". De rápido consumo, quedó en una explosiva onda superficial, que no marcó, como los otros, un camino dentro del quehacer profesional.

Cabe destacar que en los principales círculos intelectuales argentinos, siguiendo las repercusiones internacionales, lo consideraron en aquel entonces, por más de una década, como representación del progreso, del futuro.

Muchos de sus estilos incluyen representaciones de la potencia de la ciudad, enmarcada por los grandes silos de cereales, el movimiento febril del puerto, las máquinas industriales, aviones por doquier y el dirigible como un novedoso medio de transporte. Es decir, la velocidad y el vértigo de lo perecedero; todo era nuevo y atractivo.

Siguiendo esta línea, los edificios del Templo Israelita, del Palacio Minetti y de La Unión Gremial no buscaron ubicarse como monumentos clásicos, referentes del pasado, de presencia imperecedera, sino más bien como cartas del futuro. En ellos, lo soñado se haría realidad, en grado masivo y superlativo, lo que generó el diseño de ciudades imaginarias donde personajes míticos de historietas y luego series filmicas ejercían sus acciones humanitarias.

La ubicación del edificio de La Unión Gremial, en pleno casco céntrico de Rosario, con estructura de hormigón armado realizada por la firma Geppel y Cía- Ing. Pinasco y ejecutada por Rafael Candia y Compañía, establece un

diálogo con emprendimientos de otras compañías de seguro. Planteo iniciado por La Bola de Nieve, primer edificio en altura de la ciudad; luego por Sud América, Industria y Comercio y La Comercial de Rosario.

La planta de este conjunto está diseñada a partir de un eje de simetría que corre perpendicular a la calle Mitre y que articula una torre como remate. Gestos poco perceptibles desde la calle debido a la estrechez de las arterias. Sin embargo, la verticalidad se acentúa igualmente por la insistencia de la alineación de las ventanas, por el moldurado de la fachada, la ausencia de cornisas horizontales y del motivo de esquina: una flecha que apunta desde el socavón de la ochava hacia el cielo.

El basamento de planta baja se halla decorado con singulares trabajos en mármol que, mediante formas zigzagueantes y ondulantes acompañados por una combinación de colores y texturas, imprime un mensaje de movilidad y cambio permanente.

En la planta baja se alojan las dependencias de la compañía, y en las superiores las unidades de "departamentos para familias" que se ofrecían en alquiler.

Estas viviendas se distribuyen en forma espejada servidas por sendos núcleos verticales. Al revés de lo habitual dentro de lo observado en la actualidad, se destina el frente a los dormitorios, mientras que los espacios de reunión –muy atravesados por circulaciones– al centro y, finalmente, recostados hacia el fondo las áreas de servicio. Todos los exiguos espacios de ventilación designados como aire y luz no fueron nunca capaces, por sus medidas, de ser otra cosa que pozos de ventilación, aunque como prescripción higiénica se los haya revestido íntegramente con azulejos.

Los espacios comunes están insistentemente decorados con revestimientos de mármol artesanalmente trabajados, al igual que las aberturas de ingreso y las barandas de las azoteas superiores.

Estas obras se transformarían, con el transcurso de la historia, en hitos de insoslayable referencia.

Roberto De Gregorio, Ph.D. and Architect

Head of the Workshop on History of Architecture at the School of Architecture, Planning and Design of the National University of Rosario – President of the Latin American Art and Architecture Documentation Center in Rosario (Cedodal)

The work of architect Leopoldo Schwarz has been captured in a great variety of buildings constructed in different parts of the country.

Among his works in the city of Rosario, we may highlight three emblematic cases due to their proposals and scales: the Israeli Temple, in Paraguay Street, between Mendoza Street and San Juan Street; the Minetti Palace, in 1446, Córdoba Street, and the headquarters of La Unión Gremial, located at the corner of Mitre and Santa Fe streets.

These works are characterized by an architectonic style known as Art Deco, a design movement that developed between 1910 and 1935 and reached its height at the International Exhibition of Modern Decorative and Industrial Arts in Paris (April-October 1925). It is a figurative trend based upon classic solutions; design programs, which, in spite of being developed through the use of symmetry, also broke it through linear and refined proposals.

This movement was contemporary with the contributions of the Weimer Bauhaus and De Stijl movements, and its line was originally known as "modern art". Of fast consumption, it was just an explosive superficial wave and did not lead the way, like the others, in professional activities.

It is worth mentioning that in the main Argentine intellectual circles, Art Deco was considered, for more than a decade, the representation of progress and the future, in line with international repercussions.

Many of its styles include representations of the city's power, framed by big grain silos, the port's hectic movement, industrial machines, airplanes everywhere and zeppelins as a new means of transportation. In other words, the speed and the vertigo of perishable things; everything was new and appealing.

Following this line, the buildings of the Israeli Temple, the Minetti Palace and La Unión Gremial did not intend to position themselves as classic monuments, references of the past, with imperishable presence, but rather as time stamps of the future. Inside them, dreams would become true in a massive and superlative way, what in turn would generate the design of imaginary cities, where mythical comic book characters, and later film series, would carry out their humanitarian actions.

The location of La Unión Gremial building, in the middle of Rosario's downtown area, with a reinforced concrete structure built by the firm Geppel y Cía-Eng. Pinasco and carried out by Rafael Candia y Compañía,

established a dialogue with entrepreneurship of other insurance companies. This was started by La Bola de Nieve, the first high building in the city, to be then continued by Sud América, Industria y Comercio and La Comercial de Rosario.

The floor plan is outlined on the basis of a symmetry axle that goes perpendicular to Mitre Street and articulates a tower as crowning. This gesture is hardly perceived from the street, due to the narrowness of the paths. However, the verticality is still stressed by the insistence on aligning the windows, by the façade molding, the lack of horizontal cornices and the corner's motif: an arrow that aims at the sky from the hole of the chamfer. The base of the ground floor is decorated with peculiar marble works that convey a message of mobility and permanent change through zigzagging and undulating shapes, with a combination of colors and textures.

The ground floor is where the company's offices were located, and the other floors consisted of "apartments for families" that were offered for rent.

These dwelling units were distributed in a parallel way, served by two vertical cores. Unlike what has become of common use today, the front portion was assigned to the bedrooms, while the meeting areas -very much crossed by corridors- were assigned to the central part, and finally, the service areas were located towards the rear. All the scant ventilation areas assigned as airing and light ducts could never be used for any other purpose due to their small sizes, although they were fully covered by tiles as hygienic prescription.

The common areas are persistently decorated with handcrafted marble coating, like the entrance openings and the handrails of the upper floor terraces.

As time went by, these works would become unavoidable historic milestones.





Torre Berkley Buenos Aires

Arquitecto Adolfo Bertotti

La Torre Berkley es un edificio de 14 pisos altos en una ubicación privilegiada de la ciudad de Buenos Aires, con vistas muy amplias a la avenida 9 de Julio. Construido en la década del 80, responde a la estética del uso de hormigón y avenanamientos retirados de las vigas horizontales, con fuerte presencia de pares de columnas gemelas en el frente y dos de sus laterales, dotándola de singularidad entre las típicas resoluciones de edificios corporativos de la época.

Intervenciones exteriores

En procura de actualizar y mantener la categoría del edificio se instrumentaron algunas intervenciones a lo largo de los años, siendo la más importante el cartel semicurvo de aluminio perforado que acompaña la totalidad de la altura del edificio, sobre su frente derecho, coronado por el logo de la compañía en letras de molde en su parte superior. El diseño es del Estudio Kogan, Legaria, Anido & Asoc.

Este soporte institucional agrega valor a la torre por su diseño liviano y contundente que acompaña su arquitectura sin competir con ella al ubicarse sobre la medianera sur.

Las otras intervenciones mayores en los exteriores fueron el rediseño de la planta baja de acceso y los jardines propios del contrafrente.

El criterio paisajístico adoptado, replicado en el jardín semienterrado del frente de la torre, consideró aportar un claro en pleno macrocentro porteño, con bajo mantenimiento y reforzado por un proyecto de iluminación que destaca sutilmente la marca.

salida al “jardín zen” posterior.

Toda la infraestructura de servicios de la Torre Berkley fue actualizada recientemente y se aplican rutinas de mantenimiento de distinto alcance, contando con grupo eléctrico propio, sistemas contra incendio y de detección de humo, control de iluminación interior, exterior y de emergencia, aire acondicionado central regulable, escalera principal y de escape de incendio presurizada, y control inteligente monitoreado de accesos y movimientos.

Créditos:

Arquitectura y diseño de interiores: Arq. Adolfo Bertotti

Cartel: Estudio Kogan, Legaria, Anido & Asoc. Consultores en diseño

Paisajismo: Andrea Chiesa

Iluminación de exteriores: María Martha Reymundo Roberts

Empresa constructora original: IECSA

Construcciones: SIS SA. Arq. Juan Mastrolorenzo

Interiores de los pisos de oficinas y Dirección

En el interior del lobby propiamente dicho del edificio, se renovaron los revestimientos del frente de ascensores por placas en acero; los revestimientos de piedra y lacas de mármol fueron limpiados y pulidos, destacándose con un nuevo diseño de la puerta semicircular de la entrada, aumentando las superficies del hall y destacando focos de atención y paso con nuevos artefactos y lámparas halóspots.

El “front desk” se rediseñó y se ubica frontalmente a las puertas de acceso.

En comunión con el Edificio Berkley en Rosario, todos los interiores son tratados con igual criterio de ambientación usando un mismo plan unificador con los colores institucionales en alfombras y tapizados, recurriendo a franjas de color para marcar recorridos, jerarquías y lugares.

Las estaciones de trabajo, divididas según el caso por vidrio o paneles entelados, reúnen a los necesarios privados para gerentes sobre el perímetro y, en el espacio central en “open space”, los puestos de trabajo. De esta manera, se facilita la comunicación y la flexibilidad ante eventuales cambios de necesidades de trabajo.

En todos los pisos, los sitios de espera están diseñados con magníficas vistas a las plazas y avenidas cercanas, dándoles un respiro de naturaleza.

El 8º piso corresponde a la Presidencia y Dirección de la compañía; resuelta con despachos privados, un living de espera en medio de la planta y una circulación que conduce a las oficinas, sala de reunión, pequeño comedor y servicios. Pintura original argentina y muebles de diseño contemporáneo completan la decoración despojada de este piso, en coincidencia con los lineamientos generales usados en los pisos administrativo-comerciales.

En el contrafrente del subsuelo se dispone de un salón de usos múltiples con



Berkley Tower Buenos Aires

Adolfo Bertotti, Architect

The Berkley Tower is a 14-story building located in a privileged area of the city of Buenos Aires, with broad views to the 9 de Julio Avenue.

Built in the 1980s, it responds to the aesthetic use of concrete and window sills built with the horizontal beams, with a strong presence of sets of twin columns at the front and two at its sides, which give the tower singularity among the typical façades of corporative buildings of the time.

External works

With the purpose of updating and maintaining the building's class, some works were carried out over the years. The most important one was the semi-curve perforated aluminum sign that goes along the whole building height, on its right façade, crowned by the company logo in printed letters on the top part. It was designed by the Kogan, Legaria, Anido & Asoc. Studio.

This corporate support adds value to the tower due to its light and categorical design, which matches the architecture without competing against it, since it is located on the South dividing wall.

The other major external works were the redesign of the entry hall in the ground floor and the tower's own gardens in the rear façade.

The adopted landscape criterion, reproduced in the semi-buried garden at the façade of the tower, aimed at adding some light in the middle of the downtown environment, with low maintenance and reinforced by subtle lighting.

Interior of floor offices and Management offices

In the interior of the building's lobby, the front coatings of the elevators were refurbished with steel plates; the stone coatings and marble lacquers were cleaned and polished, highlighted by a new design of the semi-circular entrance door, which expanded the hall area and highlighted the service spots and corridors with new lighting devices and halogen lamps.

The front desk was redesigned and it is located in front of the access doors.

In agreement with the Berkley Building in Rosario, all interiors are treated with the same setting criterion, using one same unifying plan with the corporate colors in carpets and upholstery, resorting to color strips to mark walkarounds, hierarchies and places.

Working stations, divided by either glass or cloth-made panels, gather the necessary private places for the managers on the perimeter, and the working stations are located in the central area, in an open space. This way, communication and flexibility are facilitated in case of possible changes in the work needs.

All stories have waiting areas designed with magnificent views to nearby parks and avenues, offering a breath of nature.

The 8th floor is assigned to the CEO and Management team. There are private offices, a waiting room in the middle of the floor plan and a circulation area that leads to the offices, the meeting room, a small cafeteria and the service rooms. Original Argentinean paintings and furniture of contemporary design complete the open plan decoration, in tune with the general guidelines used on the administrative and commercial floors.

The underground's rear façade has a multiple-use room with access to the back "Zen garden".

All the service infrastructure of the Berkley Tower has been recently updated and there are maintenance routines of different scopes. It has a power generator of its own, fire-fighting and smoke detecting systems, control of the internal, external and emergency lighting, adjustable central air conditioning, main

90

stairs and pressurized fire escape, and intelligent monitored control of access and movement.

Credits:

Architecture and interior design: Adolfo Bertotti, Architect

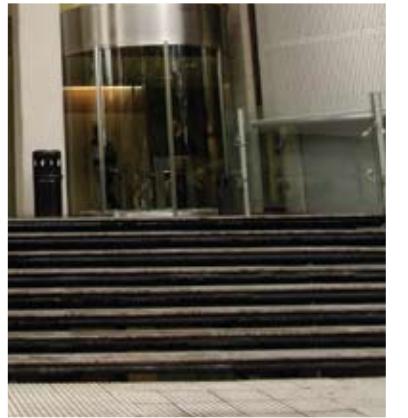
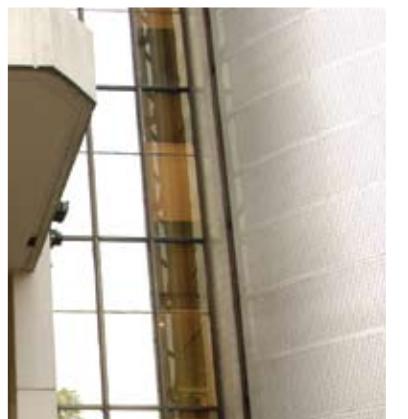
Signage: Kogan, Legaria, Anido & Asoc. Studio, design consultants

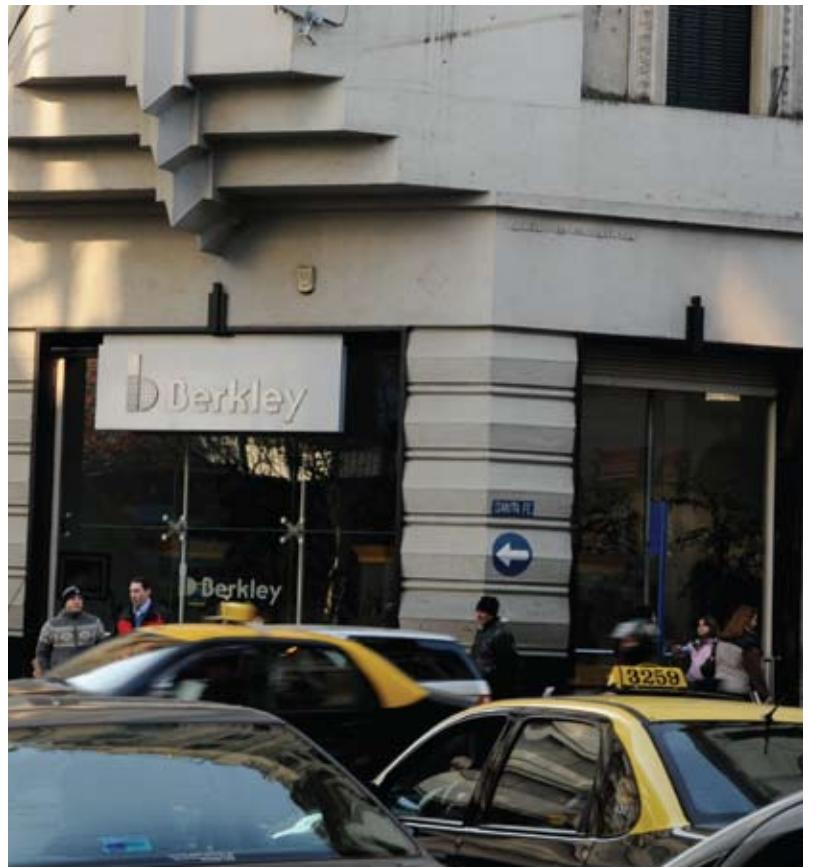
Landscaping: Andrea Chiesa

External lighting: María Martha Reymundo Roberts

Original constructing company: IECSA

Constructions: SIS SA. Juan Mastrolorenzo, Architect





Intervención edificio Berkley Rosario

Arquitecto Adolfo Bertotti

La compañía establece su sede en el edificio de Mitre esquina Santa Fe, en el microcentro de Rosario. La construcción data de las primeras décadas del siglo XX y es un edificio catalogado como Patrimonio de la Ciudad por la municipalidad rosarina.

Esa ubicación sobre calles de alto tránsito peatonal y vehicular, con numerosos comercios, carteles publicitarios y escaso arbolado –típico de las zonas bancarias y financieras– llevó a adoptar una imagen limpia y depurada con la intención de destacarlo de su entorno, sin perturbarlo con nuevos accesorios arquitectónicos y publicitarios.

Por la necesidad de mayor superficie para desarrollar su actividad, en años recientes se adquirió un edificio medianero sobre la calle Santa Fe de características formales y estructurales totalmente diferentes del edificio principal y, recientemente, otro lote contiguo que funciona como garaje.

Berkley Rosario ocupa aproximadamente 3.500 m² cubiertos desarrollados en la planta baja completa, subsuelos, entrepiso y primer piso.

La intervención principal fue resolver funcionalmente los dos edificios administrativos y alcanzar una identidad visual como insignia de toda la empresa, que luego se aplicaría como identidad corporativa en todas las sucursales y agencias de la aseguradora.

La diferencia de alturas de las losas entre ambos edificios presentaba el mayor desafío resuelto con desniveles graduales sucesivos repartidos en las plantas para alcanzar el nivel de conexión, mediante la demolición y modificación de algunas losas y apeos de columnas.

Desde el punto de vista estilístico, se adoptó una estrategia de contrapunto conservando y potenciando las cualidades de la construcción principal y acoplándose el nuevo edificio con cerramientos y expresión neutra, sin competencias entre ellos.

El partido arquitectónico adoptado fue de espacios abiertos, con escritorios del tipo work station y con la mayoría de las oficinas privadas ubicadas al frente, en coincidencia con las ventanas y balcones originales.

La obra realizada en el año 2001 se realizó simultáneamente con la actividad de la empresa, sin interrupciones, vallando por sectores las distintas etapas de obra.

Todas las instalaciones fueron puestas a nuevo, con los más exigentes estándares de calidad en cada rubro.

En esa línea de diseño, la Dirección de la compañía deseaba mostrar su historia y también la evolución de la actividad, por lo que se decidió que el espacio que ocupaba el antiguo hall de acceso por la ochava de Mitre y Santa Fe se transformara en un espacio para la memoria de la actividad de seguros. Se diseñó un lugar arquitectónicamente despojado mediante el cerramiento de los vanos originales de la planta baja con vidrios de seguridad sujetos por manetas de acero inoxidable, pisos de mármol de Carrara en combinación con un perímetro discontinuo de piedras bolas y un recorrido de planteros con ficus y espejos, junto con una iluminación que refuerza la especialidad de la doble altura del local.



Museo

Este ambiente de uso contemplativo y de agasajos corporativos contiene vitrinas expositivas con objetos de valor histórico de la oficina y documentos notables de otras épocas, completando la ambientación interior por algunos sillones del antiguo Salón Directorio junto con otros nuevos de cuero blanco, en la misma línea de contrapunto y evocación de la arquitectura.

Desde el punto de vista urbano, el Edificio Berkley procura brindar un descanso visual a la mirada del peatón y del conductor, acentuada por esa decisión de trasladar el acceso principal sobre la calle Mitre y dejando el acceso auxiliar y de cocheras a los mencionados edificios medianeros.

El lobby mantiene la doble altura original destacándose las columnas de más de seis metros de altura. Se introdujeron una nueva escalera y un ascensor panorámico en el límite medianero entre los edificios salvando el encuentro estructural y de funciones. Este espacio central, iluminado cenitalmente, colabora con la idea de apertura espacial y visuales interiores prolongadas, en clara oposición a la anterior fragmentación de ambientes, muchos de ellos oscuros o deficientemente ventilados.

La arquitectura de interiores y la ambientación de los espacios persiguen la misma idea de liviandad y modernidad con el uso de una paleta de colores limitada a los blancos, azules institucionales y acero. Pisos pétreos grises en los lugares públicos y de madera en la presidencia y directorio.

La fachada del edificio se mantuvo inalterada en sus muros almohadillados y el zócalo de mármol negro fue pulido y preservado.

Extracto de gacetilla de prensa

Berkley rinde homenaje al cuerpo de bomberos zapadores de Rosario

La tradicional esquina rosarina de Mitre y Santa Fe exhibe una vieja autobomba que data de principios del siglo XX.

“Nuestra empresa forma parte de la historia de esta ciudad, por lo tanto queremos rendir homenaje al cuerpo de bomberos zapadores y, al mismo tiempo, poner al alcance de la gente un objeto que forma parte del patrimonio de Rosario”, contaron directivos de Berkley.

La autobomba exhibida, proporcionada por el Cuerpo de Bomberos Zapadores de Rosario, es un modelo a vapor que prestó servicio desde 1904 hasta 1936. “Queremos destacar el vínculo que, desde siempre, existió entre las aseguradoras y los bomberos”.



Works at the Rosario Berkley Building

Adolfo Bertotti, Architect

94

The company established its headquarters in the building of Mitre Street on the corner with Santa Fe Street, in the downtown area of Rosario. The construction dates back to the first decades of the 20th century and the building has been included in the list of city heritage by the Municipality of Rosario.

This location on busy streets and heavy traffic roads, with several shops, advertising billboards and a few trees -typical of the finance and banking districts- had led to adopting a clean and refined image with the intention of making it stand out from its surroundings, without disrupting it with new architecture and advertising accessories.

Due to the need of a greater area to develop its activities, an adjacent building has been recently bought in Santa Fe Street, with formal and structural characteristics totally different from those of the main building, and another adjacent lot has been bought to be used as parking lot.

Berkley Rosario occupies approximately 3,500 roofed square meters in the ground floor, the undergrounds, the mezzanine level and the first floor.

The main work was to solve, from a functional point of view, the two administrative buildings and reach a visual identity as flagship of the whole company, which would later be applied as corporate identity in all the branches and agencies of the insurance company.

The different height of the slabs between both buildings presented the greatest challenge. It was solved with gradual, successive mezzanines distributed in the floor plans to reach the connection level, and by demolishing and modifying some slabs and column arches.

From a style perspective, a counterpoint strategy was adopted, keeping and boosting the qualities of the main construction and fitting the new building with closings and a neutral expression, with no competition among them.

The architectural approach adopted was that of open spaces, with workstation type of desks and with most of the private offices located to the front, matching the original balconies and windows.

The work was carried out in 2001, without interrupting the company's activities, since sectors were fenced depending on the stages of the work.

All the facilities were refurbished, taking into account the most demanding quality standards in each area.

Following that line of design, the Management offices wanted to show the history of the company, as well as the evolution of the business. So it was decided that the area of the old access hall, at the corner of Mitre and Santa Fe streets, would turn into an area dedicated to the memory of the insurance business.

An open plan architectural area was designed by closing the original openings of the ground floor with safety glasses held by stainless steel supports, Carrara marble floors combined with a discontinuous perimeter of round stones and a path of ficus and mirrors, accompanied by lighting that reinforces the two height trait of the premise.

Museum

This environment for contemplative use and corporative celebrations has exhibition windows with objects of historic value for the office and noticeable documents from other times. The interior setting is completed with some armchairs of the old Board Meeting Room and with some new ones in white leather, in the same counterpoint line and evoking architecture.

From the urban point of view, the Berkley Building tries to offer a visual break for peasants and drivers, emphasized by the decision of transferring the main access door to Mitre Street and leaving the auxiliary door and the parking lot to the mentioned adjacent buildings.

The lobby keeps the original double height, where columns above six meters stand out. A new stair was introduced and a panoramic elevator in the dividing border between the buildings was added to highlight the structural and functional merging point. This central area, lighted from the top, contributes to the idea of open space and extended interior views, clearly opposing the previous room fragmentation that had left dark or poorly ventilated areas.

The interior architecture and the setting of the areas follow the same idea of lightness and modernity with the use of a color palette limited to white, corporate blue and steel. Stone grey floors in common areas and wooden floor in the CEO's office and the Board meeting room.

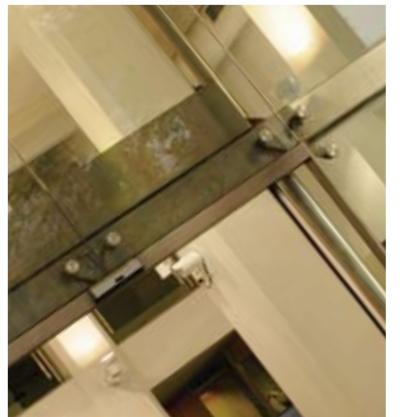
The building's façade was kept unmodified in its cushioned walls and the black marble skirting board was polished and preserved.

Excerpts from the press release

Berkley pays homage to the sapping fire-fighting brigade of Rosario

The traditional Rosario corner of Mitre and Santa Fe streets exhibits an old fire truck of the early 20th century.

"Our company is part of the history of this city, so we want to pay homage to the sapping fire-fighting brigade and, at the same time, to put an object that is part of Rosario's heritage within the people's reach", said Berkley's officials. The fire truck being exhibited, provided by the Sapping Fire-Fighting Brigade of Rosario, is a steam-driven model that operated from 1904 to 1936. "We want to stress the bond that has always existed between insurance companies and fire brigades".

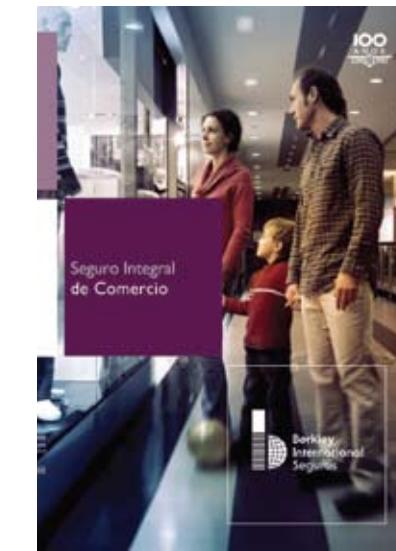
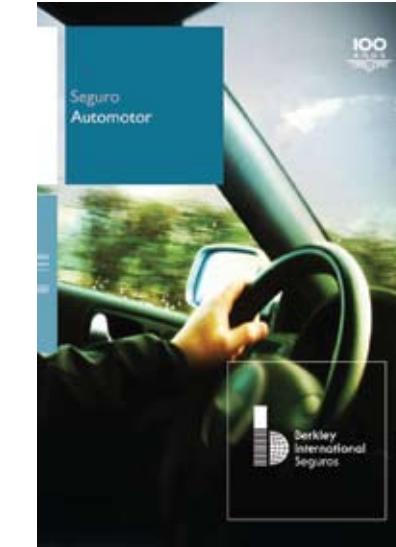
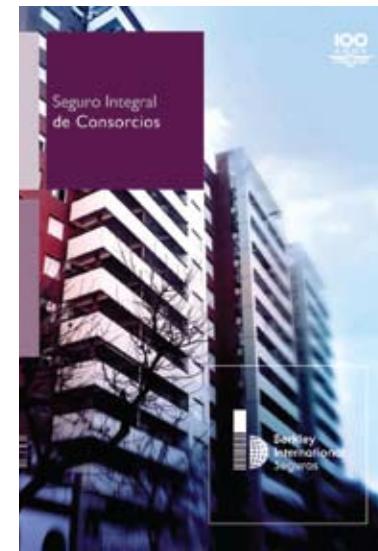
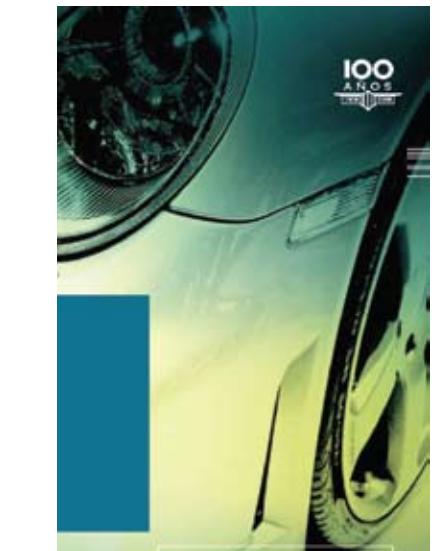
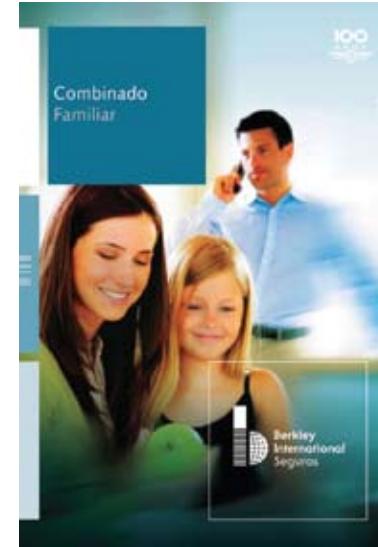
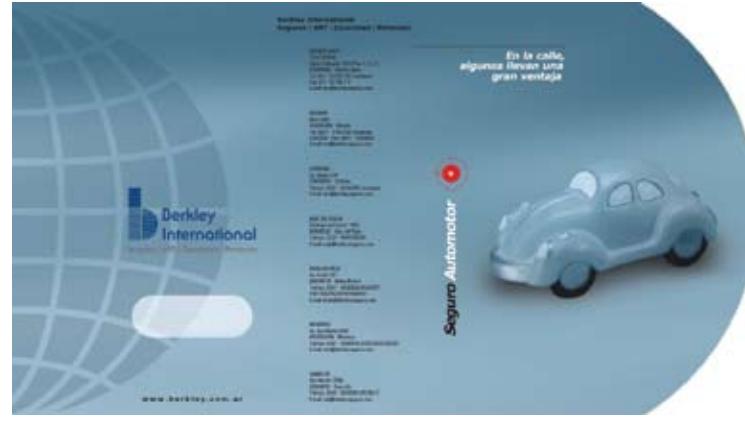




w w w . b e r k l e y s e g u r o s . c o m

En nuestra red
comercial y de servicios,
amalgamamos los
esfuerzos, conocimientos
y comportamientos de
miles de personas.

We try to merge the efforts, knowledge and behavior
of thousands of people into our commercial and
service network.



Comunicación de productos

La creatividad volcada en nuestra comunicación refleja la calidad de nuestros productos. La necesidad de convertir lo intangible en una expresión concreta, nos impulsa a desarrollar una comunicación efectiva que afiance nuestro compromiso con la palabra ofrecida.

Product Communication

The creativity put in our communication reflects the quality of our products. The need to convert intangible aspects in a specific expression, drives us towards an effective communication that strengthens our commitment to the word given.

Valoramos el vínculo con nuestros clientes

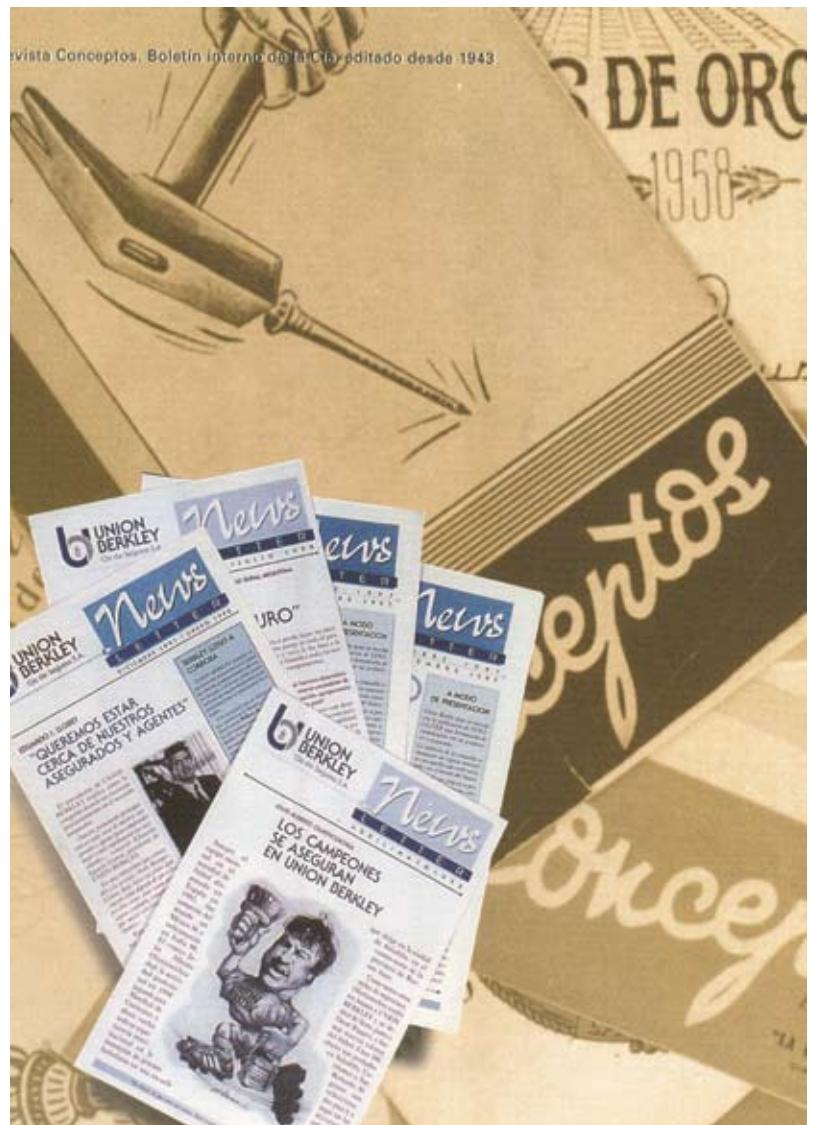
En Berkley conocemos con exactitud la importancia que reviste la comunicación en la construcción de la imagen corporativa de cualquier empresa. Este aspecto toma aún más relevancia si nos situamos en el sector del seguro, en donde la competencia es muy alta y está en permanente transformación para cubrir las exigencias que van surgiendo en el mercado.

El negocio del seguro se basa en la confianza: si bien se gana con hechos concretos, también se genera a través de la manera en que una empresa decide comunicarse con el resto de la sociedad. Todo lo que una empresa dice, hace o deja de hacer, comunica. De ahí la importancia de contar con una adecuada estrategia de comunicación que acompañe y potencie los planes de negocios.

Mediante nuestra comunicación institucional y de producto, siempre intentamos transmitir los valores de la empresa para generar en el público, tanto potencial como real, una adecuada percepción de la marca y, por ende, un buen posicionamiento en el mercado.

Así fue como, a través de los años, fuimos construyendo una identidad corporativa basada en nuestras ventajas competitivas, mediante planes de comunicación que incluyeron la articulación de publicidades gráficas, televisivas, folletos, merchandising, acciones en el punto de venta, participación en eventos, sponsoreos y diferentes acciones promocionales.

Sabemos que la complejidad del mercado exige no sólo hacer las cosas bien sino, además, saber comunicarlas para generar percepciones que permitan construir, a largo plazo, verdaderos vínculos emocionales con el público. Partiendo de esta premisa, hemos invertido mucho esfuerzo y tiempo en la construcción de nuestra imagen. Sabemos que esa imagen es un pilar fundamental de nuestro patrimonio; como tal, la cuidamos y renovamos de manera permanente.



100

We appreciate the relationship with our clients

We at Berkley know exactly how important communication is to build the corporate image of any company. This aspect becomes more significant if we consider the insurance sector, where competition is high and is constantly changing to meet the new market needs.

The insurance business is based on trust: even when you earn it because of facts, it is also generated by the way a company decides to communicate with the rest of the society. Everything a company says, does or stops doing, communicates. This is why it is important to have an adequate communication strategy that may accompany and leverage business plans.

Our institutional and product communications always try to convey the company's values to generate an adequate perception of the brand in the potential and actual audiences, so as to gain a good market position.

This was how, throughout the years, we have built a corporate identity based on our competitive advantages, implementing communication plans that have included the articulation of printed ads and TV spots, brochures, merchandising, point-of-sale actions, participation in events, sponsoring and several other promotional actions.

We know the complexity of the current market requires things to be done right, but, additionally, you have to know how to communicate them to generate perceptions that will let you build, in the long term, true emotional bonds with the public. Based on that premise, we have invested lots of effort and time to build our image. We know that our image is our fundamental asset, and as such, we look after it and constantly update the same.



101

1908 / 2008



LOC A L E S

Identificación de la marca con talentos

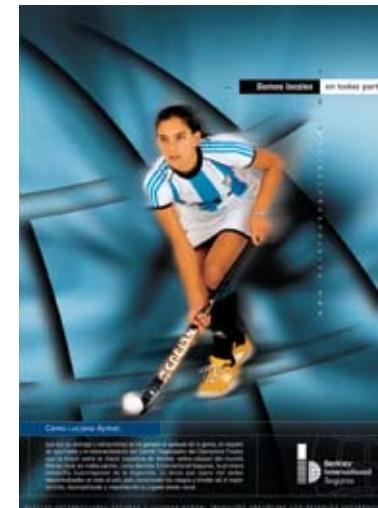
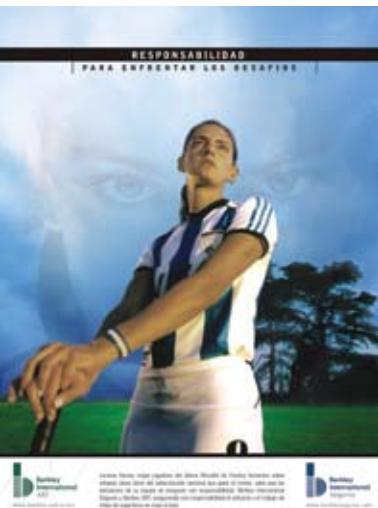
En 2001 y 2002, Luciana Aymar –reconocida en muchas oportunidades como la mejor jugadora del mundo– protagonizó una campaña de Berkley que incluyó gráficas y spots televisivos. Se la eligió por reunir y transmitir los valores con los que la empresa buscaba identificarse: esfuerzo, trabajo, superación, sacrificio y talento.

Apostamos a su figura como imagen de Berkley cuando todavía no era una jugadora tan reconocida ni admirada mundialmente como lo es en la actualidad.

El devenir de su carrera intachable, ratificó que nuestra elección había sido acertada.

También hemos elegido a la deportista Cecilia Carranza Saroli, navegante del Yacht Club Rosario, quien en su deporte llegó más lejos que nadie al convertirse en la primera mujer rosarina de la historia en clasificar, en yachting, a los Juegos Olímpicos. Su imagen fue protagonista de avisos de la compañía dentro de la campaña “un mundo mejor”

Berkley International Seguros



Identification of the brand with talents

In 2001 and 2002, Luciana Aymar –who has won the best field hockey player award many times– starred a Berkley campaign that included printed ads and TV spots. She was chosen because she gathers and conveys the values the company wants to be identified with: effort, work, self-improvement, sacrifice and talent.

We bet on her figure as the image of Berkley when she was still a player that had not been so globally recognized or admired as she is today.

Her impeccable career ratified the right decision we had made.

We have also chosen Cecilia Carranza Saroli, sailor from the Yacht Club Rosario, who went further than any other in yachting when she became the first Rosario woman to qualify for the Olympic Games. Her image appeared on the company's ads published under the “a better world” campaign.

Cecilia Carranza Saroli
Se Matriculó para las
Olimpiadas Beijing 2008
Categoría Laser Radial

- El agua me hace soñar.
Desdibuja los límites y las
adversidades.

¡Existe otro lugar donde sienta
tanta libertad!

Un mundo mejor nace
cuando amamos lo que hacemos.
Un mundo mejor existe.
Te lo aseguramos.

Berkley International
Seguros | ART | Cauaciones | Personas
www.berkley.com.ar

Concepto de marca

Con el objetivo de generar un fuerte concepto que lograra identificación con el público, nace en 2005 la síntesis del espíritu de la marca: "Berkley. Todo ok".

Este eslogan se mantuvo durante varios años y toda la comunicación giró en torno a la tranquilidad y protección propia de los asegurados de Berkley.

Luego, ese concepto se reformuló y se amplió, traspasando las barreras de la experiencia personal, y se lo pensó como una especie de manifiesto de la empresa. Así nace "Un mundo mejor". La intención es ligar la imagen corporativa de la empresa a ciertos valores que tienen que ver con actitudes cotidianas, decisiones y gestos que nos permiten crecer como personas y sociedad.



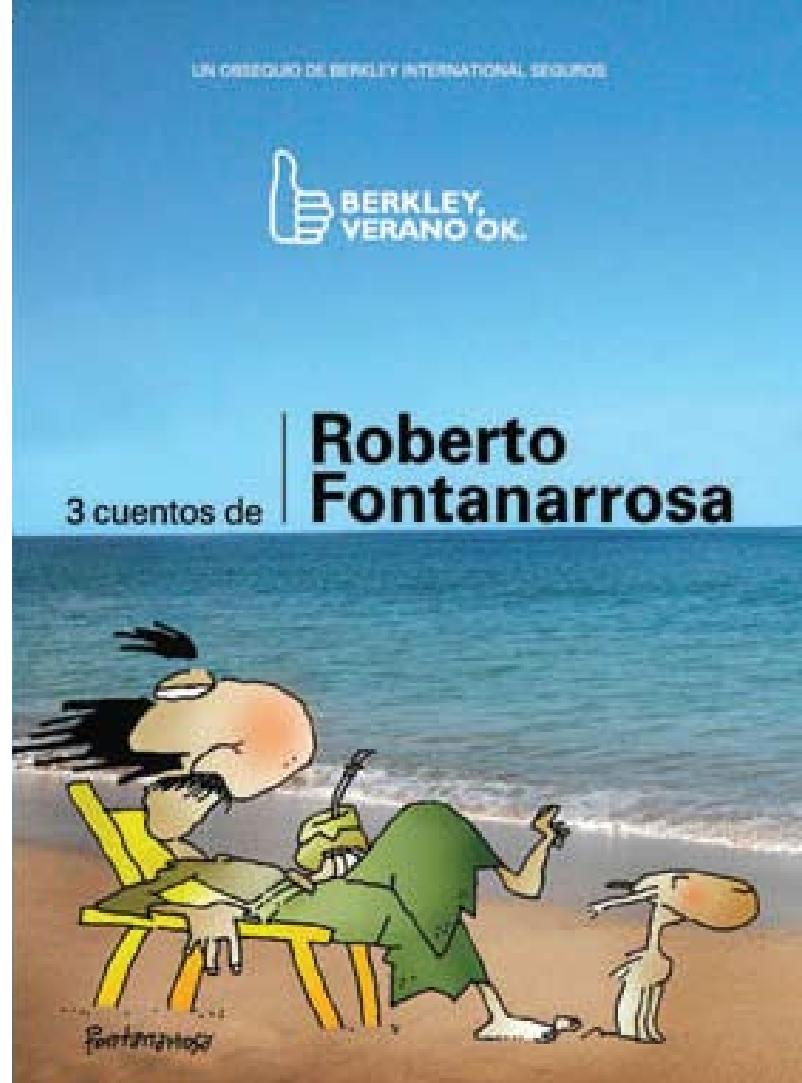
Brand concept

With the purpose of generating a strong concept to be identified by the public, the spirit of the brand was summarized in 2005: "Berkley. Everything is ok".

This slogan was used for several years and all communication revolved around the peace of mind and protection of all Berkley's insureds.

Then, this concept was restated and extended to go over the borders of personal experience and become a kind of manifesto. That's how "A better world" was born. The intention was to connect the corporate image with certain values related to everyday attitudes, decisions and gestures that help us develop as individuals and as a society.





Experiencias de marca

Berkley ha llevado a cabo acciones en la costa atlántica argentina y en Uruguay, durante las temporadas de verano. El objetivo de estas acciones fue generar una experiencia de marca dentro de un contexto de ocio y entretenimiento, acorde a la filosofía de Berkley.

Una selección de textos de Roberto Fontanarrosa y Adrián Paenza fueron elegidos como protagonistas de las promociones de verano 2006 y 2007. En ellos se encontraron valores destacables con los que la compañía se identifica.

Promo 2006

Selección de cuentos de Roberto Fontanarrosa

¿Por qué elegimos a Fontanarrosa? Además de las razones obvias, la inteligencia y el humor inconfundible que podemos encontrar en cada texto suyo, lo elegimos porque admiramos su postura ante la vida.

Siendo reconocido en Argentina y el mundo, nunca dejó su barrio ni la proximidad con sus afectos. Desdeñando las facilidades de la vida bohemia, fue un riguroso trabajador que se sentó a pensar, escribir y dibujar como quien llega a la oficina temprano.

Invitado con frecuencia a cuanto set de televisión exista, rehuyó para consagrarse a su pasión predilecta: saborear la gracia de la vida con sus amigos, metódicamente en el café que él mismo hizo legendario, en el bar que está a sólo 100 metros de nuestra sede histórica.

Un tipo directo y sencillo que, tal vez por eso, nos supo regalar su extraordinaria manera de contarnos cómo somos los argentinos.

Brand experiences

Berkley has carried on certain activities in the Argentine and Uruguayan Atlantic coasts during the summer vacation periods. The purpose of these activities has been to generate a brand experience within a context of leisure and entertainment, in line with Berkley's philosophy.

In the summers of 2006 and 2007, the texts chosen for the promotional activities had been written by Roberto Fontanarrosa and Adrián Paenza and included the values the company identifies itself with.

2006 Promo

Selection of short stories written by Roberto Fontanarrosa

Why did we choose Fontanarrosa? In addition to the obvious reasons, the intelligence and the unmistakable humor we may find in any text written by him, he was chosen because we admire his attitude towards life.

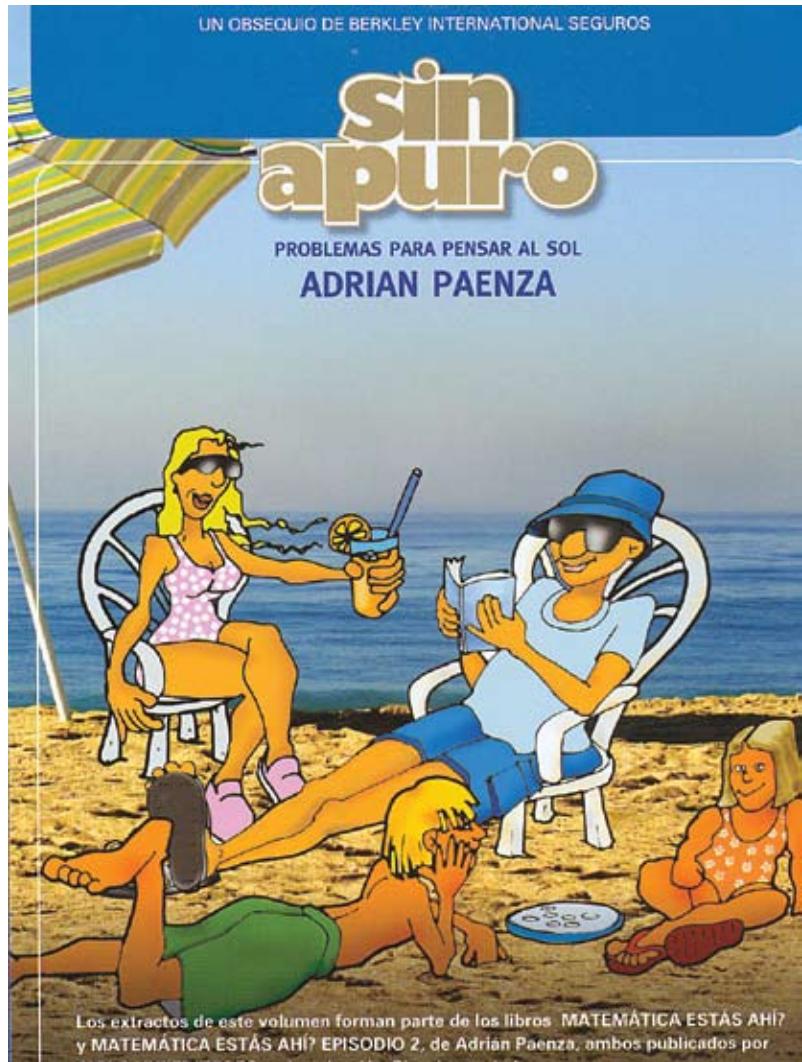
Being widely recognized in Argentina and abroad, he never left his neighborhood or the closeness to his loved ones. Disdaining the ease of bohemian life, he was a hard worker who everyday sat down to think, write and draw like an employee arriving early at the office.

Although frequently invited to TV plateaus, he constantly turned them down to devote himself to his favorite passion: To enjoy the grace of life with his friends, methodically meeting in the coffee store he himself has transformed into a legend, a coffee store that is only 100 meters away from our historical offices.

He was a straightforward and unassuming guy who, perhaps because of those reasons, knew how to give away his extraordinary manner of telling us how we Argentines are.

Berkley te asegura un verano entretenido.



**Promo 2007**

Extractos del libro "Matemática... ¿estás ahí?" de Adrián Paenza

La intención de esta acción fue acompañar en sus vacaciones a nuestros clientes actuales y potenciales, invitándolos a pensar de otra manera. Les propusimos disfrutar de un razonamiento despreocupado y sin apuro, de la mano de Adrián Paenza.

La consigna fue la siguiente: "No importa la rapidez con la que resuelvas los problemas, ni siquiera importa si no lográs hacerlo. Lo importante es que te entretengas y que pases un momento agradable junto a los que querés".

Oki game

Con motivo de la promo de verano 2007, además del libro de Paenza, se diseñó un divertido juego de estrategia, exclusivo de Berkley. El desarrollo del juego estuvo a cargo del artista plástico local Hugo Haddad.

En las playas, se estableció un sector donde se entregaban los libros de Paenza y cupones para que la gente pudiera participar del sorteo de los Oki games.

Además, se dispuso un Oki Game gigante en el espacio público, para todo aquel que quisiera jugar torneos entre familias o grupos de amigos.

2007 Promo

Excerpts from the book titled

"Matemática ... ¿estás ahí?" (Math ... is you there?) by Adrián Paenza

The intention of this activity was to be with our current and potential customers and invite them to think from another perspective. We proposed them to enjoy a carefree reasoning, with no hurries, and with the help of Adrián Paenza.

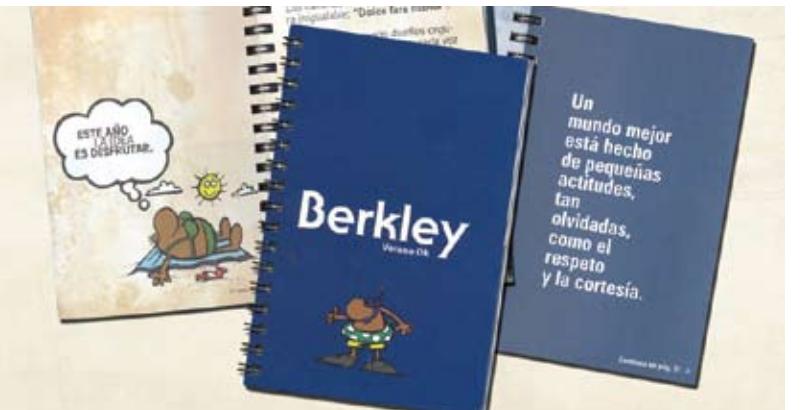
The instructions were as follows: "It doesn't matter how quickly you solve the problems, or even that you solve them. The important thing is that you may entertain yourself and have a nice time with your loved ones".

Oki game

In the 2007 summer promo, in addition to Paenza's book, a funny strategy game was exclusively designed for Berkley. The game was developed by the Argentine artist Hugo Haddad.

A Berkley sector was identified at the beaches, and there, Paenza's books were given away, and coupons were handed in to participate in a raffle for the Oki games.

Additionally, an enormous Oki Game was located in a public space so that everyone willing to play tournaments against other families or group of friends might do so.

**Promo 2008****Clases de Tai Chi Chuan**

En la edición 2008 de las tradicionales promos de verano en las playas de Pinamar, apostamos a una acción distinta destinada a generar un mayor acercamiento con los veraneantes. La acción fue rotando de playa cada dos días. Los profesores Valeria Barck y Gabriel Scollo dictaron clases libres y gratuitas de Tai Chi Chuan.

La recepción por parte de la gente fue muy favorable; tal es así que en muchas ocasiones familias enteras siguieron al "Espacio Berkley" de playa en playa para poder asistir al dictado de clases.

El objetivo de la propuesta fue propiciar un ambiente de relax, armonía e introspección, acercando a los interesados la práctica de la disciplina milenaria china. Además, la promoción constó de otras acciones como el reparto por parte de un grupo de promotoras de una exclusiva "Agenda Berkley" y de cupones para el sorteo de cuatro sillones de playa por día.

Las agendas contenían juegos, información sobre el Tai Chi Chuan y espacios en blanco para completar con diferentes consignas.

El mensaje que Berkley buscó transmitir a través de este presente es que cada uno debe ser el creador y protagonista de su propio tiempo libre.

2008 Promo**Tai Chi Chuan Classes**

In the 2008 issue of the traditional summer promos at the beaches of Pinamar, we bet on a different activity targeted at getting closer to vacationers. The activity shifted from one beach to the other every two days. Teachers Valeria Barck and Gabriel Scollo gave open and free classes of Tai Chi Chuan.

People received it favorably and, many times, the whole family followed the "Berkley Space" from one beach to the other to take the classes.

The purpose of the proposal was to provide a space for relax, harmony and introspection, bringing this millennial Chinese discipline close to those interested in practicing the same. Additionally, the activity included some other actions, like promotion staff handing in an exclusive "Berkley Diary" and coupons for a daily raffle of four beach chairs.

The diaries included games, information on Tai Chi Chuan and blank spaces to be filled in with various watchwords.

The message Berkley tried to convey through this gift was that everyone had to design and lead his or her own free time.



110

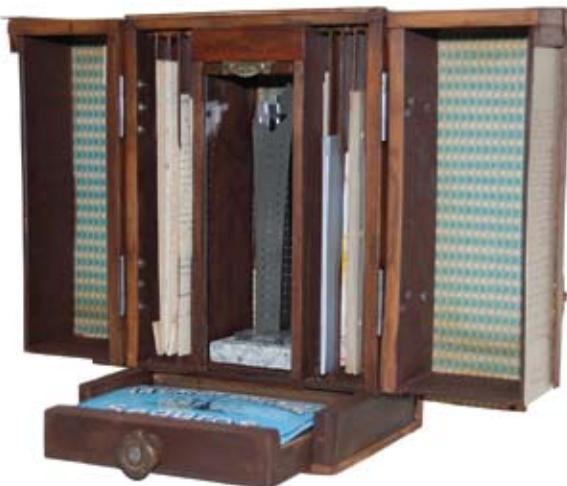


100 años. Una historia de futuro

Con motivo del festejo del centenario de la compañía, se encargó el diseño y la producción de una exclusiva pieza de arte a Hugo Haddad, artista plástico local que cuenta con una amplia experiencia en el área de la tridimensión aplicada al diseño industrial y al desarrollo de objetos destinados a la comunicación.

La escultura diseñada, símbolo de lo auténtico, sintetiza el homenaje de Berkley a la historia, su trabajo en el presente y su compromiso con el porvenir. La pieza fue entregada como obsequio a quienes asistieron a los eventos de Rosario y Buenos Aires. Haddad también construyó la misma obra en 2.60 metros en madera patinada, la cual fue emplazada al costado del escenario.

Además, el artista diseñó tres “cajas museo” con elementos históricos de la compañía: viejos biblioratos, lomos de cuero de antiguos libros contables, papeles impresos a mano y otros objetos. Estas piezas fueron entregadas a William y Robert Berkley, los directivos de Berkley W.R. Corporation.

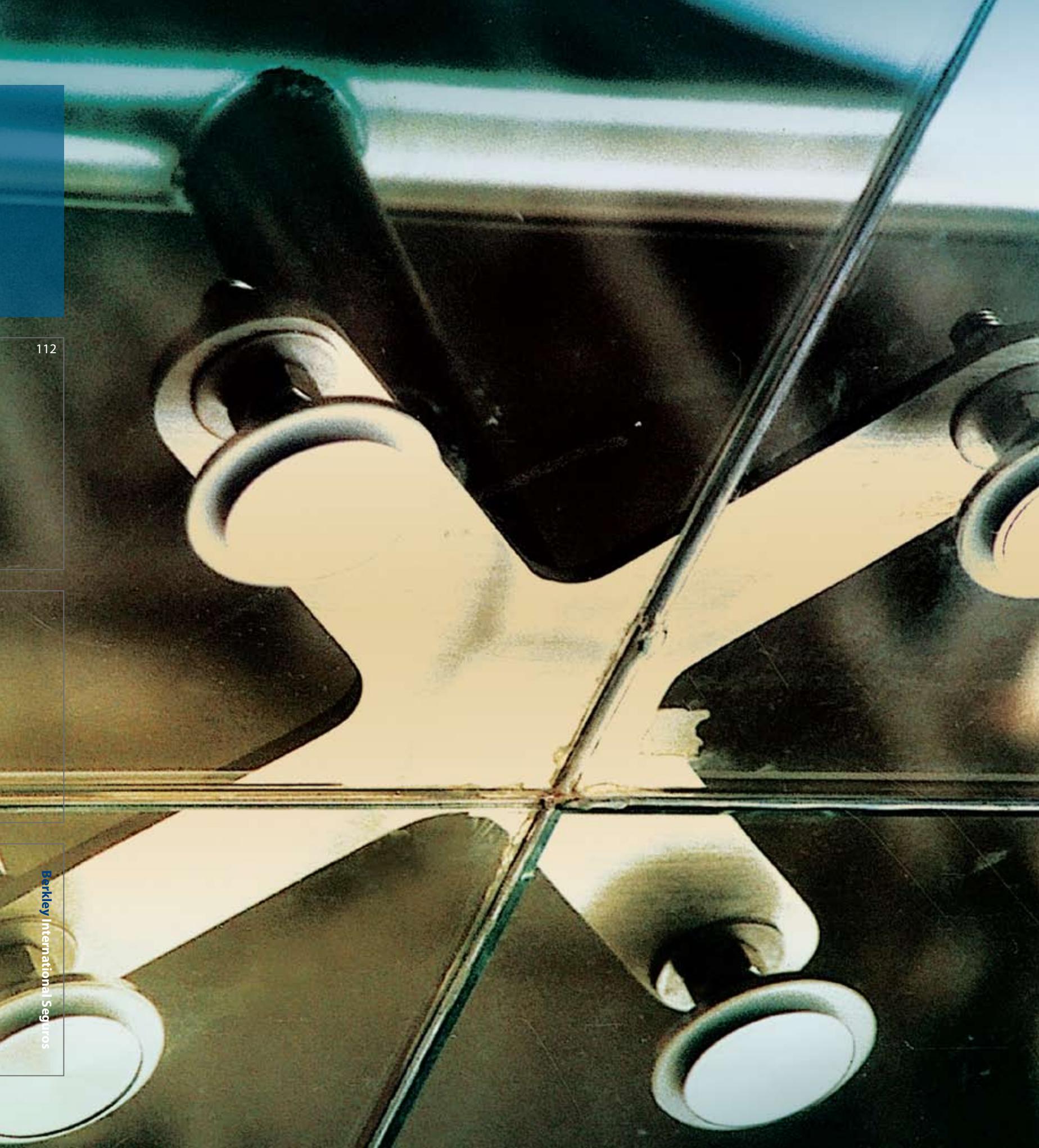


100 years. A history of the future

To celebrate the 100th anniversary of our company, we commissioned the design and production of an exclusive piece of art to Hugo Haddad, an Argentine artist with a wide experience in three dimensions applied to industrial design and in developing objects targeted at communication.

This sculpture, symbol of authenticity, synthesizes the homage Berkley pays to history, to its work at present and to its commitment to the future. The sculpture was given as a memento to those that attended the parties in Rosario and Buenos Aires. Haddad also built the same sculpture in a height of 2.60 meters of rag-rolled timber, which was exhibited at the side of the stage.

The artist also designed three “museum boxes” carrying historic elements of the company, such as old folders, the leather spines of old accounting books, hand-printed paper and other objects. The boxes were handed in to William and Robert Berkley, executives of W. R. Berkley Corporation.



112

Berkley International Seguros

Conservamos, como eje
rector, la autonomía
de una empresa argentina
y la flexibilidad de las
empresas pequeñas que
trabajan cara a cara,
con la responsabilidad
del artesano que se siente
orgulloso y responsable
de lo que hace y ofrece.

We still have, as core principle, the autonomy of an Argentine company and the flexibility of small businesses that work on a face-to-face basis, being as accountable as a craftsman who feels himself proud and accountable for what he does and sells.

1908 / 2008

100 años que signan el porvenir

113

Valoramos la confiabilidad

Una larga trayectoria de sólido desarrollo

Los números no mienten. La solidez de la empresa está a la vista. Desde 1919 hasta hoy ha habido un crecimiento constante de la empresa, partiendo de los US\$ 497,448 en 1919 hasta llegar a US\$ 100,305,799 en la actualidad. Este mismo crecimiento se puede observar en el patrimonio neto de la compañía, que pasó de tener US\$ 213,911 en 1919 a US\$ 58,864,437 en 2008. Los siniestros pagados por Berkley han seguido la evolución de las primas y los resultados han prosperado en virtud de la mejora en la composición de la cartera de negocios. Entre 1990 y 2008 se pagaron más de US\$ 75,000,000 en siniestros, una cifra que supera con creces los US\$ 523,000 pagados en los albores de 1929.

114



Seguros

Berkley International Seguros S.A.

Seguros Generales Argentina Informe Anual

Calificación Nacional

Tipo	Calificación
Fortaleza Financiera de Largo Plazo	AA(arg)

Perspectiva
Estable

Información Financiera

(US\$'000)	06/08	06/07
Activos (uds mill.)	136,5	116,5
Participaciones (uds mill.)	59,0	53,1
Resultados Nettos (uds mill.)	8,8	7,7
Primas Suscritas (uds mill.)	100,3	82,1
Costos de Op/POR (%)	42,6	41,0
Siniestralidad Neta/POR (%)	57,2	61,9
Combined Ratio (%)	99,5	102,9
Capital y Reservas /	118,8	315,4
Expediente de Capital (%)		
Activos Liquidos / Reservas	1,44	1,31
+ OBLIG con Asig(%)		
ROAE	15,72	15,27

Analistas

Eduardo Sisti
+54 11 5235-8131
eduardo.sisti@fitchratings.com

Dario Logadice
+54 11 5235-8100
dario.logadice@fitchratings.com

Soporte

Cabe mencionar que WR Berkley Corp., como accionista mayoritario, no está obligado a efectuar aportes adicionales en respaldo de la solvencia y/o liquidez de la compañía local. Si bien, el soporte no puede asegurarse, Fitch considera que existe una fuerte vinculación de los accionistas con la compañía local.

Perspectivas de la calificación

Una mejora en la calificación del soberano (calificación de deuda emitida por el país) basada en la sustentabilidad de las proyecciones de crecimiento y otras variables macroeconómicas, unida a la continuidad en la performance de la compañía, podría traer aparejada una suba en la calificación de Berkley. Asimismo, un significativo cambio en las condiciones del entorno que pudiera afectar la operatoria de la compañía, podría sufrir presión hacia la baja.

Antecedentes

Los antecedentes de Berkley International Seguros S.A. (BIS) se remontan al año 1908. Desde 1995, la compañía pertenece a la subsidiaria argentina de WR Berkley Corporation, grupo al que también pertenecen Berkley International do Brasil Seguros S.A., Berkley Internacional Seguros Uruguay S.A., Berkley International ART e Independencia Cia. de Seguros de Vida S.A.

We appreciate reliability

A long career of sound development

Numbers do not lie. The company's strength is within sight. From 1919 to date, the company has been continuously growing, starting at US\$ 497,448 in 1919 and reaching US\$ 100,305,799 today. This same growth has been observed in the company's equity, which amounted to US\$ 213,911 in 1919 and totaled US\$ 58,864,437 in 2008. The losses paid by Berkley have been in line with the changes in premiums and profits have improved as a result of a better portfolio mix. More than US\$ 75,000,000 was paid as losses from 1990 to 2008, up significantly from the US\$ 523,000 paid in early 1929.

FitchRatings

KNOW YOUR RISK

Insurance

Domestic Rating

Type: Long-Term Financial Strength

Rating: AA(arg)

Outlook

Stable

Financial Data

Berkley International Seguros S.A.

(AR\$/US\$: 3.0242) 06/08 06/07

Assets (in MM of US\$) 136.9 116.5

Equity (in MM of US\$) 59.44 53.1

Net Income (in MM of US\$) 8.8 7.7

Written Premiums (in MM of US\$) 100.3 82.1

Operating Costs/PDR (%) 42.6 41.0

Net Loss Ratio/PDR (%) 57.2 61.9

Combined Ratio (%) 99.5 102.9

Eligible Capital/Capital Requirements (%) 118.8 315.4

Liquid assets/(Reserves + payable to insureds) (%) 1.44 1.51

ROAE 15.72 15.27

Assessment

- The rating of Berkley International Seguros S.A. (BIS) is based on its excellent record and penetration of the domestic market, the quality of its management and its equity capacity.
- BIS has a favorable position in the Argentine insurance market both in terms of equity and underwriting. The company is organized under a suprarregional structure (5 regional units with operating autonomy). At the same time, it has a strong network of agents (strategic sales channel) and a diversified supply of products targeted at companies, as well as at households and individuals.
- Fitch highlights the following positive factors: i) the underwriting performance of this year, after the downward trend of the two preceding years, ii) the stability of its financial income, showing a profitability higher than its direct competitors and overall P&C, and iii) claim management policies, reflected in the low volume of lawsuits in terms of premiums written and in the improvement of gross and net loss ratios.
- On the other hand, Fitch will continue monitoring the company's performance in motor vehicles, due to its large share in the portfolio (58.8% of written premiums).
- However, Fitch points out that this share has been progressively reduced, in line with the company's projections, and that the company is implementing selective underwriting policies for this line.
- Finally, the company has a good liquidity position and leverage when compared with comparable competitors and the overall non-life insurance market.

Support

It should be mentioned that WR Berkley Corp. is not obliged, in its capacity as majority shareholder, to make any additional contribution to support the solvency and/or liquidity of the local company. Even when support cannot be taken for granted, Fitch considers the shareholders are closely related to the local company.

Prospects for the rating

An improvement in the sovereign rating (rating of the debt issued by the country) based on the sustainability of the projections for growth and other macroeconomic variables, together with the continuous good performance of the company, may result in an upgrade of Berkley's rating. On the other hand, a significant change in the environment that might affect the operations of the company might result in a downgrading.

Historic Background

The history of Berkley International Seguros S.A. (BIS) dates back to 1908. Since 1995, the company is owned by the Argentine subsidiary of WR Berkley Corporation, a group that also owns Berkley International do Brasil Seguros S.A., Berkley International Seguros Uruguay S.A., Berkley International ART and Independencia Cia. de Seguros de Vida S.A.

115

BUENOS INDICADORES DE SOLVENCIA Y LIQUIDEZ (A diciembre '93)				
ASEGURADORA	CREDITOS/ ACTIVOS %	INDICADOR FINANCIERO %	INDICADOR COBERTURA %	NATURALEZA JURIDICA
San Cristóbal	31	86	103	C
Federación Patronal	23	163	123	C
Equitativa del Plata	39	97	103	A
Provincia Seguros	27	732	296	O
Inst. Ital. Arg.	38	204	132	A
General Paz	42	92	115	C
La Fortuna	36	169	109	A
Caruso	36	147	289	A
Norte	36	123	102	A
Unión Gremial	44	113	124	A
Sur	25	206	162	A
Unión Comerciantes	36	111	164	A
Surco	27	122	129	A

Nota: Compañías que presentan mejores indicadores de solvencia y liquidez entre las primeras 80 del ranking de producción.

SEMAFORO

ANALISIS Y CALIFICACION

UNION GREMIAL

(cifras a marzo de 1995)
Primas netas anuales: \$ 23.300.000
Patrimonio neto: \$ 7.726.871
Créditos/activos exc. reaseg.: 42%
Indicador financiero: 141%
Indicador de cobertura: 121%
Resultado técnico: -4,27%
Resultado final: 1,96%

SOLVENCIA Y LIQUIDEZ: no por casualidad el accionista americano W.R. Berkley eligió a esta compañía y a *Independencia* para asociarse e ingresar a la Argentina. Unión Gremial es una mediana-chica de indicadores robustos. Su capital neto equivale a un tercio de sus primas anuales, algo difícil de encontrar en el mercado local. Lo que menos luce, aunque es aceptable, es la proporción de créditos sobre el activo. Pero sus indicadores financieros y de cobertura son muy buenos.

RESULTADOS: el resultado final que obtiene la compañía es equilibrado, con un resultado técnico negativo que los nuevos accionistas querrán mejorar.

CONCLUSION: es una aseguradora confiable en cuanto a su solvencia patrimonial y financiera.

MEJORES INDICADORES DE SOLVENCIA Y LIQUIDEZ (A DICIEMBRE '95)				
Nº	ASEGURADORA	CREDITOS/ ACTIVOS %	INDICADOR FINANCIERO %	INDICADOR COBERTURA %
V	BUENOS AIRES-NYL VIDA	7	395	308
V	TRES "B" VIDA	24	222	222
V	SUR VIDA	26	223	220
V	INTERNACIONAL VIDA	5	119	210
V	MANANTIAL VIDA	37	205	193
V	CARUSO	34	104	164
A	UNION GREMIAL	38	162	152
V	NACION VIDA	7	144	144
A	CAJA SEGUROS	6	108	126
C	FEDERACION PATRONAL	23	152	123
A	ALLIANZ RAS	36	99	120
V	ALICO	27	465	114
V	CAJA SEGUROS VIDA	25	95	112
V	GENERALI VIDA	38	114	106
A	NORTE	29	118	105
A	BUENOS AIRES	32	99	103
A	TERCERA	29	118	102

Nota: sólo fueron consideradas las compañías que presentan mejores indicadores de solvencia y liquidez entre las primeras 100 del ranking de producción. No se incluye a seguros de retiro.

250 ASEGURODADAS RANKING LAS 30 MAS RENTABLES (A MARZO '96)				
Nº	ASEGURADORA	RESULTADO TECNICO %	RESULTADO FINANCIERO %	RESULTADO PERIODICO EN PESOS
1	V NACION VIDA	96	14	12.442.360
2	V SUR VIDA	23	13	11.882.258
3	A BUENOS AIRES	2	7	7.443.963
4	V CAJA SEGUROS VIDA	6	(1)	6.743.787
5	C FEDERACION PATRONAL	(1)	2	4.188.484
6	A MERCANTE ANDINA	4	10	4.188.156
7	A PROVINCIA SEGUROS	1	2	3.849.000
8	A INST ITALO ARGENTINO	3	3	3.025.762
10	V ESTRELLA VIDA	41	(31)	1.996.738
11	A PROVINCIA VIDA	60	22	1.996.738
12	V PROVINCIA VIDA	46	2	1.753.175
13	A ASEG.CRED.Y GTIAS.	55	(30)	1.744.451
14	A ANTA	18	(4)	1.584.936
15	A ALLIANZ RAS	(1)	26	1.584.936
16	A BOSTON	2	4	1.541.136
17	A ASEG.D.CALIFICACIONES	13	(3)	1.210.968
18	C COPAN	(6)	35	1.194.267
19	A PROVINCIA VIDA	9	8	1.174.147
20	C EULCE	29	31	1.174.056
21	A PARANA	2	2	1.158.056
22	A CONFUNDA	3	9	1.136.571
23	A HOLANDO SUDAMERICANA	2	2	1.050.815
24	C FRATERNA VIDA	(3)	7	987.829
25	C PRODUCTORES FRUTAS	16	12	839.829
26	C LOMBERY Y RPLATA	16	10	803.975
27	A CONTINENTAL	(6)	32	721.678
28	A UNION GREMIAL ALIANZA	2	40	713.406
30	A UNION GREMIAL	(1)	10	683.323

Nota: sólo fueron consideradas las 30 aseguradoras más rentables, pertenecientes a \$ 47.3 millones (7,87 % de las primas). Los ingresos de vida generan \$ 22.1 millones.

MEJORES INDICADORES DE SOLVENCIA Y LIQUIDEZ (A MARZO '96)				
Nº	ASEGURADORA	CREDITOS/ ACTIVOS %	INDICADOR FINANCIERO %	INDICADOR COBERTURA %
V	BUENOS AIRES-NYL VIDA	11	394	394
V	PROVINCIA VIDA	27	263	263
V	SUR VIDA	16	255	253
V	TRES "B" VIDA	15	191	191
V	MANANTIAL VIDA	38	195	179
A	CARUSO	34	171	163
V	NACION VIDA	9	163	163
V	INTERNACIONAL VIDA	8	104	101
A	UNION GREMIAL	36	163	148
V	ALLIANZ RAS	17	129	129
C	FEDERACION PATRONAL	22	190	124
V	CAJA SEGUROS VIDA	21	105	118
V	GENERALI VIDA	26	124	116
A	CAJA SEGUROS	22	114	114
A	NORTE	15	99	114
A	PRUDENCIA	29	112	102

Nota: sólo fueron consideradas las compañías que presentan mejores indicadores de solvencia y liquidez entre las primeras 100 del ranking de producción. No se incluye a seguros de retiro.

200 ASEGURODADAS RANKING INDICADORES PUBLICADOS EN MEDIOS ESPECIALIZADOS 1995				
Nº	ASEGURADORA	CREDITOS/ ACTIVOS %	INDICADOR FINANCIERO %	INDICADOR COBERTURA %
V	BUENOS AIRES-NYL VIDA	20	1.562	1.049
V	BUENOS AIRES-NYL VIDA	10	429	277
V	MANANTIAL VIDA	27	286	233
V	EAGLE STAR (INT. LIFE)	11	129.254	218
V	SUR VIDA	18	203	201
A	CARUSO	35	174	187
A	OCEANO	39	397	177
V	METROPOLITAN LIFE	10	189	174
V	CONSOLIDAR VIDA	10	163	163
V	NACION VIDA	7	162	162
V	PROVINCIA VIDA	27	143	143
A	UNION GREMIAL	33	145	142
A	SIGLO XXI	12	126	137
V	INTERNACIONAL VIDA	11	95	131
A	CAJA SEGUROS	11	102	130
C	FEDERACION PATRONAL	19	151	129
A	ALLIANZ RAS	32	109	128
V	CAJA SEGUROS VIDA	19	102	125
A	BUENOS AIRES	21	119	125
V	ALICO	10	598	121
A	NORTE	28	120	114
V	GENERALI VIDA	36	111	105
A	PROVINCIA SEGUROS	40	167	103
A	TERCERA	28	113	101

Nota: sólo fueron consideradas las compañías que presentan mejores indicadores financieros entre las primeras 100 del ranking de producción. Este indicador relaciona la suma de disponibilidades e inversiones respecto del rubro deuda con asegurados. No se incluye a seguros de retiro.

160 ASEGURODADAS RANKING MEJORES INDICADORES DE SOLVENCIA Y LIQUIDEZ (A JUNIO '97)		
---	--	--

MEJORES INDICES DE SOLVENCIA Y LIQUIDEZ				
Nº	ASEGURADORA	CREDITOS/ ACTIVO (%)	INDICADOR FINANCIERO (%)	
			INDICADOR COBERTURA (%)	
A	San Nicolás	39	317	441
A	Siglo XXI	11	242	209
A	Caruso	31	199	173
A	Royal & SunAlliance	40	194	163
A	Aseg. Créd. y Gtias.	45	168	147
A	Surco	36	129	141
A	Orbis	11	92	125
A	Caja de Seguros	13	101	116
A	Allianz Ras	38	138	115
A	Buenos Aires	23	123	111
C	Federación Patronal	25	129	109
A	Unión Berkley	38	121	109

Nota: cuadro elaborado en base a las 80 compañías con más producción.

118

ANALISIS

UNION BERKLEY

(Cifras a setiembre de 1999)
 Primas y rec. emitidos: \$ 9.444.069
 Patrimonio neto: \$ 9.943.166
 Créditos/activos exc. reaseg.: 38 %
 Indicador financiero: 116 %
 Indicador de cobertura: 96 %
 Resultado técnico: (\$ 631.052)
 Resultado financiero: \$ 982.792
 Resultado del periodo: \$ 288.151

SOLVENCIA Y LIQUIDEZ: la aseguradora ha combinado con éxito dos ventajas competitivas: el fuerte arraigo regional y el respaldo que otorga su casa matriz, Berkley Corporation. Este grupo, que cuenta con un patrimonio de US\$ 947 millones, ha sido calificado internacionalmente con la categoría A por Standard & Poor's. El objetivo trazado por los accionistas para la subsidiaria argentina apunta a lograr un vigoroso crecimiento de primas hasta el 2002, pero preservando la rentabilidad. Sus indicadores financieros de cobertura y de créditos sobre el activo, están en niveles entre aceptables y buenos, y por encima del promedio para seguros generales. Su patrimonio neto ha crecido en forma constante en los últimos 6 años, con un incremento del 40 % del '93 al '99. Los índices de capitalización de la compañía, es decir la relación entre el patrimonio y las primas netas, también se encuentran en un nivel adecuado. Por otra parte, la cartera de juicios es muy moderada. Otra buena señal es la excelente calificación AA+ de Duff & Phelps.

RESULTADOS: Unión Berkley es una empresa rentable. Sus resultados acumulados en los últimos 5 ejercicios ascienden a \$ 2,7 millones y la ubican N° 19 en el ranking de ganancias sobre 128 aseguradoras patrimoniales. El resultado técnico continúa negativo, pero la rentabilidad financiera ha logrado neutralizar su impacto.

MEJORES INDICADORES DE SOLVENCIA Y LIQUIDEZ (SEGUROS GENERALES)

Nº	ASEGURADORA	CREDIT. / ACTIVO	INDIC. FINANC.	INDIC. COBERTURA
A	RIO	29	414	249
A	CARUSO	31	292	231
A	BBV	21	311	220
A	CIGNA	24	187	176
A	JUNCAL	27	129	123
A	CAJA SEGUROS	10	107	119
A	BUENOS AIRES	19	122	113
C	FEDERACION PATRONAL	24	135	110
A	VICTORIA	33	120	108
A	BERKLEY INTERNACIONAL	38	133	100

INDICADORES PUBLICADOS
EN MEDIOS ESPECIALIZADOS

2000

2001

RESULTADOS EN SEGUROS GENERALES Y ART DESDE JUNIO 96 HASTA JUNIO 2001						
		RESULTADO ACUMULADO 1996 / 2001 (\$)	JUNIO 2001	JUNIO 2000	JUNIO 1999	JUNIO 1997
1	A	CAJA SEGUROS	41.076.142	1.589.747	10.402.369	20.162.975
2	A	ASEG.CRED.Y GARANTIAS	27.783.861	2.952.473	7.814.756	8.712.830
3	A	HSBC-BUENOS AIRES	27.508.195	7.442.093	7.216.417	2.985.493
4	A	CARUSO	28.391.797	4.235.785	3.871.441	3.613.550
5	A	FEDERACION PATRONAL	13.462.972	1.587.476	1.071.050	653.805
6	A	BBV	13.414.455	4.799.806	2.997.089	1.320.634
7	A	PROVINCIA	12.537.122	2.670.472	4.233.969	2.137.504
8	A	BERKLEY INTERNATIONAL	9.421.474	6.476.926	3.675.079	415.343
9	A	AGF ALLIANZ	8.938.264	527.407	313.395	3.148.920
10	ART	CONSOLIDAR ART	7.147.788	5.579.049	2.616.175	1.582.104
11	A	HAMBURGO	6.881.861	1.577.872	856.857	1.463.182
12	C	SEGURICOOP	5.724.890	1.208.610	1.454.489	932.867
13	A	ALBA	5.810.966	(735.006)	744.447	1.977.925
14	A	SURCO	5.261.850	892.493	1.216.384	1.426.764
15	C	PRODUCTORES FRUTAS	4.179.055	411.024	402.650	413.197
16	ART	LA SEGUNDA ART	3.832.241	2.277.056	726.920	907.999
17	A	CONTINENTAL	3.544.807	87.511	585.210	643.801
18	A	RIO SEGUROS	2.883.172	1.758.997	1.324.820	(92.645)

INDICADORES PUBLICADOS
EN MEDIOS ESPECIALIZADOS

2001

2002

Compañías con mejores indicadores (Seguros generales)

Nº	ASEGURADORA	Créditos/ Activo	Indice Financiero	Indice Cobertura
A	RIO	20	638	399
A	BBVA	18	457	275
A	CARUSO	29	337	259
A	CIGNA	27	184	164
A	HAMBURGO	33	176	139
A	CAJA SEGUROS	10	103	114
A	FEDERACION PATRONAL	25	130	104
A	VICTORIA	36	118	103
A	NORTE	30	111	101
A	BERKLEY INTERNACIONAL	37	147	101

Nota: cuadro elaborado sobre la base de las 45 compañías con más producción.

Compañías con mejores indicadores (Seguros generales)

Nº	ASEGURADORA	Créditos/ Activo	Indice Financiero	Indice Cobertura
A	RIO	20	638	399
A	BBVA	18	457	275
A	CARUSO	29	337	259
A	CIGNA	27	184	164
A	HAMBURGO	33	176	139
A	CAJA SEGUROS	10	103	114
A	FEDERACION PATRONAL	25	130	104
A	VICTORIA	36	118	103
A	NORTE	30	111	101
A	BERKLEY INTERNACIONAL	37	147	101

Nota: cuadro elaborado sobre la base de las 45 compañías con más producción.

Las más rentables del período 1997/2001

Nº	Nº	ASEGURADORA	\$
1	A	CAJA SEGUROS	42.782.385
2	R	ESTRELLA RETIRO	27.456.867
3	A	ASEG.CRED.Y GTIAS.	27.349.424
4	V	CONSOLIDAR VIDA	24.405.636
5	R	SIEMBRA RETIRO	19.604.452
6	A	HSBC-BUENOS AIRES	19.560.281
7	A	CARUSO	18.714.873
8	V	HSBC-NYL VIDA	14.215.836
9	V	SIEMBRA VIDA	13.290.917
10	A	BBVA	13.275.352
11	R	HSBC-NYL RETIRO	13.088.655
12	R	ORIGENES RETIRO	11.938.293
13	A	BERKLEY INTERNACIONAL	10.556.567
14	ART	CONSOLIDAR ART	8.883.484
15	A	FEDERACION PATRONAL	7.596.956

INDICADORES PUBLICADOS
EN MEDIOS ESPECIALIZADOS

</div

COMPANIAS CON MEJORES INDICADORES				
Seguros generales				
Nº	N.J.	Aseguradora	Créditos/ Activo	Indice Financiero
1	A	BBVA	24	513
2	A	CARUSO	14	382
3	C	SEGURCOOP	27	510
4	A	CHUBB	29	778
5	A	TRAINMET	13	213
6	A	BERKLEY INTERNATIONAL	14	186
7	A	SMG	15	166
8	A	AGF ALLIANZ	22	136
9	C	SANCOR	20	110
10	A	ACE SEGUROS	33	176
11	C	SAN CRISTOBAL	22	117
12	A	AXA	28	105
13	C	SEGUNDA C.S.L.	35	108
14	A	ZURICH ARGENTINA	29	123
15	A	FEDERACION PATRONAL	16	131
16	A	ROYAL & SUN ALLIANCE	41	151

Nota: compañías con mejores indicadores entre las 30 aseguradoras que registran mayor patrimonio neto.

Las 20 compañías con más patrimonio neto				
Nº	N.J.	ASEGURADORAS	SET. 2003 (\$)	
1	A	CAJA SEGUROS	262.893.520	
2	C	SAN CRISTOBAL	174.516.784	
3	A	FEDERACION PATRONAL	162.610.736	
4	C	SEGUNDA C.S.L.	134.210.000	
5	A	PROVINCIA	131.473.248	
6	ART	LIBERTY ART	125.277.232	
7	R	ORIGENES RETIRO	124.712.280	
8	ART	CONSOLIDAR ART	114.469.872	
9	ART	CNA ART	109.372.272	
10	C	SANCOR	106.458.768	
11	V	ZURICH LIFE	91.478.800	
12	A	HSBC BUENOS AIRES	84.226.696	
13	A	BERKLEY INTERNATIONAL	82.267.888	
14	ART	ASOCIART ART	82.109.160	
15	V	METROPOLITAN LIFE	78.591.216	
16	A	MERCANTIL ANDINA	76.131.168	
17	A	MAPFRE ARGENTINA	75.140.680	
18	ART	LA CAJA ART	74.856.064	
19	V	CAJA SEGUROS VIDA	70.047.320	
20	V	SIEMBRA VIDA	67.948.032	

Las 10 más rentables 1998/2003

ACUMULADO			
			\$
1	A	CAJA SEGUROS	95.477.030
2	A	BERKLEY INTERNATIONAL	55.197.183
3	ART	CNA ART	45.193.478
4	A	AGF ALLIANZ	36.145.971
5	A	PROVINCIA	35.443.606
6	A	ASEG. CRED. Y GARANTIAS	28.170.634
7	ART	CONSOLIDAR ART	28.050.563
8	A	CARUSO	18.315.600
9	A	BBVA CONSOLIDAR	17.519.859
10	ART	ASOCIART ART	14.174.962

Nota: compañías con mayores ganancias acumuladas en el período junio 98/setiembre 03 en el segmento seguros generales y ART.

COMPANIAS CON MEJORES INDICADORES

Seguros generales

Nº	N.J.	Aseguradora	Créditos/ Activo	Indice financiero	Indice cobertura
			%	%	%
1	A	BBVA CONSOLIDAR	26	650	404
2	A	RIO SEGUROS	16	626	402
3	A	CARUSO	12	432	379
4	A	CHUBB	28	710	299
5	A	BERKLEY INTERNATIONAL	17	225	210
6	A	HAMBURGO	23	116	180
7	A	L'UNION DE PARIS	27	170	168
8	A	AGF ALLIANZ	25	187	161
9	C	COOP. MUTUAL PATRONAL	27	192	160
10	C	SANCOR	21	155	156
11	C	SEGUNDA C.S.L.	35	158	149
12	A	AMERICAN BANKERS	26	1.209	146
13	A	INSTITUTO SEGUROS	39	110	138
14	A	VICTORIA	30	137	136
15	A	EQUITATIVA DEL PLATA	28	121	131
16	A	MERCANTIL ANDINA	23	98	123
17	A	ACE SEGUROS	34	156	121
18	A	ZURICH ARGENTINA	28	124	120
19	A	CAJA SEGUROS	28	93	119
20	A	SMG	18	121	119
21	A	ORBIS	10	104	118
22	A	ARGOS	33	137	115
23	A	FEDERACION PATRONAL	17	135	115
24	A	NORTE	13	117	113
25	C	SAN CRISTOBAL	37	142	113
26	A	PROVINCIA	29	128	103
27	A	LIBERTY	33	139	100

Nota: compañías con mejores indicadores entre las 50 aseguradoras con mayor producción en seguros generales.

Las 20 compañías con más patrimonio neto

Nº	N.J.	ASEGURADORAS	SETIEMBRE 2004 (\$)
1	A	CAJA SEGUROS	351.953.984
2	C	SAN CRISTOBAL	198.513.968
3	A	FEDERACION PATRONAL	167.533.632
4	A	PROVINCIA	154.352.192
5	C	SEGUNDA C.S.L.	152.972.752
6	R	SIEMBRA RETIRO	136.779.424
7	ART	CNA ART	135.376.176
8	ART	CONSOLIDAR ART	132.866.976
9	ART	LIBERTY ART	126.732.104
10	C	SANCOR	121.387.776
11	A	HSBC BUENOS AIRES	110.812.336
12	R	ORIGENES RETIRO	109.336.960
13	A	BERKLEY INTERNATIONAL	103.005.392
14	V	METROPOLITAN LIFE	100.112.640
15	ART	ASOCIART ART	91.092.648
16	V	SIEMBRA VIDA	90.474.256
17	A	MAPFRE ARGENTINA	81.726.448
18	ART	LA CAJA ART	79.925.024
19	V	ZURICH INT. LIFE	76.238.553
20	C	BERNARDINO RIVADAVIA	72.397.832

100 años que signan el porvenir

LAS 15 MAS RENTABLES Seguros generales a Marzo 2004

Nº	N.J.	ASEGURADORAS	RESULTADO TECNICO (\$)	RESULTADO FINANCIERO (\$)	RESULTADO EJERCICIO (\$)
1	A	ZURICH	23.961.118	17.633.046	29.988.484
2	A	CAJA SEGUROS	20.500.708	2.894.874	23.252.220
3	C	SAN CRISTOBAL	(7.629.245)	22.109.720	14.480.476
4	A	BERKLEY INTERNATIONAL	6.481.511	10.075.151	11.246.816
5	A	MAPFRE ARGENTINA	16.382.683	720.587	11.001.314
6	A	ROYAL & SUN ALLIANCE	10.602.846	(707.373)	9.895.473
7	A	PROVINCIA	(27.961.936)	37.087.304	9.125.371
8	A	AGF ALLIANZ	(2.703.562)	12.833.553	8.891.982
9	A	MERIDIONAL	10.076.035	(1.242.970)	7.897.065
10	A	HOLANDO SUDAMERICANA	2.021.561	5.668.628	6.490.189
11	A	JUNCAL AUTOS Y PATR.	(21.023.696)	27.416.202	6.392.506
12	A	COMERCIO	(303.762)	8.828.142	5.469.774
13	A	ARGOS	3.307.014	2.147.984	5.454.998
14	A	REPUBLICA	4.051.344	997.158	5.048.502
15	A	VICTORIA	4.475.872	3.216.332	4.7

COMPANIAS CON MEJORES INDICADORES

Seguros Generales					
Nº	ASEGURADORA	Créditos/ Activo %	Indice Financiero %	Indice Cobertura %	
A	CARUSO	9	514	428	
A	SANTANDER RIO	17	450	331	
A	BBVA CONSOLIDAR	23	502	307	
A	CARDIF	32	433	296	
A	CHUBB	38	651	294	
A	GALICIA	31	864	266	
A	INSTITUTO SEGUROS	17	228	212	
A	NACION	6	272	198	
A	BERKLEY INTERNATIONAL	27	244	190	
A	L'UNION DE PARIS	25	224	175	
A	ALLIANZ	38	171	136	
A	ASSURANT	37	(**)	122	
C	SANCOR	36	137	118	
A	NORTE	21	125	109	
A	CAJA SEGUROS	24	94	105	

Nota: compañías con mejores indicadores entre las 40 aseguradoras con mayor producción anual en seguros generales en 2008. Indicadores difundidos por la SSN.

Las 20 más rentables

Ganancias acumuladas		
Junio 2003 a Setiembre 2006		
Nº	ASEGURADORA	ACUMULADO \$
1	ESTRELLA RETIRO	296.640.311
2	CNA ART	109.725.010
3	HSBC NY LIFE RETIRO	91.470.181
4	BERKLEY INTERNATIONAL	89.965.375
5	CONSOLIDAR ART	87.345.210
6	HSBC BUENOS AIRES	82.969.621
7	AGF ALLIANZ	76.830.377
8	ORIGENES RETIRO	75.138.280
9	CONSOLIDAR VIDA	72.507.379
10	ALICO	70.649.396
11	CAJA SEGUROS	48.962.625
12	INTERNACIONAL VIDA	48.915.647
13	ZURICH LIFE	48.471.642
14	LA CAJA ART	48.036.621
15	PROVINCIA	47.180.731
16	FEDERACION PATRONAL	44.166.930
17	ZURICH ARGENTINA	37.870.650
18	ASOCIART	36.951.319
19	MERIDIONAL	33.198.547
20	SAN CRISTOBAL	32.244.525

Las 20 compañías con más patrimonio neto

Nº	NJ	ASEGURADORAS	SET. 2006 (\$)
1	R	SIEMBRA RETIRO	416.737.568
2	A	CAJA SEGUROS	307.682.144
3	C	SAN CRISTOBAL	215.043.296
4	A	FEDERACION PATRONAL	187.321.744
5	ART	CNA ART	176.197.392
6	A	PROVINCIA	175.223.728
7	ART	CONSOLIDAR ART	171.096.128
8	C	SEGUNDA C.S.L.	164.664.400
9	R	HSBC NY LIFE RETIRO	160.384.208
10	A	BERKLEY INTERNATIONAL	156.402.832
11	R	ORIGENES RETIRO	151.956.688
12	C	SANCOR	148.869.280
13	V	ZURICH LIFE	129.735.056
14	A	HSBC BUENOS AIRES	124.757.088
15	V	METROPOLITAN LIFE	110.541.088
16	ART	ASOCIART	108.945.144
17	V	CONSOLIDAR VIDA	108.879.232
18	A	MAPFRE ARGENTINA	101.305.640
19	ART	LIBERTY ART	95.861.328
20	ART	LA CAJA ART	91.446.816

LAS 15 COMPAÑIAS CON MAS PATRIMONIO NETO

Nº	NJ	ASEGURADORAS	SET. 2008 (\$)
1	R	MET. LIFE RETIRO	509.740.217
2	V	METLIFE SEG. DE VIDA	348.278.072
3	A	CAJA SEGUROS	304.455.554
4	R	HSBC NY LIFE RETIRO	277.749.572
5	C	SANCOR	241.524.138
6	ART	CONSOLIDAR ART	223.311.552
7	C	SAN CRISTOBAL	221.457.473
8	R	ORIGENES RETIRO	221.223.556
9	A	FEDERACION PATRONAL	218.803.406
10	V	CONSOLIDAR VIDA	210.011.501
11	V	INTERNACIONAL VIDA	190.107.875
12	C	SEGUNDA C.S.L.	190.046.548
13	A	BERKLEY INTERNATIONAL	166.817.295
14	A	MAPFRE ARGENTINA	165.637.830
15	V	ZURICH LIFE	155.844.874

COMPANIAS CON MEJORES INDICADORES

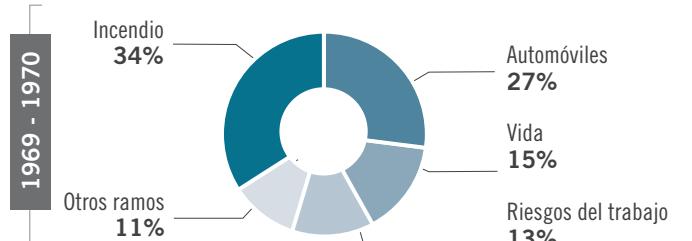
Seguros generales

NJ	ASEGURADORA	Créditos/ Activo %	Indice financiero %	Indice Cobertura %
A	RIO SEGUROS	11	573	405
A	CHUBB	28	1.100	391
A	CARUSO	8	421	380
A	BBVA CONSOLIDAR	20	559	290
A	BERKLEY INTERNAT.	23	270	222
A	INSTITUTO SEGUROS	18	185	221
A	L'UNION DE PARIS	24	200	175
A	AGF ALLIANZ	26	219	174
A	ASEG. CRED. Y GARANTIAS	39	200	158
A	ASSURANT ARGENTINA	15	1.388	144
A	ACE SEGUROS	39	206	143
A	VICTORIA	27	153	139
C	BERNARDINO RIVADAVIA	38	109	134
C	SANCOR	29	146	125
A	EQUITATIVA DEL PLATA	26	119	124
A	NORTE	15	128	118
C	SEGUNDA C.S.L.	34	126	116
A	ORBIS	20	105	111
C	SAN CRISTOBAL	34	135	110
A	FEDERACION PATRONAL	18	129	108
A	CAJA SEGUROS	28	87	108
A	HOLANDO SUDAMERICANA	38	146	107
A	PROVINCIA	26	133	106
A	ZURICH ARGENTINA	34	119	104

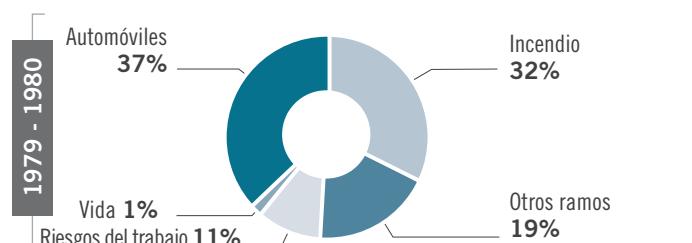
100 años que signan el porvenir



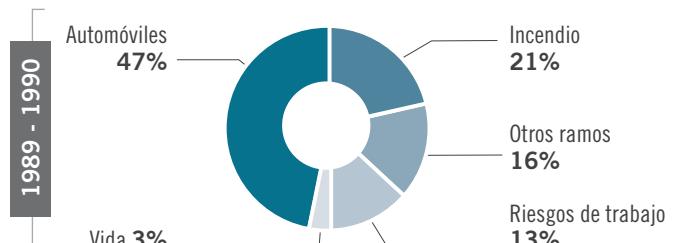
Fire	35%
Workers Comp	27%
Motor Vehicles	13%
Life	13%
Other lines	12%



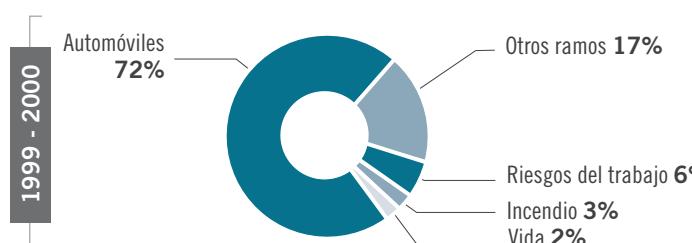
Fire	34%
Motor Vehicles	27%
Life	15%
Workers Comp	13%
Other lines	11%



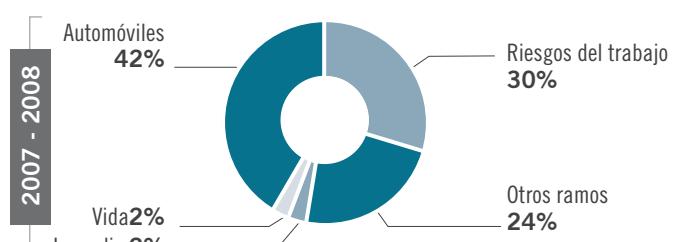
Motor Vehicles	37%
Fire	32%
Other lines	19%
Workers Comp	11%
Life	1%



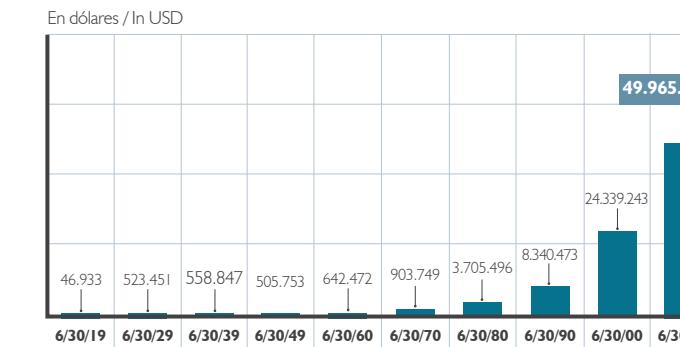
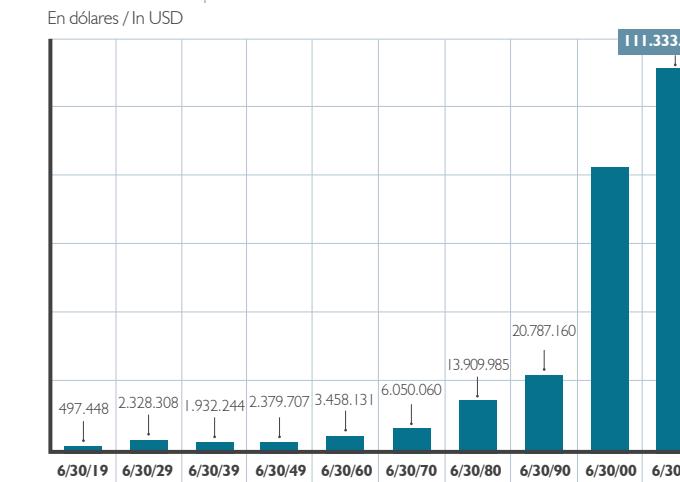
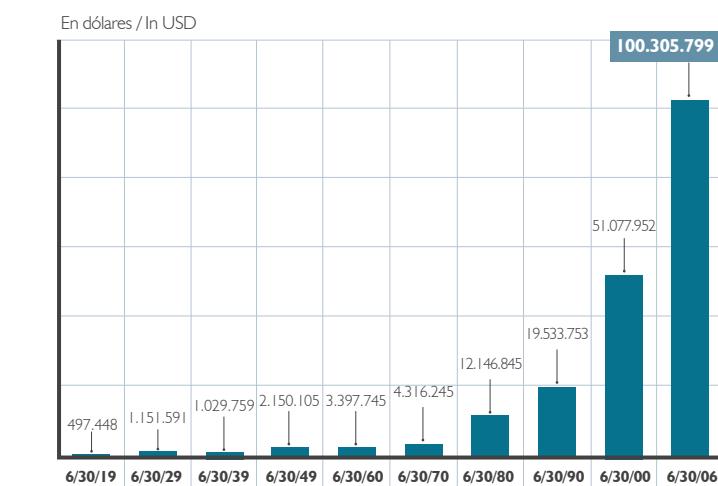
Motor Vehicles	47%
Fire	21%
Other lines	16%
Workers Comp	13%
Life	3%

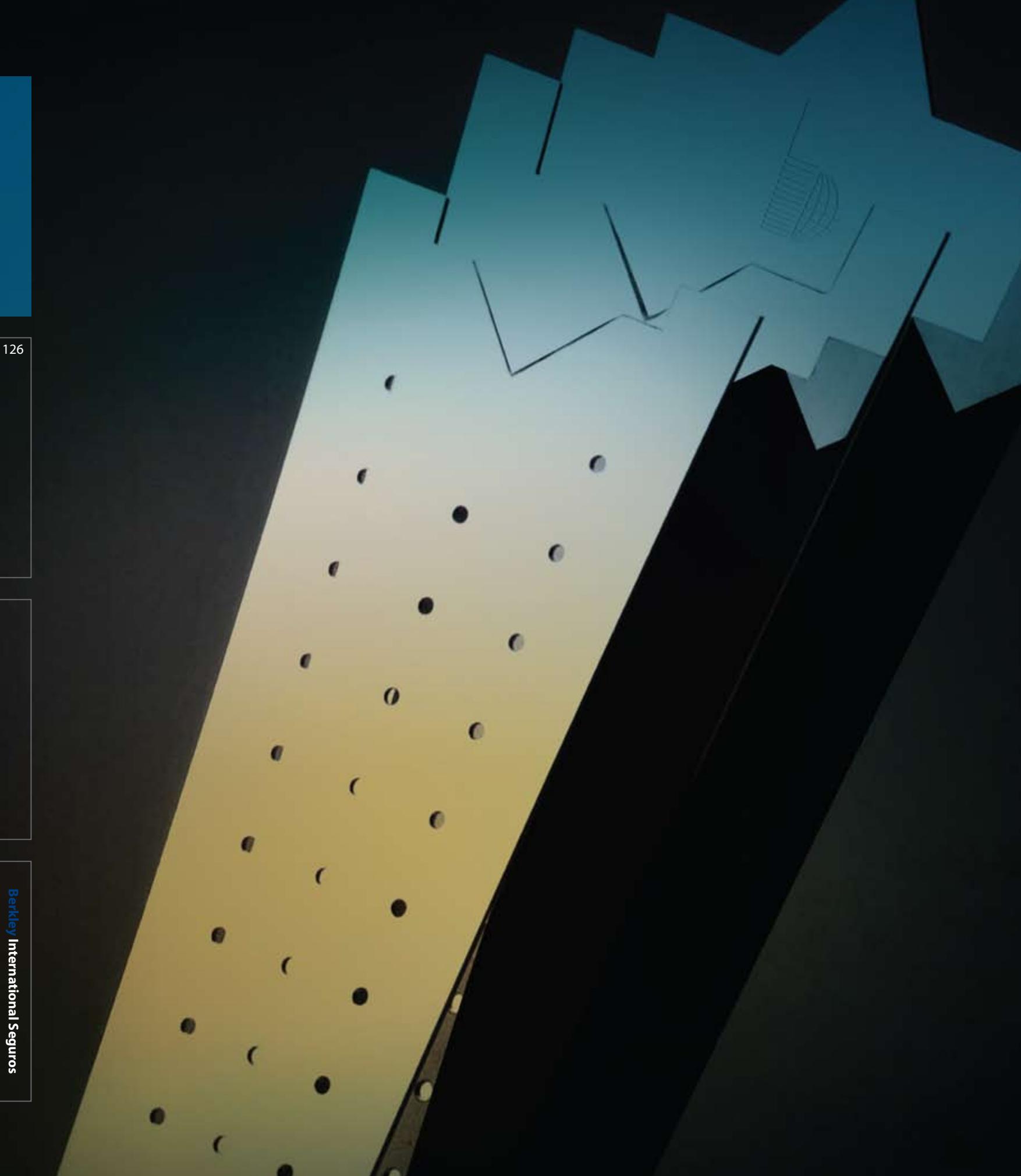


Motor Vehicles	72%
Other lines	17%
Workers Comp	6%
Fire	3%
Life	2%



Motor Vehicles	42%
Workers Comp	30%
Other lines	24%
Fire	2%
Life	2%

Patrimonio neto / Equity**Patrimonio y reservas / Equity and reserves****Primas netas y recargos / Net premiums and surcharges**



Esta celebración es parte
de nuestra historia.
Este evento que estamos
viviendo ha pasado a ser
parte de los **36.526** días
transcurridos desde que
la compañía fue fundada.

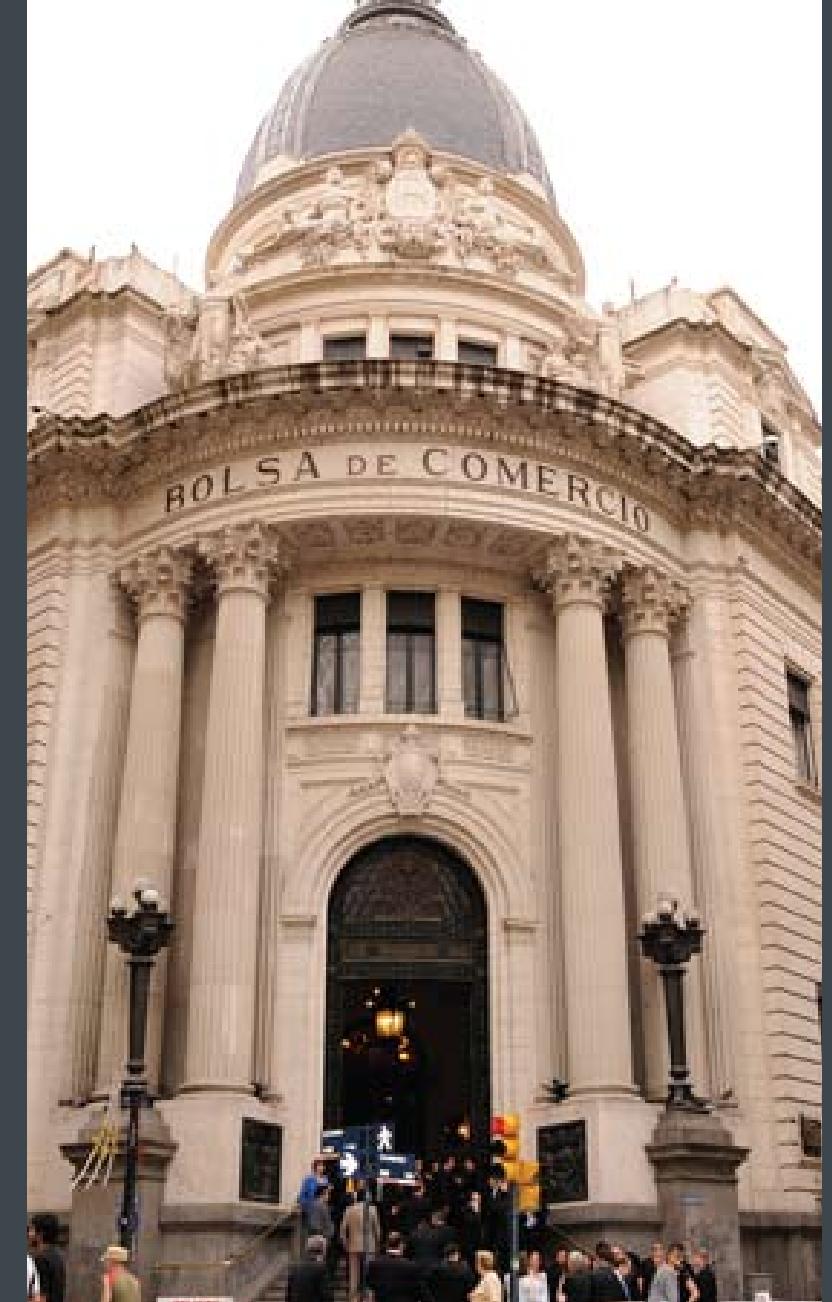
This celebration is part of our history. The event we are living has become part of the 36,526 days elapsed since the day the company was created.

Fiesta del Centenario en Rosario

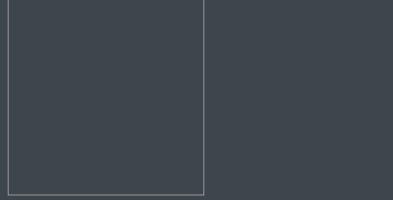
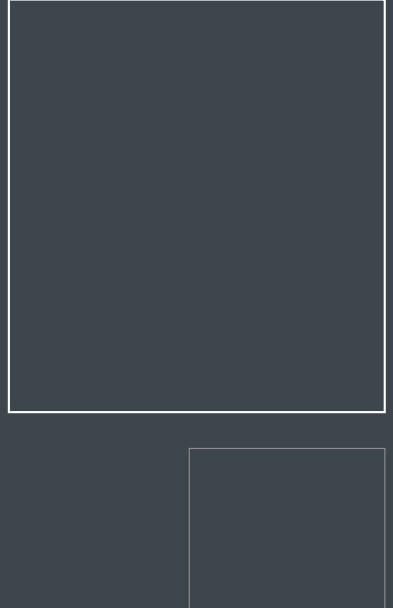
Bolsa de Comercio

100th Anniversary in Rosario.

Grain and Stock Exchange



128



1908 / 2008

100 años que signan el porvenir





100 años que signan el porvenir



133



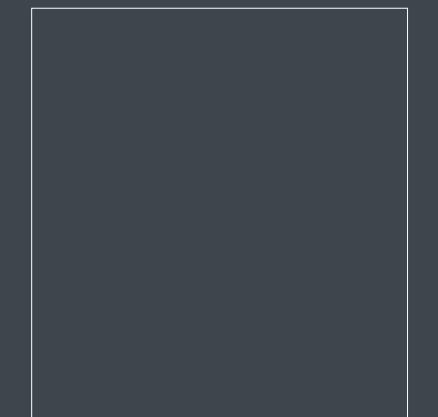
1908 / 2008

Fiesta del Centenario en Buenos Aires

Salón Versalles del Alvear Palace Hotel

100th Anniversary in Buenos Aires.

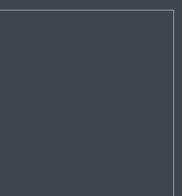
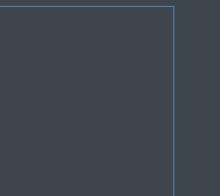
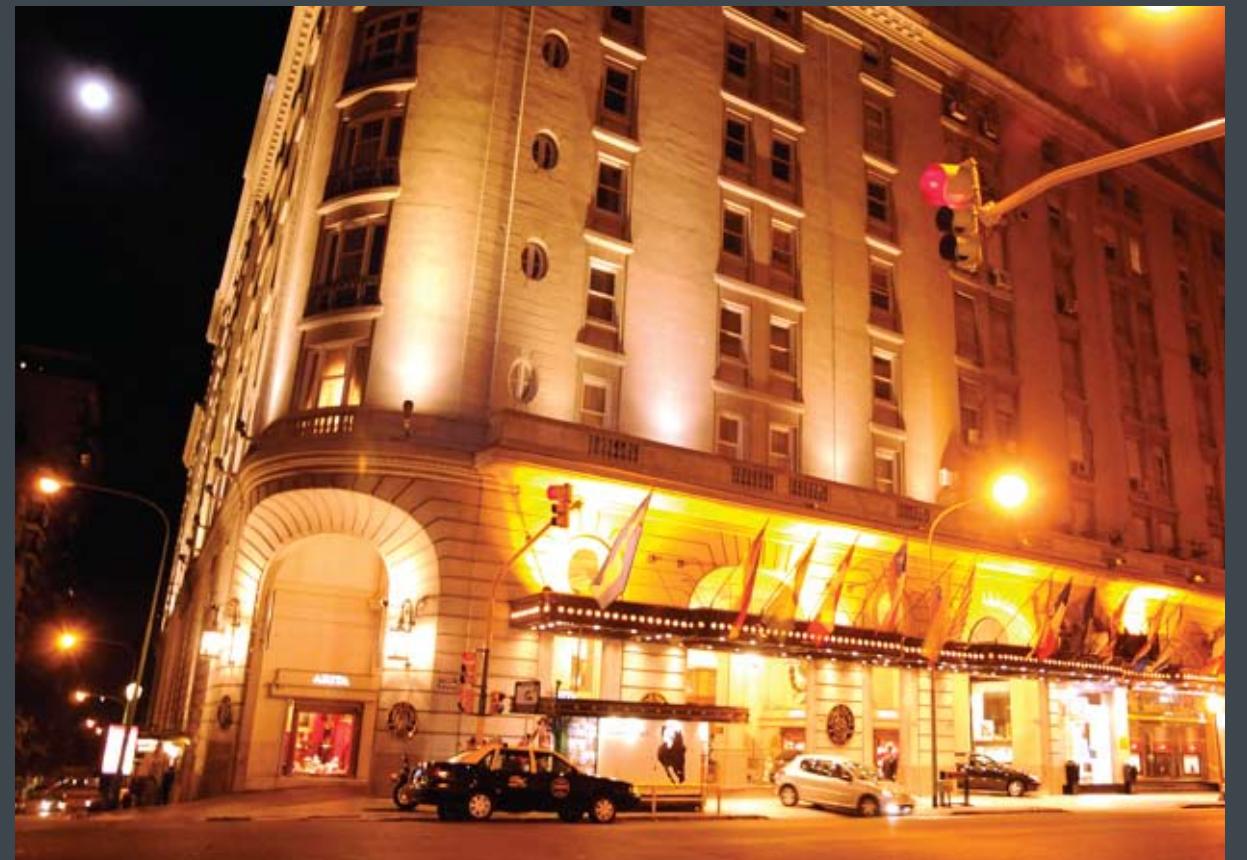
Versalles Room - Alvear Palace Hotel



134



135



1908 / 2008



136



137



Berkley International Seguros





Fiesta del Centenario en Córdoba

Unidad Regional Córdoba

Continuando con los festejos del centenario, Berkley inauguró nuevas oficinas en la ciudad de Córdoba. La Unidad Regional Córdoba cuenta con muchos años de trayectoria y constituye una de las unidades más destacadas del país. El festejo se realizó en uno de los principales hoteles de dicha ciudad y contó con la presencia de Eduardo Llobet y una comitiva de directores encabezada por Ricardo González.

100th Anniversary in Córdoba

Córdoba Regional Unit

To continue celebrating the 100th anniversary, Berkley opened new offices in the city of Córdoba. The Córdoba Regional Unit has a long standing and is one of the most outstanding units in the country. The party was held at one of the most important hotels in Córdoba with the presence of Eduardo LLobet and a group of directors led by Ricardo González.

140





Tenemos el mismo espíritu
de competitividad y excelencia
que defienden todos los días
los empleados de Berkley
en todo el mundo.

We still have a spirit for competitiveness and excellence that
is followed day after day by all Berkley's employees around the
world.





146



De izquierda a derecha: Ignacio Llobet, Gerente de Negocios Internacionales y Reaseguros; Claudio Allende, Director Técnico y de Operaciones; Osvaldo P. Borghi, Sub-Gerente General; Eduardo I. Llobet; Presidente; W. Robert Berkley Jr.; Executive Vice President; Ricardo González, Director Ejecutivo; Fernando Sellei, Director Comercial; Gabriel Rodriguez, Director de Siniestros y Legales.

From left to right: Ignacio LLobet, Manager of International Businesses and Reinsurance; Claudio Allende, Director of Underwriting and Operations; Osvaldo P. Borghi, Assistant General Manager; Eduardo I. LLobet, Chairman; W. Robert Berkley Jr., Executive Vice President; Ricardo González, Executive Director; Fernando Sellei, Commercial Director; Gabriel Rodriguez, Director of Claims and Legal Affairs.

