



# informe

operadores de mercado



## Entrevista a Marc Herzfeld

Director Comercial de Grupo Gaman

# El PAS en el centro de la escena



Si la justicia es ciega, qué mejor que un excelente equipo de profesionales para guiarte.

## GARANTÍAS JUDICIALES



SCANEÁ  
PARA COCER MÁS



**AFIANZADORA**  
SEGUROS DE CAUCIÓN

N° de inscripción en SSN 10756

Atención al asegurado 0800-059-8400

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

SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

/afianzadora

/afianzadora

/fzcaucion

www.afianzadora.com.ar

# Gaman brinda una propuesta de valor integral en la gestión de riesgos

Grupo Gaman ha estructurado su abanico de servicios en cuatro segmentos clave: Seguros, Prevención, Salud y Soluciones. Se destaca por brindar una atención personalizada, ofrecer coberturas innovadoras con compañías de primer nivel y, sobre todo, por presentar una propuesta de valor integral en la gestión de riesgos. Con una visión que siempre ha puesto al Productor en el centro de la escena, actualmente cuenta con más de 1600 Productores Asesores de Seguros, de los cuales 40 conforman su segmento de Productores Elite Gaman (PEG), caracterizados por gestionar el cien por ciento de sus negocios a través del Grupo.



Herzfeld. «Hoy tenemos negocios activos con más de 40 aseguradoras líderes pero mantenemos una estrecha relación con un segmento que denominamos Aseguradoras Preferentes... Son aquellas que complementan nuestras estrategias a largo plazo, con las cuales mantenemos convenios anuales de producción, acuerdos de crecimiento, políticas de suscripción, reciprocidad comercial y desarrollo de negocios.»

**M**arc Herzfeld, Director Comercial de Grupo Gaman, reflexiona sobre el presente y la proyección del Grupo.

- ¿Cuál es el significado del concepto japonés «Gaman» y de qué manera ha inspirado la filosofía y los valores de Grupo Gaman?

- Gaman es un concepto japonés que se refiere a los valores de la **perseverancia, resistencia y dignidad para repararse ante la adversidad con disciplina y sabiduría**. Este principio ha sido fundamental en la filosofía y los valores del Grupo y ha inspirado nuestro enfoque empresarial y nuestra cultura organizacional.

Esta fusión del concepto «Gaman» junto con un **mercado espíritu cooperativista** nos permite desarrollar **un modelo de negocios que combina la resistencia ante los desafíos con un fuerte sentido de cooperación y apoyo mutuo**.

- ¿Cuál es la propuesta de valor de Grupo Gaman y en qué consisten las soluciones integrales a medida para Empresas y Personas?

- Nuestra visión siempre ha puesto al Productor en el centro de la escena. Los Productores de Seguros son el canal más relevante en la distribución de seguros a nivel mundial, y nuestro objetivo es proporcionarles herramientas y servicios que les permitan fidelizar aún más a sus clientes y ofrecer un valor agregado.

En un entorno donde el Productor es constantemente amenazado por diversas entidades e industrias, **nuestra estrategia es brindarle una gama integral de servicios**. Esto no solo defiende y eleva la gestión del Productor, sino que también añade valor al producto final para el cliente. **Mantenemos más de 16 modelos de relacionamiento**, con estrategias diferenciadas para cada segmento de Productores, desde agentes exclusivos hasta brokers corporativos. ➔

R.A.S.A

REASEGURADORES ARGENTINOS S.A.

Haciendo historia en el reaseguro Argentino desde 1992.

EXPERIENCIA  
SOLIDEZ Y  
RESPALDO  
CALIFICACIÓN  
AA-

Nacimos sobre bases del sector solidario, afianzando un proyecto de apoyo y crecimiento a empresas de Seguros en la República Argentina.

R.A.S.A. se caracteriza por la fidelidad de sus clientes, fruto de su solvencia, la calidad de sus servicios y su interés en establecer relaciones de larga duración

vda. DE MAYO 1370 1° PISO, CABA  
www.rasare.com.ar  
info@rasa-re.com.ar  
00 54 11 4384- 7313 / 4381 2642 / 4383 6147

SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN  
0800-666-8400 | www.ssn.gob.ar | N° de inscripción 846

RUS®  
RIO URUGUAY SEGUROS

Hoy operamos de forma 100% online.

En 2019 anunciamos el camino a la digitalización. Trabajamos en la transformación, nos adaptamos, asumimos nuevos desafíos y colaboramos en la digitalización de los PAS.

Hoy operamos de forma 100% online y somos la aseguradora de mayor crecimiento entre las 20 líderes del mercado.

RUS® DIGITAL



## PROTAGONISTAS

- Siendo su esencia el servicio al cliente, ¿por qué creen que los eligen? ¿Qué acciones y políticas de fidelización realiza el Grupo, dirigidas tanto a sus clientes como a sus PAS?

- El servicio y el cuidado de la relación con nuestros socios estratégicos y colaboradores es clave para fidelizar. A diferencia de otros mercados donde los clientes llegan a través de referencias globales o contrataciones por correo, en nuestro caso, **ganamos a nuestros clientes ofreciendo un servicio local de excelencia.** Nos destacamos por brindar una atención personalizada, ofrecer coberturas innovadoras con compañías de primer nivel y, sobre todo, por presentar **una propuesta de valor integral en la gestión de riesgos.** Nuestro enfoque no se limita a la contratación de seguros, sino que abarca todo el proceso de gestión de riesgos: **desde la prevención, la transferencia mediante pólizas de seguros, hasta la gestión eficiente de siniestros.** Todo esto, facilitado a través de un único interlocutor, el productor de seguros, lo que garantiza una experiencia integral y simplificada para el cliente. Además, trabajamos en conjunto con nuestros equipos de recursos humanos para maximizar el valor de nuestros servicios.

➔ Reconocemos que los Productores de Seguros buscan ser parte de algo más grande, y en nosotros encuentran un colectivo de soluciones y negocios para desarrollar mejor su profesión. **Todo lo que hacemos**, desde los negocios en los que nos involucramos hasta las soluciones que ofrecemos, **está enfocado en proporcionar mayores opciones a nuestros Productores.**

**respectivas industrias**, como por ejemplo **EHS** en materia de Seguridad e Higiene, **CEMLA** en el segmento de salud ocupacional y exámenes psicofísicos, **THOMAS** en evaluaciones psicométricas o **Lloyd Viajes y Eventos** con sus más de 80 años de trayectoria.

« El Grupo ha estructurado su abanico de servicios en cuatro segmentos clave: Seguros, Prevención, Salud y Soluciones »



- ¿Cuáles son los servicios que brinda Grupo Gaman y en qué segmentos o negocios desarrolla su propuesta? ¿Qué empresas conforman el Grupo en los diferentes segmentos?

- El Grupo ha estructurado su abanico de servicios en cuatro segmentos clave: **Seguros, Prevención, Salud y Soluciones.** Esta diversificación estratégica nos permite abordar de manera integral las necesidades de empresas e individuos en el mercado nacional e internacional. **Cada segmento está compuesto por empresas que son número 1 en sus**

- ¿Cuáles son los números de Grupo Gaman en términos de Aseguradoras con las que trabaja, estructura de Productores Asesores que lo integran, Clientes -entre empresas e individuos- y Equipo de Trabajo?

- Hace 17 años, **Juan Manuel Manganaro, presidente del Grupo, tuvo la visión de fortalecer nuestras alianzas estratégicas.** En ese momento, decidió incorporar a la actuaria **Maiana Golfarb**, quien se desempeñaba en el área de suscripción regional de QBE, para **liderar la creación del Departamento de Planeamiento.** Este equipo fue el responsable de desarrollar nuestra exitosa estrategia de compañías preferentes.

**Hoy tenemos negocios activos con más de 40 aseguradoras líderes** pero mantenemos una estrecha relación con un segmento que denominamos **Aseguradoras Preferentes.** Las aseguradoras preferentes son aquellas que complementan nuestras estrategias a largo plazo, con las cuales mantenemos convenios anuales de producción, acuerdos de crecimiento, políticas de suscripción, reciprocidad comercial y desarrollo de negocios. **Esta estrategia de compañías preferentes se ha convertido en una de las bases fundamentales de nuestro éxito en el segmento de seguros** y en cómo interactuamos y nos posicionamos en la industria. ➔

### El seguro seguro, ahora más cerca.

Nueva App



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



**SEGUOMETAL**  
COOPERATIVA DE SEGUROS LTDA.



**la segunda**  
SEGUROS

Nº de inscripción en SSN 0286 | Atención al asegurado 0800-666-8400 | Organismo de control [www.argentina.gob.ar/ssn](http://www.argentina.gob.ar/ssn) | **SSN** SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

Nº de inscripción SSN 0317 - 0618 - 0117 - 0436

Departamento de Orientación y Asistencia al Asegurado

0800-666-8400

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

**SSN** SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN



▲ Delia Rimada, Directora de Informe Operadores de Mercado, junto a Marc Herzfeld, Director Comercial de Grupo Gaman.

## PROTAGONISTAS

→ - ¿Qué repercusiones y resultados obtuvo el evento de tres días realizado por el Grupo junto a sus **Productores Elite Gaman (PEG)**?

- El Grupo cuenta actualmente con **más de 1600 Productores Asesores de Seguros de los cuales 40 forman nuestro segmento de Productores Elite Gaman**. Este segmento se ha ganado un nombre y un peso propio en el mercado y se caracteriza, entre otras cosas, por **gestionar el 100% de sus negocios a través de Gaman**.

**Junto a ellos, diseñamos estrategias comerciales tanto para el Grupo como para sus propias operaciones.** Además, como parte de nuestro compromiso, organizamos un viaje anual donde compartimos mejores prácticas, celebramos logros y reconocemos su esfuerzo diario, premiando y agradeciendo su valiosa contribución. **Este año hicimos algo diferente y organizamos un evento de 3 días en Buenos Aires.** Para cada día, preparamos una serie de actividades estratégicas para recorrer, con una mirada turística, todo lo que la Ciudad tiene para ofrecer. Creamos una experiencia exclusiva y a medida, comenzamos el recorrido por joyas históricas de la arquitectura de la Ciudad a cafeterías emblemáticas.

En el segundo día, compartimos 3 paneles informativos con grandes referentes del mercado asegurador y representantes de nuestras **Aseguradoras Preferentes** para tratar temas de actualidad, novedades comerciales y el futuro del sector. El tercer día concluyó con una experiencia inmersiva en el **Planetario Galileo Galilei** y una charla de **Santiago Bilinkis** sobre Inteligencia Artificial. →



**Innovación y Compromiso al servicio de nuestros Productores de Seguros**



**FEDERACION PATRONAL SEGUROS SA.**

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



**informe**  
operadores de mercado

Publicación especializada de aparición quincenal  
**AÑO 32 / Nº 771 - Septiembre 2024**

**REDACCIÓN, PUBLICIDAD Y SUSCRIPCIONES**  
[www.informeoperadores.com.ar](http://www.informeoperadores.com.ar)  
<https://www.instagram.com/informeoperadores/>  
<https://twitter.com/InformeOperador>

**DIRECTORA**  
Delia Rimada  
[delia.rimada@moez.com.ar](mailto:delia.rimada@moez.com.ar)

**DISEÑO & DIAGRAMACIÓN**  
Analia Aita / [analia.aita@moez.com.ar](mailto:analia.aita@moez.com.ar)

**ADMINISTRACIÓN, SUSCRIPCIÓN & PUBLICIDAD**  
Rosa Asta / [rosa.asta@moez.com.ar](mailto:rosa.asta@moez.com.ar)

**ADMINISTRACIÓN, FACTURACIÓN & CONTABILIDAD**  
Elizabeth Domenech / [elizabeth.domenech@moez.com.ar](mailto:elizabeth.domenech@moez.com.ar)

**COLABORADORES**  
Lic. Anibal Cejas.  
Dra. Gabriela Álvarez.

**Edición Digital. Descarga desde [www.informeoperadores.com.ar](http://www.informeoperadores.com.ar)**

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



# INTÈGRITY

## SEGUROS

Protegé  
lo que más  
valorás.



Encontranos en

f @ in | [integridyseguros.com.ar](http://integridyseguros.com.ar)

## PROTAGONISTAS

» - ¿Cómo analiza el nivel de siniestralidad del mercado? ¿Cómo ha sido la siniestralidad para Grupo Gaman a septiembre 2024? ¿Cuál es su política en materia de siniestros?

- En términos generales, la siniestralidad se mantiene en niveles históricos. Sin embargo, el problema actual radica en que, tradicionalmente, un resultado técnico deficiente se compensaba con un resultado financiero positivo. **Hoy en día, con tasas de interés más bajas, los ingresos financieros han disminuido significativamente, lo que dificulta cubrir las pérdidas técnicas.** Esta situación junto al desafío de equilibrar la siniestralidad, está generando una mayor presión en los resultados operativos.

- ¿Cuáles fueron los motivos y objetivos que determinaron la adquisición de la empresa chilena APRYMA, «Prevención de Riesgos y Medioambiente»?

- La compra de APRYMA se realizó mediante una fusión con la empresa chilena EHS, también dedicada al rubro



TENEMOS  
**UN SEGURO  
PARA CADA NECESIDAD**



#ESTÁSSEGUROESTÁSTRANQUILO

SERVICIO DE ASISTENCIA AL ASEGURADO: La compañía de seguros dispone de un Servicio de Atención al Asegurado que atenderá las consultas y reclamos que presenten los tomadores de seguros, aseguradores, beneficiarios y/o derechohabientes. En caso de que el reclamo no haya sido resuelto o que haya sido denegado se accione o desestimado, total o parcialmente, podrá comunicarse con la Superintendencia de Seguros de la Nación por teléfono al 0800 666 8400, correo electrónico a denuncias@son.gov.ar o por formulario web. El servicio de Atención al Asegurado está integrado por: RESPONSABLE: (Raúl Normando) - SUPLENTE: (Sebastián Roberto García Staraneggger y Sergio Muñoz Corbi).

WWW.ORBISEGUROS.COM.AR



Nº de inscripción en SSN  
0293

Atención al asegurado  
0800-666-8400

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



de seguridad e higiene y ya perteneciente al Grupo desde hace dos años. Esta incorporación responde a una cuidadosa evaluación estratégica, reconociendo su sólida trayectoria, talentoso equipo y leal cartera de clientes, cualidades alineadas con nuestra visión de crecimiento y **creemos que fortalecerá nuestra presencia regional**, brindando a socios locales mayor acceso a nuestras soluciones y manteniendo fielmente nuestro objetivo de generar trabajo.

- ¿En qué consiste la estrategia comercial del Grupo para crecer y expandirse? ¿Cuáles son los planes de expansión a nivel regional? ¿Proyectan incursionar en nuevos segmentos de negocios?

- En cuanto a nuestra expansión, **siempre estamos atentos a nuevas oportunidades de negocio.** Lo cierto es que nuestra expansión ha sido más circunstancial que planificada, ya que surgió principalmente a partir de solicitudes de nuestros clientes, quienes nos pidieron que lleváramos nuestras soluciones a otros países. Esto se debe, en parte, a que los recursos humanos argentinos están altamente calificados, y los sistemas regulatorios locales son robustos, especialmente en el ámbito de la prevención de riesgos.

Fue una oportunidad que se presentó y supimos aprovechar. Y como mencioné, si bien no fue algo que planeáramos desde el principio, ahora **mantenemos una visión expansiva, no solo como una oportunidad de crecimiento, sino también como una forma de proteger los negocios existentes.** Actualmente, **estamos consolidados en cuatro segmentos clave y la estrategia es fortalecer estos segmentos**, aunque, si surgiera una oportunidad estratégica adicional, la analizaremos. Sin embargo, por el momento, **el enfoque está en seguir creciendo con lo que ya tenemos.** 📍



Somos el seguro  
para que avances  
con actitud.



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

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

Nº de inscripción en SSN  
0852

Atención al asegurado  
0800-666-8400

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



# Crecimiento impulsado por la conciencia del riesgo en RC Profesional Médica

Expertos destacan un aumento en la suscripción de seguros de responsabilidad civil médica, motivado por la necesidad de resguardar patrimonios en un contexto inflacionario. A pesar del avance, el mercado enfrenta retos por la creciente disparidad en los montos de indemnización.

Escribe Lic. Anibal Cejas

Los especialistas comenzaron por analizar la situación global del ramo **RC Profesional**, y coincidieron en que se advierte un **incremento de la suscripción en RC No Médica**, producto de una mayor conciencia aseguradora.

Fabián Vitolo, Gerente de Relaciones Institucionales y Servicios Médicos de Noble Seguros, consideró: «El seguro de responsabilidad médica tiene más de 40 años en el país y es un negocio maduro. Pese a esto, las operadoras en este ramo se pueden contar con los dedos de una mano y casi el 80% de la producción se concentra en tres compañías. Claramente, es un negocio que requiere de una alta especialización para ser rentable. La salida del mercado de varios operadores que no gestionaron adecuadamente este riesgo lo demuestra».

Y continuó: «Si bien en el sector Salud hay conciencia generalizada de la necesidad de una cobertura y hoy sería impensable que un profesional o una organización de salud trabajara sin ella, no hay una real dimensión de la importancia que tiene ir adaptando las sumas aseguradas al contexto inflacionario que vivimos durante gran parte del ejercicio pasado».

Nuestra última recomendación, por ejemplo, para un médico obstetra, máxima categoría de riesgo, es de \$ 80 millones; para



un cirujano general de \$ 60 millones y para un clínico de \$ 40 a \$ 50 millones. Un hospital polivalente no debería tener una cobertura inferior a los \$ 100 millones.

Estas sumas no están muy lejos de las que se exige en una RC automotor, y tanto los profesionales como las organizaciones de salud deben entender lo que cuesta compensar daños graves, muertes o incapacidades permanentes por mala praxis.

Otra característica de los últimos años es que cada vez son más los profesionales de la salud no médicos que toman esta cobertura, entre ellos farmacéuticos, psicólogos, kinesiólogos. En cuanto a la responsabilidad de otras profesiones como contadores, abogados o ingenieros, el mercado es muy marginal y no termina de despejar».

A continuación, Jorge Furlan, Coordinador General de Prudencia Seguros, mencionó: «En el último ejercicio económico financiero, que cerró el pasado 30 de junio del corriente año 2024, la prima emitida para RC en general no logró mantener un crecimiento a moneda actualizada equivalente con el crecimiento de los niveles de inflación. Fue aproximadamente un 20% inferior. La cobertura dada para el sistema de salud está en un momento maduro del desarrollo que se logró a través de los últimos años, y su evolución a nivel de primaje global emitido tiene que ver fundamentalmente con los aumentos de capitales».

Entre los factores limitantes para una mayor evolución tienen que ver: la crisis del sector de la salud que hizo salir de mercado muchas instituciones o que fueron absorbidas por otras, la pandemia, y el estado de crisis de nuestra economía a lo largo de los últimos años».

Luego, Juan Ignacio De Luca, Auxiliar de Primera de Riesgos No Automáticos, y Sebastián Méndez, Jefe de Legales de Siniestros de Riesgos Varios y ART, ambos de Federación Patronal, observaron: «El ramo de Responsabilidad Civil Médica continúa creciendo en la suscripción. Hay conciencia aseguradora por parte de los médicos y organismos que los nuclea, respecto a la importancia de contar con una protección que ampare sus patrimonios por el ejercicio de su profesión».

Actualmente, la compañía tiene asegurados a más de 90.000 profesionales médicos en especialidades de todo tipo y en sus diferentes modalidades de cobertura de Base Ocurrencia y Claims Made.

Es de vital importancia que, ante un contexto inflacionario y en donde los montos promedios de reclamo van creciendo, las sumas aseguradas que se contratan se encuentren actualizadas.

Con el paso del tiempo observamos también que en otras profesiones no médicas la suscripción de pólizas va creciendo. Para ➔



## Global Reinsurance Brokers

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

### Buenos Aires Office

Manuela Saenz 323, Suite 517

Buenos Aires Plaza, Puerto Madero

C1107BPA, CABA, Argentina

Phone: +54 11 5217 9751

contact@americalre.com  
www.americalre.com

## INNOVACIÓN PARA ASEGURAR TUS VALORES.

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

**PRUDENCIA**  
Seguros



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



Nº de inscripción en SSN  
0040

Atención al asegurado  
0800-666-8400

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

**SSN** SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

## MALA PRAXIS



▲ **Fabián Vitolo**, Gerente de Relaciones Institucionales y Servicios Médicos de Noble Seguros

► el resto de las profesiones no médicas, tenemos emitidos más de 24.000 contratos, muestra cabal de que van comprendiendo el riesgo al que están expuestos y entienden que nadie está exento de cometer un error o negligencia en su trabajo diario».

### Instituciones Médicas

Furlan analizó el aseguramiento en el segmento de instituciones médicas: «La RC Profesional demanda observar ciertos criterios en la suscripción que permitan realizar una labor complementaria de administración de riesgo sobre esa evaluación inicial y también agregar valor a la cobertura que ofrezca la compañía. Esos criterios se refieren al tipo de prestaciones que brinda la Institución, nivel de siniestralidad observada en la misma, cantidad de camas en los casos de internación, ubicación geográfica, texto de los consentimientos informados utilizados, forma del llenado de las historias clínicas, entre otros.

Es importante que esta tarea se realice mediante la participación de un profesional médico de la compañía y que apunte a tareas de prevención, al seguimiento de los incidentes o hechos adversos, a la asistencia permanente en casos de consultas, a la revisión de la forma de instrumentar los documentos de defensa de los asegurados, los consentimientos informados, las epicrisis, o los estudios practicados.

Los informes de los incidentes deben aportar datos, no sólo para la eventual defensa del asegurado ante el supuesto que se transforme en demanda, sino también para asesorar al asegurado sobre la repetición de incidentes de igual naturaleza, establecer una alerta sobre los casos en que puedan observarse descuidos en la prestación y evaluar el contenido de las historias clínicas para aconsejar sobre la forma de asentar su contenido e información de antecedentes. O bien, debe proveer elementos para evaluar las condiciones de renovación de la contratación para ajustar el costo técnico de la misma».

Luego, especificó: «En esta prestación para **Instituciones Médicas**, hemos entendido a la cobertura como una provisión

de servicios orientada a hacer viable la suscripción del riesgo en lo que compete a la labor técnica de la compañía. Se adopta el rol de aliado o asesores del asegurado, de modo que la percepción que se logre en el asegurado sobre el costo del seguro no sea como el de un gasto más».

A esto, **De Luca** sumó: «Es relevante el conocimiento al detalle del equipamiento que tiene la institución médica, actividades que realiza, volumen de pacientes que atiende y cantidad de personal médico con el que cuenta para que la suma asegurada contratada sea la que mejor se adapte a sus necesidades y tenga utilidad ante la ocurrencia de un eventual siniestro.

En lo que respecta al **seguro de Instituciones Médicas**, la compañía tiene una política de suscripción acotada a centros de baja y mediana complejidad donde no se lleven a cabo internaciones de pacientes, emergencias médicas ni cirugías de alta complejidad. Apuntamos a instituciones médicas que sean centros de medicina laboral, laboratorios de análisis clínicos, consultorios psicológicos o psiquiátricos y consultorios externos con servicio ambulatorio».

Seguidamente **Vitolo** tomó la palabra y estimó fundamental lograr un equilibrio entre la disciplina para respetar las tasas de cada compañía, y el apetito por el riesgo.

Y subrayó: «**Noble** tiene 20 años en el negocio y nuestros suscriptores aún más. Nuestra base de datos de reclamos es muy grande y nos permite tener tasas para todo tipo de instituciones. Tenemos desarrollados más de 20 formularios específicos para cada actividad, con conocimiento de las diferencias entre el sector público, el privado y el de obras sociales.

En caso de que a partir de nuestro formulario surjan dudas, nuestros administradores de riesgo visitan o contactan a la institución para despejarlas. Al suscribir, también nos interesa la voluntad del potencial asegurado de cumplir con las recomendaciones de seguridad del paciente y de la documentación que elaboran nuestros equipos médicos especializados.

El análisis de la experiencia siniestral en los últimos cinco años, sobre todo en instituciones de más de 100 camas, es un requisito indispensable para presentar una cotización».

En ese sentido, **Furlan** agregó: «Es cierto que todo este esfuerzo económico que se vuelca en esta forma de realizar la prestación, en muchas ocasiones, sucumbe ante la realidad económica de una competencia con criterios de suscripción de corto plazo y exclusivamente economicista.

No obstante, la tendencia del seguro como servicio está redefiniendo rápidamente el futuro del sector asegurador y, en particular, la RC profesional de la actividad médica es un caso que se encuadra como ninguna otra cobertura en este concepto o tendencia.

Actualmente la transformación digital y la inteligencia artificial también están avanzando a un cambio de paradigmas en esta cobertura».



▲ **Jorge Furlan**, Coordinador General de Prudencia Seguros

# ESCUUCHÁ

## TENEMOS ALGO QUE DECIRTE



## SOMOS MUCHO MÁS QUE UN PROVEEDOR

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



☎ 4393.0110 (líneas rotativas) ✉ info@dcsistemas.com.ar 🌐 [www.dcsistemas.com.ar](http://www.dcsistemas.com.ar)

**ALBA CAUCIÓN**  
Compañía de Seguros

Buenos Aires | La Plata | Córdoba | Neuquén | Posadas | Tucumán  
Sgo. Del Estero | Resistencia | Mendoza | Rosario | Santa Fe

Centro Comercial Online 0810-220-9411

Nº de inscripción en SSN 0129 | Atención al asegurado 0800-666-8100 | Organismo de control www.argentina.gob.ar/ssn

SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

ESPECIALISTAS DESDE 1960 EN SEGUROS DE CAUCIÓN

COMPROMETIDOS con tu crecimiento



## MALA PRAXIS



▲ **Juan Ignacio De Luca**, Auxiliar de Primera de Riesgos No Automáticos de Federación Patronal Seguros

### → Montos

Por último, los profesionales mencionaron **los montos promedio de las condenas en casos de Mala Praxis Médica en las diferentes jurisdicciones**.

**Vitolo** comentó: «Es difícil establecer un monto promedio de sentencias en este momento porque la inflación y los intereses distorsionan mucho las indemnizaciones finales».

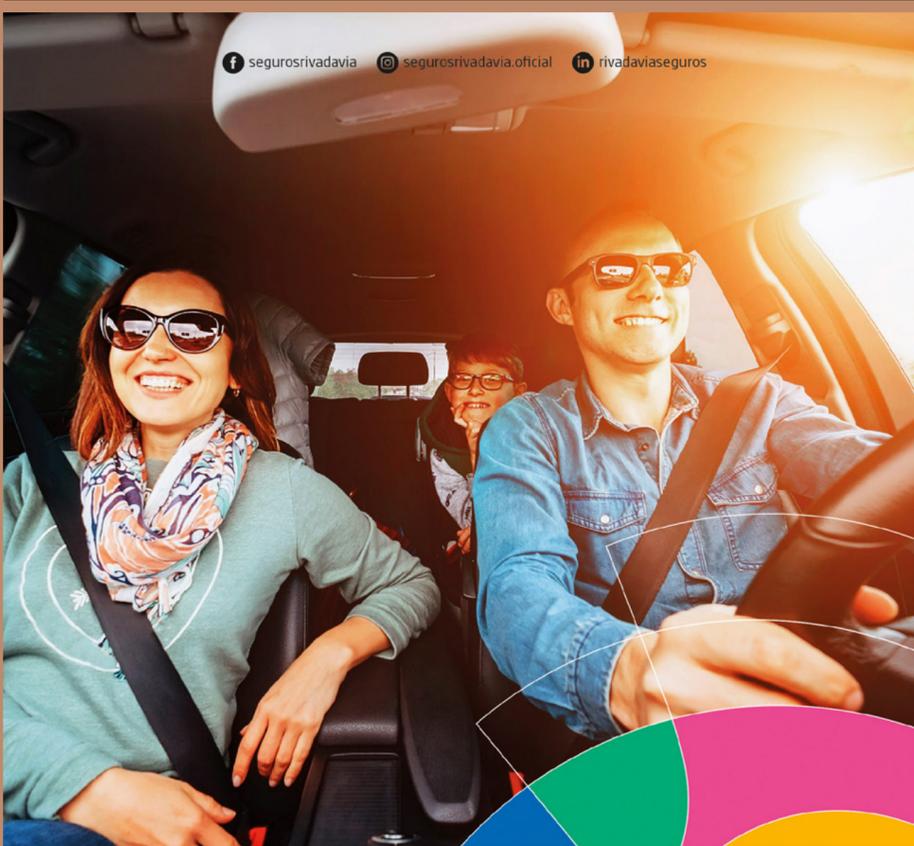
Los jueces no sólo recogen la inflación al momento de fijar el capital indemnizatorio, sino que también aplican intereses a tasas muy elevadas. Hay también diferencias regionales. En el sur del país, tenemos sentencias superiores a los mil millones de pesos. Mientras que, por ese mismo reclamo un tribunal del norte del país puede establecer un monto indemnizatorio de trescientos millones».

Además, expresó su preocupación por algunos fallos judiciales que desconocen condiciones acordadas en el contrato de seguro como deducibles y sumas aseguradas, así como también por la aplicación de la **Ley de Defensa del Consumidor** en casos de praxis médica: «Esto agrega una nueva distorsión, al objetivizar la responsabilidad de Clínicas y Sanatorios por hechos cometidos por profesionales liberales que expresamente están excluidos de esa ley».

Desde **Prudencia**, **Furlan** hizo referencia a la experiencia que tuvieron en la compañía y marcó: «Durante el año 2023, los días promedios entre el cierre de una mediación y el inicio del juicio fueron de 117 días. Fue superior ese lapso en años anteriores, pero paulatinamente se redujo. Si tomamos el dato entre la fecha de ocurrencia del hecho adverso y la fecha de condena del juicio, en promedio fue de aproximadamente 2700 días.»



▲ **Sebastián Méndez**, Jefe de Legales de Sinistros de Riesgos Varios y ART de Federación Patronal Seguros



# RIVADAVIA

Asegura tu mundo

+54 9 11-3989-8000

Consultá con tu Productor/a Asesor/a de Seguros

segurosrivadavia.com

N° de inscripción SSN 0222

Departamento de Orientación y Asistencia al Asegurado

0800-666-8400

www.argentina.gob.ar/ssn



SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN



# LA SEGURIDAD DE TENER UN BUEN SEGURO

AUTOS - MOTOS - HOGAR - INTEGRALES - CAUCIÓN TRO - AGRO - TÉCNICO - RC - INCENDIO - ROBO

VIDA COLECTIVO - AP - VIDA SALDO DEUDOR - SEPELIO

Conocé más en:

Galenoseguros.com.ar - Portal PAS / APP Galeno PAS

## MALA PRAXIS

→ A modo ilustrativo, el monto promedio de demanda respecto al stock de juicio que tiene nuestra empresa es de aproximadamente \$40.000.000 en moneda actualizada.

En cuanto a los resarcimientos, existen criterios arbitrarios para determinar la actualización de las sumas aseguradas en las sentencias judiciales, que no guardan relación con las posibilidades financieras de las aseguradoras en sus inversiones y que se apartan de la técnica del seguro.

Las posibilidades de recurrir sentencias con montos disparatados son limitadas ya que el recurso final ante la Corte, recurso en queja, no impide el embargo con las consecuencias que trae para la operatividad de la compañía.

También se hace difícil y complejo el cierre de juicios porque, por lo general, hay más de un involucrado y no todos se encuentran en la misma situación para realizar un acuerdo o consorcios de pago para cerrar los casos. El costo de atención jurídica es muy alto y, a su vez, en la justicia se aplican diversos criterios para estimar el daño y los porcentajes aplicados en las sentencias», finalizó.



**aacms**  
ASOCIACION ARGENTINA DE COOPERATIVAS  
Y MUTUALIDADES DE SEGUROS

**stop loss**  
bureau de reaseguros s.a.



**FINALLOSS S.A.**  
de Mandatos y Servicios

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

En la misma línea, **Sebastián Méndez**, de **Federación Patronal**, compartió: «En la actualidad, y desde hace aproximadamente 9 meses, aunque más acentuadamente desde el fallo 'Barrios' de la SCJBA, es muy difícil determinar con certeza cuál es el monto promedio que considerará cada sentencia por lesiones o muerte.

De la lectura de los fallos emitidos desde el mes de diciembre del 2023, o a partir de febrero del corriente año, se extraería que los magistrados han prestado especial interés en considerar la grave crisis económica que atraviesa el país desde hace muchos años, procurando que la víctima de un daño vea incólume el crédito que se le reconoce.

Al ser así, no existe un criterio uniforme al momento de valorar ese daño a valores actuales. Esto no sólo sucede al analizar sentencias de distintas jurisdicciones sino también al considerar criterios de distintos juzgados o tribunales en idéntica jurisdicción. Lo que ocurría excepcionalmente con algunas sentencias antes de diciembre del 2023, hoy parece ser casi una regla general.

Al momento de recurrir a criterios de actualización para lograr valores actuales se echa mano a parámetros como el precio del oro, el dólar estadounidense, el IPC, el RIPE, SMVM o el CER, entre otros.

Esta gran incertidumbre dificulta la valoración del riesgo en juego y, por lo tanto, la tarea de las compañías que desde siempre nos hemos interesado en la rápida solución de conflictos».

Y prosiguió: «Claramente este escenario tan complejo dispara las pretensiones de los actores, resultando sumamente difícil encontrar una justa composición de intereses.

En algunas jurisdicciones en el corto plazo, por ejemplo Neuquén, a poco de modificar criterios ordenadores respecto de valoración de daño, se han vuelto a considerar criterios anteriores frente a lo exorbitante de los nuevos montos de condena.

Lo propio ocurre en el ámbito de la CSJN, tribunal que con sentencias como las recaídas en las causas 'Oliva' o 'Lacuadra' han pretendido imponer algún límite de razonabilidad a los inferiores, aunque por el momento sin resultados en la práctica. Si bien el origen de estas causas es laboral y no civil, la Corte ha tratado criterios que son tomados por los jueces con competencia en distinta materia para considerarlos en sus propias sentencias».

Por su parte, **De Luca** resaltó: «La supuesta adecuación de montos de indemnización a valores actuales tendrá impacto en el costo del seguro que cada asegurado, profesional o no, debería erogar para proteger su patrimonio mediante la contratación de un seguro que en algunas ocasiones es de contratación voluntaria y en otras obligatoria».

En cuanto a los montos promedio que aplican las distintas jurisdicciones, aseguró que los datos de un análisis de montos del último año mostrarían tal disparidad que harían muy dificultosa la tarea de ilustrar sobre cierto criterio de uniformidad aún comparando sentencias de una misma jurisdicción.

Aún así, comentó que se observa un incremento sostenido en la valoración de cualquier daño civil respecto de uno originado en una práctica efectuada por un profesional de la salud.

El especialista manifestó la expectativa de que se alcance un equilibrio en el que prime la seguridad jurídica y económica, lo que haría sostenible el negocio al cuidar los intereses de todos los actores: terceros, asegurados y aseguradoras. ●

**EXPERTA**  
SEGUROS



# TRANQUILIDAD

ESTAMOS ATRÁS TUYO  
PARA QUE ESTÉS  
UN PASO ADELANTE.

Consultá con tu  
Productor Asesor de Seguros.

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

Nº de inscripción SSN  
0880

Departamento de Orientación  
y Asistencia al Asegurado

0800-666-8400

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

 SSN | SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

# La situación del Mercado desde la visión de los Productores Asesores

Los productores asesores de seguros constituyen un eslabón fundamental en el universo asegurador. Su rol no culmina con la contratación de la cobertura, sino que ahí comienza su labor fundamental, que tiene que ver con el asesoramiento del cliente durante toda la vida de la póliza. Para analizar los temas inherentes a la actividad, dialogamos con Ariel Ferrari, Titular del Estudio AF Productor de Seguros; y Jonatan Fernández, Director Comercial de Grupo ARB Asesores.

Escribe Dra. Gabriela Álvarez

La realidad de nuestro país se encuentra en un punto de inflexión. Son momentos de cambio, de transformaciones profundas, de adaptación a una nueva era. Son tiempos difíciles para las empresas, y para los usuarios que se encuentran en la búsqueda de un equilibrio entre los ingresos y lo que deben pagar mes a mes.

El mercado asegurador no es ajeno a esta realidad. Muchos asegurados se limitaron a contratar sólo los seguros obligatorios porque necesitan reducir gastos, otros dieron de baja seguros de todo riesgo para contratar coberturas más acotadas y otros decidieron cambiar su seguro a compañías que cobren un costo menor.

No obstante ello, la industria de seguros trata de sobreponerse a esta situación, como muchas otras de nuestro país, contando para ello con verdaderos profesionales que día a día trabajan para poder salir adelante.

Los productores asesores de seguros constituyen un eslabón fundamental en el universo asegurador. Su papel de intermediarios entre el usuario de seguros y las compañías los convierten en una herramienta imprescindible a la hora de pedir un asesoramiento acerca de las coberturas a contratar, de consultar dudas originadas en la ocurrencia de un siniestro, formas de pago de las pólizas y tantas otras miles de situaciones que día a día generan dudas en el consumidor que necesita evacuarlas, justamente porque es un rubro muy específico que se rige por sus propias reglas y del cual no todos los consumidores tienen conocimiento.

Sin embargo, el beneficio de contar con un asesor de seguros no termina con la contratación de la póliza, sino que ahí comienza su labor fundamental, ese trabajo que le agrega



un plus diferente al que pueden brindar las redes sociales o las páginas web, y tiene que ver con el **asesoramiento del cliente durante toda la vida de la póliza.**

Las principales inquietudes de los clientes surgen a la hora de ejecutar la cobertura que estuvieron abonando, lo cual ocurre cuando el supuesto previsto en las condiciones de póliza tiene lugar, es decir, el siniestro. Allí comienza todo un recorrido que tiene que ver con inspecciones, negociaciones, documentación, y todo ello para el usuario se hace mucho más sencillo con el acompañamiento de su productor de seguros que lo puede ir asesorando en cada etapa.

En oportunidad de realizar esta nota, entrevistamos a dos productores asesores de seguros que realizan sus actividades en Provincia de Buenos Aires (PBA) y Ciudad Autónoma de Buenos Aires (CABA), quienes nos brindaron su opinión acerca de cómo ven el mercado asegurador actual, cómo es la relación con las compañías de seguros y cómo se vinculan con la tecnología en su trabajo diario.

- En primer lugar y como punto de partida, consultamos acerca de la visión que los productores asesores de seguros tienen de la situación actual del mercado.

Ariel Ferrari, Titular del Estudio AF Productor de Seguros: «Es un momento desafiante por varios factores. En principio, nuestra sociedad aún no termina de incorporar verdadera conciencia aseguradora como en otros países más desarrollados, asumiendo la importancia del seguro por sobre la obligación que alguna reglamentación pueda imponer.

Por otra parte, considero que las tarifas están en búsqueda del punto justo para permitir a las compañías brindar la mejor respuesta ante siniestros, lo cual implica mayor presión sobre el bolsillo de los asegurados que comienzan a tener inconvenientes para afrontar las obligaciones de pago, buscando nuevas alternativas de compañías o coberturas menores, priorizando los costos y limitándose a contratar únicamente seguros obligatorios».

Jonatan Fernández, Director Comercial de Grupo ARB Asesores: «El mercado de seguros en Argentina está ➔

**SABEMOS QUÉ NECESITÁS.  
ENTENDEMOS A TUS CLIENTES.**

**PRESENCIA  
AGILIDAD  
SERVICIO**

Conocé nuestra propuesta en  
**PROVINCIAART.COM.AR/PAS**

GALDAS S.A  
Consultora



#### SERVICIOS

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

#### COBERTURA

- Argentina
- Brasil
- Paraguay

csalinas@galdas.com.ar



▲ Ariel Ferrari, Titular del Estudio AF Productor de Seguros

➔ en constante evolución, adaptándose a los cambios económicos y tecnológicos.

La digitalización ha impulsado una transformación significativa en el comportamiento de los consumidores, quienes ahora demandan procesos más ágiles y transparentes.

En Grupo ARB, hemos observado que los asegurados valoran cada vez más la personalización en el servicio y la velocidad en la resolución de sus necesidades, lo que nos motiva a seguir innovando para ofrecer soluciones integrales».

**- A raíz de una polémica suscitada en los últimos días, ¿qué opina acerca del rol de los productores asesores de seguros?**

Ariel Ferrari consideró que en la práctica, más allá de las estadísticas que así lo demuestran, el rol del productor asesor de seguros es determinante porque es un especialista dedicado exclusivamente a la gestión y asesoramiento en materia de Seguros.

«Tanto la gestión como el asesoramiento son necesidades principales de los asegurados, y deben ser resueltas con inmediatez, eficacia y diligencia. El compromiso y la confianza también son factores importantes y este tipo de cualidades hoy están siendo mejor representadas por los PAS».

En consonancia con lo mencionado anteriormente, Jonatan Fernández coincidió en que el rol del Productor Asesor de Seguros (PAS) es fundamental; «y lejos de perder relevancia, creemos que su función es cada vez más importante en el mercado actual. Los PAS brindan un valor agregado que ninguna plataforma digital puede reemplazar: el asesoramiento personalizado y el acompañamiento durante todo el ciclo de vida de una póliza.

En Grupo ARB apoyamos firmemente el desarrollo y la profesionalización de los PAS, brindándoles herramientas digitales y formativas para enfrentar los nuevos desafíos».

« Tanto la gestión como el asesoramiento son necesidades principales de los asegurados, y deben ser resueltas con inmediatez, eficacia y diligencia »

**- ¿Qué opinión le merece el trabajo que están llevando a cabo las compañías de seguros?**

Ariel Ferrari manifestó: «Sabemos que existen compañías con peor o mejor reputación. Sobre las compañías que opero, observo en su mayoría un buen esfuerzo para atender las necesidades del asegurado de forma integral y en contexto con las demandas de la actualidad.

Este impulso aplica tanto para los asegurados en cuanto a atención, gestión y respuesta; como para los PAS, orientándose a las oportunidades de mejora y desarrollo de herramientas para facilitar los procesos y optimizar la experiencia del cliente».



Jonatan Fernández señaló: «Las compañías de seguros están haciendo un esfuerzo importante por adaptarse a las nuevas exigencias del mercado, especialmente en términos de digitalización y atención al cliente.

Sin embargo, creemos que aún hay áreas donde pueden mejorar, como la agilidad en los procesos de siniestros y la personalización en las coberturas ofrecidas.

Desde Grupo ARB, trabajamos con compañías de primer nivel para facilitar estos procesos y asegurar que nuestros productores puedan ofrecer las mejores soluciones a sus clientes».

**- En su experiencia, ¿cuáles son los principales reclamos y/o quejas que los asegurados expresan respecto de la actuación de las compañías de seguros?**

Ariel Ferrari expresó que en general hoy «se protesta» por el precio.

«En cuanto al accionar de las compañías, opero con aseguradoras que en general responden en tiempo y forma, con procesos relativamente ágiles y eficaces.

Muchos de los reclamos pueden originarse porque la expectativa del asegurado no se cumple, sea por cuestiones propias del contrato del seguro o por la atención en momentos de necesidad.

Ambos puntos pueden ser 'atajados' por los productores asesores de seguros, siendo bien claros en los detalles del contrato para generar la expectativa justa y correcta sobre las coberturas, y agotando todas sus posibilidades en cuanto a la atención».

Jonatan Fernández destacó que -desde su visión- los reclamos más comunes están relacionados con la demora en la resolución de siniestros y la falta de claridad en las coberturas.

«En este sentido, desde Grupo ARB nos enfocamos en mejorar la comunicación entre el asegurado, el productor y la compañía de seguros para evitar malentendidos y garantizar una experiencia positiva. Además, capacitamos constantemente a nuestra red de PAS para que puedan ofrecer el mejor asesoramiento y gestionar expectativas de manera adecuada».

**- ¿Cuáles considera que son las habilidades y capacidades principales que debe tener un productor de seguros en el mercado actual?**

Ariel Ferrari: «La demanda y exigencia del cliente cambia y se intensifica. La capacitación constante del Productor Asesor de Seguros es fundamental, más allá de los cursos obligatorios. Adquirir conocimientos propios de los seguros con los que se opera abarcando la mayor información posible para brindar un asesoramiento completo, encontrar oportunidades de mejora en cuanto al servicio y canales de atención, aprovechando la tecnología; la capacidad de escucha para atender las necesidades del cliente, actuar con diligencia y empatía, serían algunos puntos a tener en cuenta para desarrollar la profesión en la actualidad».

Jonatan Fernández: «En el mercado actual, un productor debe ser un profesional versátil, con un fuerte enfoque en el cliente y habilidades digitales. La capacidad de adaptarse a nuevas tecnologías, como portales digitales, y el conocimiento profundo de los productos son esenciales.»



▲ Jonatan Fernández, Director Comercial de Grupo ARB Asesores

Además, debe ser empático, comunicativo y tener una visión estratégica para gestionar su cartera y ofrecer soluciones personalizadas a cada cliente. En Grupo ARB potenciamos estas habilidades a través de capacitaciones constantes y herramientas tecnológicas avanzadas».

**- ¿Qué rol cumple la tecnología en su modalidad de trabajo y qué herramientas utiliza diariamente?**

Para Ariel Ferrari, Titular del Estudio AF Productor de Seguros, la tecnología cumple un rol fundamental. «Nos permite agilizar procesos y mantenernos conectados tanto con las compañías como con los asegurados de forma dinámica.

En principio, se opera desde las plataformas que proporcionan las compañías con las herramientas específicas de cada una. De cara al asegurado, aprovecho las redes y todo tipo de canales digitales para estar conectados de forma inmediata y desde cualquier lugar. Aún me encuentro dando mis primeros pasos con la IA».

En opinión de Jonatan Fernández, Director Comercial de Grupo ARB Asesores, la tecnología juega un papel central en su operación diaria. «En Grupo ARB, utilizamos plataformas de multicotización que permiten entregarles a los PAS costos ganadores al cotizar múltiples aseguradoras en tiempo real, facilitando el proceso de venta. También ofrecemos herramientas digitales para la gestión de cartera, el seguimiento de siniestros y la capacitación online. Estas herramientas permiten a nuestros productores asesorar de manera más ágil y eficiente, logrando un mayor nivel de satisfacción entre sus clientes».

Cerrando la nota, concluyó: «En Grupo ARB, llevamos más de 10 años en el mercado asegurador, trabajando con más de 15 aseguradoras y apoyando a más de 200 Productores Asesores de Seguros a lo largo de todo el país. Nuestro compromiso es seguir innovando y ofreciendo soluciones integrales que potencien a los PAS y mejoren la experiencia de los asegurados».



# UN SEGURO QUE TE PROTEGE A VOS Y TAMBIÉN A TODO LO QUE TE RODEA

Por cada seguro de Life, hacemos un aporte que protege a la naturaleza.

**Life SEGUROS**  
Tu forma de vivir

UNA EMPRESA DE  
**SGST**  
Grupo Financiero

lifeseuros.com.ar

[f /LifeSegurosArgentina](#)

[@ /lifeseurosargentina](#)

[in /lifeseurosargentina](#)

[@ /@LifeSeguros](#)

# ADIRA renovó sus Autoridades y Diego Guaita es su nuevo presidente

Tras un completo balance sobre la gestión anterior a cargo de Juan Carlos Mosquera, la entidad eligió a su nuevo presidente. Se trata de Diego Jorge Guaita, del Grupo San Cristóbal, quien presidirá la entidad en el periodo 2024/25.

En el marco de un año desafiante con grandes cambios en la economía y la política del país, ADIRA, la cámara que reúne a las Aseguradoras del Interior de la República Argentina, reunió a todos sus socios para realizar su balance y memoria 2023/24 al tiempo que eligió al nuevo presidente para el próximo periodo 2024/25. Quien deja el cargo, tras dos periodos de enorme labor, es Juan Carlos Mosquera, del Grupo Asegurador La Segunda, mientras que quien tomará la presidencia a partir de ahora será Diego Jorge Guaita, del Grupo San Cristóbal.

En la asamblea, que se realizó en el Complejo Emilio Menéndez de la ciudad de Rosario, estuvieron presentes representantes de las aseguradoras asociadas a ADIRA, quienes escucharon atentamente el análisis de la gestión que culmina, ya que fue un periodo con muchas dificultades para el sector asegurador de Argentina. Juan Carlos Mosquera evaluó que «este ejercicio tuvo particularidades que lo hicieron realmente desafiante: tuvimos que adaptarnos como sector a un nuevo escenario político-económico en el que se destacó el cambio de gobierno y procesos inflacionarios muy complejos tanto para el país como para nuestro sector. Esto implicó que tuviéramos que adecuarnos de manera ágil a una nueva coyuntura, siempre con una visión optimista y con el foco puesto en dar respuesta a nuestros asociados. Tuvimos que enfrentar dificultades como la presión impositiva, el incremento de precios de insumos por arriba de la inflación, los valores de las tarifas, la litigiosidad con fallos judiciales perjudiciales, entre otros muchos escollos que atravesaron el camino».

Otro punto que destacó es que las compañías aseguradoras cerraron el ejercicio 2023-2024 con resultados magros en términos reales y con dificultad para revertir el estancamiento acumulado en los niveles de producción. Puntualizó que «los datos anualizados publicados por la Superintendencia de Seguros de la Nación (SSN) al cierre de esta Memoria, a marzo de 2024, dan cuenta de un nivel de producción que continúa detenido. La fuerte competencia por precio, la siniestralidad vial y el alto grado de litigiosidad son tres factores que afectan los resultados de la industria en general, con especial incidencia en el rubro automotor y en el de riesgo de trabajo».

## Las gestiones de ADIRA en este periodo

Respecto a la actividad de la cámara, Mosquera expresó que «el factor inflacionario fue el gran condicionante durante todo el periodo, así como también las modificaciones en las reglas de juego». Recordó que hasta diciembre pasado hubo autoridades al frente de la SSN ante la cual se hicieron múltiples gestiones para mejorar la situación del sector pero que «si bien vemos importante destacar la disposición brindada, no podemos dejar de mencionar el impacto que significó para nuestra industria el mantenimiento de las restricciones cambiarias para pagos de reaseguros al exterior. Cabe recordar que la aplicación del Impuesto País, generó una distorsión significativa en los costos de los reaseguros. También fue negativo el impacto de las políticas de valuación de inversiones sostenidas de periodos anteriores, así como la operatoria administrativa y de información, que siguió afectada por las consecuencias de la injerencia en los sistemas informáticos de la Superintendencia».

Tras ese periodo, llegó la gestión del presidente Javier Milei que junto a su equipo económico nombraron al frente de la SSN, al Dr. Guillermo Pedro Plate. Respecto de esta nueva etapa, Mosquera señaló que «existe un diálogo fluido que



permite un mayor dinamismo y se muestra un espíritu de cambio cuando nos transmiten que es una gestión que pretende 'más control y menos regulación'».

Otro de los temas de este año fue el de la cobertura de los remolques en el seguro automotor. En lo que tiene que ver con ese punto, explicó que «en su momento, desde el mercado se solicitó la aplicación de este servicio solo a los casos de siniestros cubiertos por las pólizas. En este sentido, se estableció la normativa por parte del regulador, lo cual originó una serie de reclamos y opiniones divergentes. Finalmente, se decidió mantener el servicio tal como estaba brindado hasta el momento y generar un trabajo de consenso, entre todos los actores del mercado, para la prestación de un servicio eficiente».

## El congreso que reunirá a los líderes mundiales

Un párrafo aparte mereció el trabajo que está llevando adelante ADIRA en la organización de la «Bienal ICMIF BUENOS AIRES 2024». Un congreso que reunirá a los principales líderes mundiales del sector asegurador y que se realizará entre el 12 y el 15 de noviembre próximos en la Ciudad de Buenos Aires. «Seremos anfitriones junto con la Asociación Argentina de Cooperativas y Mutualidades de Seguros (AACMS). Será un hito trascendente para el cooperativismo y la industria aseguradora. Los invitamos a participar», agregó.



▲ Diego Jorge Guaita, presidirá ADIRA para el periodo 2024/25. Juan Carlos Mosquera, deja el cargo tras dos periodos.

Por último, le dio la bienvenida a una nueva asociada a la cámara, Federada Compañía de Seguros, empresa que se sumó en el presente ejercicio. Y concluyó que: «Somos conscientes que el camino no es ni será sencillo. Debemos redoblar los esfuerzos y apelar al profesionalismo, la generosidad y el espíritu de cooperación que siempre nos ha caracterizado. Estamos convencidos de que con esta renovación de autoridades vamos a seguir trabajando juntos para proponer herramientas y soluciones que permitan a este sector salir adelante, porque podemos volver a ser unos de los motores que acompañe la reactivación económica porque la esperanza y el trabajo colaborativo está en la esencia de esta Entidad. Esto es ADIRA y tal como dice nuestro lema: 'Siempre vamos por más'».

La Asamblea contó con la presencia de José Urdiroz, gerente de Evaluación de la SSN, que dirigió palabras a los presentes y quien estuvo acompañado por Fernando Messina, gerente de Inspección de la SSN.

## Nueva comisión directiva de ADIRA

**Presidente:** Diego Jorge Guaita - Grupo San Cristóbal.  
**Vicepresidente:** Gustavo Antonio Giubergia - Grupo Sancor Seguros.  
**Secretario:** Juan Carlos Mosquera - Grupo Asegurador La Segunda.  
**Tesorero:** Luis Ferro - Cooperación Seguros.  
**Vocal Titular 1ro:** Marcelo Gabriel Lescano - Grupo Asegurador La Segunda.  
**Vocal Titular 2do:** Andrea Aidelman - Grupo Sancor Seguros.  
**Vocal Suplente 1ro:** Jorge Héctor Marchini - N.S.A. Seguros Generales S.A.  
**Vocal Suplente 2do:** Adolfo José Beccani - Segurometal.  
**Vocal Suplente 3ro:** Ariana Allo - Previnca Seguros.  
**Rev. de Cuentas Titular:** Lidia Leonardi - Grupo San Cristóbal.  
**Rev. de Cuentas Suplente:** Camila Brüel - Asociación Mutual Dan.

## Comisión de Ética y Arbitraje

**Titular:**  
 Alejandro Carlos Simón - Grupo Sancor Seguros.  
 Alberto José Grimaldi - Grupo Asegurador La Segunda.  
 Ovidio Butani - Cooperación Seguros.  
**Suplente:** Héctor Aguirre - Segurometal.  
**Director Ejecutivo**  
 Julián García. ☺

# 60 años protegiendo a los que mejor protegen.

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



Seguinos en las redes

zurich.ar

ZurichEnArgentina



Visitá nuestra web

# Mercer presenta las principales tendencias en Recursos Humanos

Bajo el lema «Desbloqueando el potencial humano», más de 500 referentes de RRHH participaron del Foro Anual de Mercer y Mercer Marsh Beneficios en el Centro de Convenciones de Buenos Aires. En Argentina, 2023 fue el peor año para los asalariados de los últimos cinco. Y aunque los ingresos se recuperan en 2024, el año próximo se prevé muy desafiante.

Se realizó el evento anual más esperado para la comunidad de Recursos Humanos, donde más de 500 ejecutivos de empresas y responsables de esa área intercambiaron ideas y experiencias sobre los temas que preocupan y ocupan a los responsables de la gestión del capital humano de las compañías.

«Desaprender es el camino de 'soltar' creencias, conocimientos, hábitos y comportamientos anteriores, para dar lugar a nuevos paradigmas que nos abran nuevas posibilidades. La IA sin duda potencia nuestro trabajo y nos ayuda a ser más rápidos asertivos y eficientes», abrió Ivana Thornton, presidente para Mercer Argentina, Paraguay y Uruguay, en el primer bloque, «La nueva forma del trabajo». El auge de la Inteligencia Artificial Generativa en el mundo laboral, la importancia de que las compañías direccionen sus esfuerzos hacia la creación de un mindset digital, la relevancia que ha cobrado la gestión del cambio en la agenda de RRHH y la tendencia creciente hacia la gestión de talento por habilidades como un recurso clave para la productividad y sustentabilidad de los negocios, fueron los ejes discutidos. Matías Rosales, CEO Marsh McLennan Argentina y Uruguay, en tanto, recordó que «La colaboración, el trabajo en equipo y la innovación permanente son la clave del éxito para las empresas» y destacó que Mercer y Mercer Marsh Beneficios están en la búsqueda constante de soluciones para acompañar a quienes tienen el desafío enorme de gestionar el activo más importante de una compañía: las personas. Sebastián Otero, recientemente nombrado director de Mercer Marsh Beneficios para Argentina y Uruguay, sumó: «los líderes tenemos el gran compromiso de desbloquear el potencial humano en esta era de la inteligencia artificial».

## El impacto de la IA Generativa en Recursos Humanos

Viviana Cesareo, gerente SR de Transformación y Gestión de talento de Mercer Argentina, Uruguay y Paraguay, en tanto, analizó el impacto de las habilidades y la Inteligencia Artificial en la planificación de la fuerza de trabajo y cómo se puede desde RRHH afrontar el rediseño de los procesos de gestión de talento partiendo del conocimiento de las habilidades actuales y aquellas que son necesarias para enfrentar el nuevo mundo. A su turno, Fabiana Frattari, Head of HRBPs & Talent del Banco Galicia, reflexionó sobre la evolución estratégica del talento, el nuevo modelo de habilidades necesarias para cada puesto y la necesidad de alejarse de las descripciones de trabajo tradicionales: «prefiero hablar más de mapa de desarrollo que de carrera», enfatizó.

Luego, María Marta Kenny, Líder de Recursos Humanos en IBM para Argentina, Uruguay y Paraguay, compartió su experiencia de migrar la empresa hacia un modelo de gestión de talento basado en habilidades, que le permitió adaptarse a los cambios constantes en el mercado laboral, donde las habilidades se vuelven obsoletas en períodos cada vez más cortos y reflexionar sobre la importancia de repensar el enfoque en la contratación, el aprendizaje, el crecimiento y el desarrollo de los colaboradores.

En el segundo bloque, «Personas en el centro», Ángeles de Nicola, Consultora Senior en el área de Salud y Beneficios de Mercer, contó cómo se puede diseñar una propuesta de valor al empleado y su bienestar holístico (físico, financiero, emocional),



▲ Ivana Thornton, Presidente de Mercer, y Matías Rosales, CEO Marsh McLennan Argentina y Uruguay

teniendo en cuenta la experiencia de cada colaborador. Enfatizó la importancia de escuchar y estar cerca de los colaboradores. Laura Bardi, jefe de Nómina Bienestar y Beneficios de Movistar (Telefónica Hispam), afirmó que la medicina prepaga y la caja navideña siguen siendo los beneficios más valorados por los empleados en su compañía.

## ¿Cómo está Argentina en la guerra global por el talento?

Ricardo de Almeida, Líder Regional de Mercer Marsh Beneficios Latinoamérica y Caribe, planteó en un panel especial que «Argentina tiene algo muy bueno, que es el bono demográfico, la gran preocupación de los otros países, a los que les faltan personas para la fuerza laboral, aunque -advertió- el país va a esa realidad de aquí a 25 o 30 años», por lo que, planteó: «Argentina necesita prepararse para la guerra por el talento». Con el objetivo de retener colaboradores entrenados, Agustín de Estrada, líder de Consultoría en Salud & Beneficios de Mercer Marsh Beneficios, contó cuáles son los desafíos de la implementación de programas de bienestar, haciendo foco en el eje emocional, en entornos desafiantes y compartió las claves para que se logre el impacto deseado y, sobre todo, su sostenibilidad en el tiempo. Además, aportó el siguiente dato: «el 64% de las compañías están tomando acciones respecto del agotamiento de la fuerza laboral». Guillermo Martín Barbosa, Team leader de Bienestar y Salud en Santander Argentina, compartió los programas de auto cuidado, los canales de comunicación interna y las comunidades de apoyo que se generaron en la compañía para hacer foco en la prevención y herramientas de alerta temprana, a la vez que alertó que hoy existen «18% más de casos de enfermedades de salud mental», entre los colaboradores.

El 2023 fue el peor año para los asalariados de los últimos cinco. Y aunque los ingresos se recuperan en 2024, el año próximo se prevé muy desafiante.

En el último bloque, Mercedes Bernardi, gerente SR de Desarrollo de Nuevos Negocios en Mercer Argentina, Uruguay y Paraguay e Inés García Toscano, gerente de Career & Rewards de Mercer Argentina, Uruguay y Paraguay, realizaron un profundo análisis sobre el comportamiento de los

incrementos salariales en 2024, la relación con la inflación en Argentina y su evolución en los últimos 10 años. «El 2023 fue el año de mayor pérdida de poder adquisitivo de los últimos 5 años», declaró Bernardi. Este año, la inflación, aunque avanza con una cadencia menor a la presupuestada, sigue poniendo en la mira la gestión de las compensaciones, por esto, comentó que para el 2025 se esperan menos momentos de incrementos con respecto a este año: tal vez 4 versus los 6 del 2024. Y sumó: «sólo un 15% de las empresas manifiestan tener un presupuesto de incrementos 2025». Y cerró afirmando que se vislumbra un cambio de dinámica para el 2025: «con la inflación en baja, vuelven a tomar fuerza los aumentos por mérito».

En el panel del futuro de Argentina, expertos debatieron junto a Dolores Liendo, Sales Leader de Marsh McLennan, y Javier Tabakman, Partner, Latin America Career Leader de Mercer, sobre la situación actual de la macroeconomía en Argentina y su impacto tras el cambio de gobierno. Mariana Camino, CEO y presidente de ABECEB, comentó que se observa un proceso de ordenamiento de la macroeconomía y una dinámica de normalización, con algunos resultados alentadores; sin embargo, afirmó que «la economía no ha crecido en los últimos 12 años y la productividad se vio afectada desde 2011. Para salir de la depresión económica es necesario volver a crecer y priorizar las políticas de inversión. Hay optimismo para un 2025 de estabilidad y baja inflación».

En relación con la reciente reforma laboral anunciada, José Luis Zapata, socio a cargo del Departamento de Derecho Laboral del Estudio O'Farrell, afirmó que «el nuevo marco normativo favorecerá el recupero del empleo, porque las leyes laborales actuales no se modificaban desde hace más de 50 años y quedaron obsoletas». Rodrigo Solá Torino, socio en Marval, O'Farrell Mairal, ponderó las coberturas de salud del país, siendo destacadas a nivel regional; pero comentó la gran deuda que tiene Argentina con respecto al sistema previsional. Tabakman cerró el bloque comentando el cambio de la agenda de RRHH: durante la pandemia, el foco estaba puesto en los incrementos e inflación, y en acompañar al colaborador para que no pierda poder adquisitivo, hoy la conversación gira en torno a la productividad, a la adquisición de nuevas habilidades y a la incorporación de la IA alineada a la persona dentro de la empresa. 🗣️

## Sumate a nuestro equipo de PRODUCTORES ASESORES DE SEGUROS

Nationalbrokers

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

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

🌐 nationalbrokers.com.ar ✉️ productores@nationalbrokers.com.ar

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

SSN | SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

www.ssn.gov.ar / 0-800-666-8400 / N° de inscripción SSN: 748

**El Productor Asesor de Seguros: la cara visible de un servicio clave**



Por Eduardo Estrada, director de Negocios y Marketing del GRUPO SANCOR SEGUROS.

En la industria del seguro, uno de los mayores desafíos es humanizar un producto que, por naturaleza, es intangible y, muchas veces, impersonal. Los seguros se asocian a situaciones difíciles, y es ahí donde la figura del Productor Asesor de Seguros (PAS) cobra un rol fundamental, al ser el contacto humano que tanto valoramos detrás del servicio. No solo ofrecen orientación y asesoramiento, sino que se convierten en aliados estratégicos para quienes buscan proteger su vida y patrimonio.

El Productor Asesor es mucho más que un simple intermediario. En él, los asegurados encuentran alguien que comprende sus necesidades y que trabaja para ofrecer soluciones personalizadas. La relación que establecen con sus clientes no termina cuando se contrata una póliza; al contrario, recién comienza. El asesoramiento, seguimiento continuo y la capacidad de adaptar las coberturas a las circunstancias cambiantes de la vida de los clientes son aspectos que construyen relaciones de confianza y fortalecen los lazos a largo plazo.

Actualmente, en un contexto donde la tecnología ha agilizado la venta online de seguros, el PAS sigue siendo una pieza clave. La digitalización facilitó la tarea operativa y amplió el alcance del servicio, pero el trato personalizado y cercano que brindan los Productores es irremplazable. Si bien estas valiosas herramientas les permiten mejorar su gestión y llegar a más personas, el verdadero valor sigue estando en la empatía y la confianza que generan. A su vez, los Productores Asesores se capacitan continuamente para estar a la altura de un mercado en constante evolución. La combinación de experiencia, conocimiento y nuevas tecnologías se vuelve esencial para adaptarse y ofrecer soluciones innovadoras, permitiéndoles no solo mantenerse competitivos, sino también agregar valor en cada interacción.

Cada 28 de Septiembre se celebra el Día del Productor Asesor de Seguros, por eso para nuestro Grupo es importante reconocer a estos profesionales que, con su trabajo, ayudan a millones de personas a proteger lo que más valoran. En especial a los 11.000 PAS que conforman nuestra red. Son mucho más que vendedores de seguros: son guías, asesores y, en muchos casos, un apoyo fundamental en los momentos difíciles. Gracias a ellos, el seguro deja de ser un concepto abstracto y se convierte en una experiencia cercana y humana.

**Libra Seguros anuncia Alianza Estratégica con IKÉ para ampliar beneficios a sus Productores**



Libra Seguros se complace en anunciar una alianza estratégica con IKÉ, una destacada empresa en asistencia vial, con el objetivo de enriquecer su oferta de servicios y maximizar las oportunidades de negocio para los PAS.

Gracias a esta colaboración, los productores de Libra podrán ahora ofrecer y comercializar planes de remolque que amplían las coberturas existentes, incluyendo opciones para asegurados que actualmente no disponen de asistencia vial. Esta ampliación no solo optimiza la propuesta de valor para los asegurados, sino que también promete aumentar las oportunidades de ingresos para los productores. IKÉ, reconocida por su eficiencia y confiabilidad, comparte los valores de calidad y excelencia que Libra Seguros promueve. «Estamos entusiasmados con esta alianza, que refuerza nuestra propuesta de coberturas y subraya nuestro compromiso con la excelencia en el servicio», afirma Emma Montesanto, Gerente General de Libra Seguros. «Estamos seguros de que esta colaboración traerá beneficios significativos para todos», concluyó.

Más información en: <https://www.instagram.com/sancristobalseg/>

**Breves de Informe**

**Grupo San Cristóbal celebra a sus PAS con una campaña en redes sociales**



El 28 de septiembre se conmemora el Día del Productor Asesor de Seguros (PAS), una fecha que resalta la importancia de los profesionales en el sector y su impacto positivo en el bienestar de las personas y las empresas. En este marco, Grupo San Cristóbal reconoce a los profesionales del sector con una iniciativa.

La campaña #GSCcelebramosPAS consta de una serie de videos testimoniales breves e inspiradores, donde destacados Productores Asesores de Grupo San Cristóbal comparten sus experiencias, logros y desafíos en la profesión. Cada historia fue pensada para resaltar la esencia de su labor diaria y la conexión que establecen con sus asegurados, creando un vínculo que genera confianza, respaldo y cercanía.

«Hace 50 años que trabajo con Grupo San Cristóbal. Con el tiempo me encantó tanto que mi vida pasó a través de la compañía; crié a mis hijos, hice mi casa, y así fue mi trayectoria», relata Pablo Cococioni, Productor de Seguros de Venado Tuerto, Santa Fe.

Un momento significativo para Mario Navarro, Productor Asesor de Seguros de Córdoba, fue el nacimiento de su primera hija: «En ese momento, el jefe de producción me envió a casa a disfrutar con mi familia. Ese hecho me generó un gran sentido de pertenencia con Grupo San Cristóbal».

Patricio Peralta, de Seguros Peralta & Palchik, comparte: «Lo que más me gusta de mi profesión es acompañar a mis asegurados en el día a día, asesorándolos para resguardar su patrimonio. En momentos como el actual, el respaldo de un seguro es vital para mantener la calidad de vida».

Soledad Sueyro, Directora de Grupo Mérito en Mar del Plata, también resalta la relación con la empresa: «Mi papá, Gustavo, es Productor de Grupo San Cristóbal desde hace más de 32 años. Nos brindaron el respaldo necesario para crecer, desde que se cobraba casa por casa hasta ahora, con las mejores herramientas tecnológicas».

«Esta campaña tiene como objetivo darles visibilidad a nuestros productores y destacar el compromiso que tienen con la institución y con nuestros asegurados. En Grupo San Cristóbal creemos firmemente que 'somos un equipo', y esta iniciativa es una celebración de esa unidad y profesionalismo», afirma Christian Blousson, Gerente de Marketing de Grupo San Cristóbal.

Con esta campaña, Grupo San Cristóbal celebra otro año junto a sus más de 10.500 productores en todo el país, valorando el camino recorrido en conjunto y reafirmando su compromiso a futuro.

Más información en: <https://www.instagram.com/sancristobalseg/>

**Sancor Seguros renovó sus autoridades para el ejercicio 2024/2025 junto al resto de las empresas del Grupo**



El sábado 28 de septiembre del corriente se realizó la 78ª Asamblea General Ordinaria de Sancor Cooperativa de Seguros Limitada.

Durante el encuentro, que contó con la presencia de Delegados representantes de los Asociados de todo el país, se aprobaron los diferentes aspectos previstos en la convocatoria. Además, como ocurre luego del cierre de cada ejercicio económico, se procedió a la renovación del Consejo de Administración para el período 2024/2025, que para el cargo de Presidente, ha sido elegido Carlos Casto. Cabe destacar que en los días previos se realizaron las Asambleas y renovación de autoridades del resto de las empresas que integran el Grupo Asegurador, resultando Presidentes electos: Presidente de Prevención ART SA, Eduardo Reixach. Presidente de Prevención Salud SA, Willy Borgnino. Presidente de Fundación GSS, Gustavo Badosa.

A continuación, se detallan las nuevas autoridades para el ejercicio 2024/2025 de Sancor Cooperativa de Seguros Limitada: Consejo de Administración de Sancor Cooperativa de Seguros Ltda. - Período 2024/25

- Presidente Carlos Casto Zona Sede Córdoba.
- Vicepresidente Eduardo Reixach Zona Casa Central.
- Secretario M. Victoria Szychowski Zona Casa Central.
- Prosecretario Francisco Cruz Zona Sede Mendoza.
- Tesorero José Sánchez Zona Sede Rosario.
- Protesorero Raúl Colombetti Zona Casa Central.
- Vocales Titulares: Willy Borgnino Zona Sede Santa Fe, Andrés Cardemil Zona Sucursal Capital Federal, Federico Ariel Zona Sucursal Capital Federal, Gabriel Savini Zona Sede Río Negro.
- Vocales Suplentes: Oscar Colombo Zona Casa Central, Gerardo Gasser Zona Casa Central, María B. Azar Zona Casa Central, Paula Douma Zona Sucursal Capital Federal, Leandro Saez Zona Sucursal Capital Federal, Lucciano Gangitano Zona Sede Santa Fe, Miguel Zazú Zona Sede Córdoba, Alfredo Panella Zona Sede Mendoza, Guillermo Arcos Zona Sede Río Negro, Osvaldo Vazquez Zona Sede Rosario.
- Sindicatura: Síndico Titular Eduardo Terranova Zona Sede Mendoza. Síndico Suplente Juan Beltrame Zona Sede Río Negro.

**La nueva imagen de La Segunda Seguros llegó al Centro de Atención de Comodoro Rivadavia**



El rebranding de la marca continúa implementándose en distintos puntos del país. El Centro de Atención al Cliente de Comodoro Rivadavia de La Segunda Seguros, ubicado en Av. Hipólito Yrigoyen 2778, presentó su nueva identidad visual, alineada a la imagen de marca. Moderna y cautivadora, esta renovación potencia a la marca en un mercado asegurador cada vez más competitivo. La inversión en la mejora de locales de todo el país demuestra confianza y lealtad para con los asegurados.

«Sin dudas fue una estrategia muy oportuna para seguir reafirmando al cliente y a los potenciales que esta organización tiene muy en claro las necesidades que se presentan», expresó Silvana Alejandra Orozco, Jefa del Centro de Atención Comodoro Rivadavia. Y agregó: «La marca se ha vuelto muy federal. De esta manera nuestros clientes pueden sentir cada vez más la responsabilidad y compromiso que asumimos para protegerlos y brindarles tranquilidad».

**HIPOTECARIO SEGUROS**

**Sumate a la familia del búho**  
y dejá todo en manos de nuestros especialistas.



La misma tranquilidad de un asegurado para el PAS.

RESPALDO • RESPUESTA • COBERTURA

VICTORIA SEGUROS



## Sancor Seguros lanza su campaña de seguros agropecuarios 2024/2025



● **SANCOR SEGUROS**, líder en seguros agropecuarios, **anunció el lanzamiento de su campaña para la temporada 2024/2025**. Continuando con el lema «*Tu campo cuenta con vos y vos, con SANCOR SEGUROS*», la misma se centra en dos productos clave: **seguros contra granizo y seguros de ganado**.

Este año, la aseguradora implementó una serie de beneficios diseñados para responder a las necesidades específicas del productor agropecuario y a las nuevas realidades del campo argentino. Entre los principales atractivos se encuentra la posibilidad de **financiar las pólizas a través de Banco de Sol (BDS)**, el banco digital de la compañía, con tasas fijas y pagos en pesos, brindando flexibilidad financiera. Además, se ampliaron las opciones de pago, incluyendo canjes y diversos medios.

Otro aspecto destacado es la **liberación de lotes afectados por siniestros de granizo**, lo que ofrece a los productores la posibilidad de volver a sembrar sin restricciones, garantizándoles control total sobre las decisiones agronómicas. A su vez, aquellos que contraten los packs de precampaña podrán acceder a **vouchers para contratar otras coberturas dentro del Grupo y merchandising exclusivo**.

Este lanzamiento se produce en un contexto desafiante para el sector, marcado por dos años consecutivos de altos índices de siniestralidad y malos resultados para la cosecha. «*Sabemos que la situación actual exige más que nunca soluciones adaptadas a las necesidades reales del productor agropecuario*. Por eso, en SANCOR SEGUROS hemos trabajado en diseñar productos que no solo protejan, sino que también ofrezcan **beneficios concretos**», señaló **Gustavo Mina, Gerente de Seguros Agropecuarios**.

Con esta campaña, **SANCOR SEGUROS reafirma su compromiso inquebrantable con el sector agropecuario**. Reconociendo al campo como motor de desarrollo, la compañía sigue ofreciendo **soluciones innovadoras y a medida**, asegurando que cada productor tenga un aliado confiable en todas las etapas de su trabajo.

## Provincia ART abrió un nuevo Centro Médico propio



● Como parte de su compromiso por la mejora continua en la calidad de atención y de su servicio, la aseguradora de riesgos del trabajo **entrenó las nuevas instalaciones el 1° de agosto y ya se encuentran en pleno funcionamiento**.

«*En Provincia ART diseñamos cada uno de los servicios que brindamos poniendo en el centro las necesidades de nuestros clientes y de sus trabajadores y trabajadoras*», explicó el **presidente de la empresa N° 1 en cápitales de la Argentina, Fernando Zack**. Además, agregó: «*Nuestro propósito es ofrecer atención, asesoramiento y prestaciones de calidad con foco en la seguridad y la salud y esta apertura de los nuevos Consultorios Pueyrredón, van en ese sentido*».

Cabe destacar que **se trata de la primera ART no vinculada a un grupo de salud que ofrece a sus beneficiarios y beneficiarias un centro médico de estas características**.

Emplazado en un punto neurálgico de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, facilita el acceso de todas las personas trabajadoras, ya que se puede llegar a través de diversas líneas de subte y colectivos y se encuentra en un radio de cercanía de la zona de Retiro. Las instalaciones de calle Pueyrredón 1341 presentan allí un **diseño moderno, de concepto abierto, gran luminosidad y completamente funcional para recibir a los pacientes**.

Los **Consultorios Pueyrredón** están ubicados en el segundo piso del edificio. En cuanto a los servicios, distribuidos en 10 consultorios con 2 recepciones, ofrece **auditoria médica; ortopedia y traumatología; especialistas en miembro inferior y miembro superior; fisioterapia; psiquiatría; otorrinolaringología y dermatología**. Cuentan además con **área de rehabilitación, turnero digital y pantallas**.

Desde **Provincia ART** informaron además que esta apertura significó además el cierre de sus antiguos consultorios de calle Mitre y la **integración de todas las prestaciones en un mismo espacio, para una atención más rápida y simple**.

## Breves de Informe

### Zurich continúa fortaleciendo su presencia en el país con la inauguración de una renovada oficina en Tucumán



● La nueva sede se encuentra ubicada en pleno centro de la capital y ofrece seguros de vida y patrimoniales.

En el marco de sus **60° aniversario en Argentina, Zurich reafirma su compromiso con la cercanía y el asesoramiento personalizado** al anunciar la  **mudanza y reapertura de su oficina en San Miguel de Tucumán**. Esta inauguración forma parte de la estrategia nacional de la compañía de **expandir su red de cobertura** para mejorar la accesibilidad y ofrecer un servicio completo a sus clientes.

**La nueva oficina, ubicada en la calle Corrientes 433**, cuenta con un equipo de profesionales comprometidos en brindar asesoría y soluciones personalizadas, adaptadas a las necesidades de cada cliente. Con foco en aspectos fundamentales de la vida de las personas, como la protección familiar, el hogar, el automóvil, los negocios, los objetos personales y los dispositivos electrónicos, entre otros elementos clave.

«*Es un año muy especial para todos los que hacemos Zurich porque celebramos 60 años en el país. En este tiempo nos desarrollamos, crecimos y nos expandimos acompañando a cada argentino porque nuestro objetivo es estar cerca de nuestros clientes, ofreciendo un trato personalizado y soluciones a medida. Por eso, abrir esta oficina totalmente nueva nos permite reforzar nuestra misión, fortalecer nuestro vínculo con los tucumanos y brindarles un espacio donde puedan estar acompañados en todo momento*», comentó **Darío Smaldone, Head of Independent Agents GI de Zurich**.

El horario de atención es de **lunes a viernes, de 8:00 a 17:00 horas**. Para consultas y más información, los interesados pueden contactar telefónicamente al **0381-455-4520** o asistir personalmente. **Desde allí, la compañía centraliza la atención y el desarrollo comercial de toda la región NOA**, atendiendo más de 100 productores como así también el desarrollo del segmento concesionarias.

**Zurich cuenta con oficinas propias** ubicadas estratégicamente en la **Ciudad Autónoma de Buenos Aires, Bahía Blanca, Córdoba, La Plata, Mar del Plata, Mendoza, Neuquén, Posadas y Rosario**. Además, cuenta con una oficina de representación inaugurada en julio de 2023 en Yerba Buena, a cargo de la productora independiente Lucrécia Podestá, ubicada en la calle Pringles 1350.

### Colón Seguros lanza su nuevo seguro de Salud Gold

● Un seguro indemnizatorio que funciona como complemento de las coberturas que ofrecen el sistema privado y el sistema público de salud.

**El seguro de Salud Gold está orientado a cada miembro del grupo familiar con y sin prestaciones médicas actuales** e incluye coberturas y asistencias que apuntan a la prevención y la salud familiar del asegurado: **renta diaria por internación ante un accidente o enfermedad, trasplante de órganos e intervenciones quirúrgicas y diagnóstico por enfermedad grave**.

Junto con estas coberturas, el Asegurado cuenta con una serie de **beneficios asistenciales** brindados a través de una **alianza con VivaWell, la healthtech líder en la prevención, la salud y la implementación de tecnología** al servicio del bienestar de las personas en toda Latinoamérica. Entre las prestaciones que ofrece el seguro, se destacan: la solicitud de un médico a domicilio, la atención odontológica de urgencia, importantes descuentos en farmacias y ortopedias y el chequeo médico anual. También cuenta con un **servicio de Telemedicina con solo solicitar un turno online**. Además, **el asegurado cuenta con el exclusivo Cardio Risk, la app provista por VivaWell** que monitorea el estado de salud utilizando inteligencia artificial con un simple escaneo facial desde un smartphone o computadora. **El acceso permite medir la frecuencia cardíaca y respiratoria, la presión arterial, el riesgo cardíaco y más**.

«*La salud sigue siendo una preocupación constante de los argentinos. Por eso, desarrollamos este seguro de salud para los que no cuentan con un plan de salud o para aquellos que quieren complementar el servicio que tienen contratados*», comentó **Santiago Escriña, Gerente General de Colón Seguros**. «*El objetivo es brindar una cobertura con prestaciones esenciales de gran valor para las personas*».

**Los nuevos comportamientos post pandemia muestran una mayor valoración de la vida y el interés por incorporar nuevos hábitos saludables**. También se busca contar con un respaldo médico en un escenario complejo. Estos son indicadores de la necesidad y la oportunidad que tienen las aseguradoras para brindar soluciones de valor e impulsar el mercado de seguros de personas.

### La ART líder del mercado, presente en la cuarta edición del Somos Pymes Summit



● El martes 17 de septiembre, la Aseguradora de Riesgos del Trabajo de **SANCOR SEGUROS, Prevención ART, participó activamente del Summit de Transformación Digital para PyMEs**, organizado por **Somos PyMEs** en el Hotel Quinto Centenario de Córdoba.

**Prevención ART**, empresa líder en el mercado argentino, **jugó un papel clave en la agenda del summit, compartiendo su experiencia en la prevención de riesgos laborales**. Además, estuvo presente con un stand donde los asistentes pudieron utilizar un casco de realidad virtual para simular los riesgos que enfrentan los trabajadores, destacando la importancia de implementar estrategias efectivas para reducir accidentes y promover un entorno laboral seguro.

**La participación de Prevención ART resaltó cómo la prevención tiene un impacto positivo en el rendimiento empresarial y en la protección de los trabajadores**. A través de casos prácticos, la empresa expuso los beneficios tangibles que sus asegurados han experimentado gracias a una gestión eficiente de los riesgos laborales. Los **Summit de Somos PyMEs son eventos exclusivos que ofrecen a los empresarios herramientas y soluciones** para enfrentar los desafíos que trae consigo la transformación digital. En esta ocasión, el enfoque está puesto en la adopción de nuevas tecnologías, la agilidad y la competitividad empresarial, con especial atención en la Inteligencia Artificial y su impacto en el ecosistema PyME.

«*En Prevención ART, estamos convencidos de que el éxito empresarial comienza con la seguridad de los trabajadores, y las PyMEs, como una de las principales fuentes de empleo en nuestro país, juegan un papel clave. Por eso, celebramos estos espacios de debate que abordan temas como la economía futura, el análisis de mercados y la transformación digital*», sostuvo **Mauricio Miretti, Gerente General de Prevención ART**.

### La seguridad de tener la respuesta adecuada



● **SANCOR SEGUROS** presenta una nueva campaña institucional para ofrecer **respaldo y protección a sus asegurados en los momentos que más lo necesitan**. Hay momentos cruciales en los que una respuesta puede marcar la diferencia. Frente a un contexto vertiginoso y desafiante, donde las necesidades de los clientes son el eje de la estrategia de la compañía, las respuestas a dichas necesidades, se vuelven claves para brindar seguridad y tranquilidad a los asegurados. Con este espíritu, **SANCOR SEGUROS lanza su nueva campaña institucional, bajo el lema «El valor de dar respuesta»**.

Todos estuvimos frente a un nuevo desafío, preguntándonos si estamos tomando la decisión correcta en momentos de plena incertidumbre. ¿Y si algo sale mal? ¿Quién va a estar para ayudarnos? Y es ahí donde las respuestas cobran un valor incalculable. **Desde seguros para autos, hogar y comercio, hasta seguros de vida, esta campaña demuestra que la protección no tiene por qué ser complicada**. Por el contrario, el seguro es esa tranquilidad que te permite disfrutar de la vida sin preocupaciones y que el foco pueda estar en lo importante.

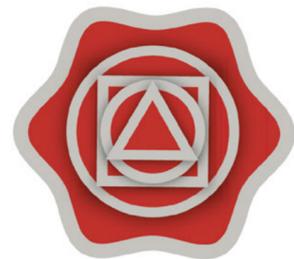
«*La idea detrás de esta campaña surgió al pensar en esos momentos de la vida en los que todos necesitamos una respuesta, una señal de que vamos por el camino correcto. Trabajamos en un nuevo concepto que refleje los valores de nuestra marca, esos que nos han permitido llegar a ser líderes del mercado asegurador. En nuestro ADN está brindar contención y atención a las necesidades de nuestros clientes. Y es esa capacidad de dar respuesta la que hemos desarrollado junto con nuestros productores asesores de seguros como nuestro gran diferencial*», explica **Gabriela Marchisio, Gerente de Clientes y Marketing de SANCOR SEGUROS**.

**A lo largo de los próximos meses, la aseguradora compartirá distintas piezas que se irán difundiendo en diversos canales y formatos**. Desde spots en TV hasta contenidos en redes sociales y plataformas digitales, cada elemento de la campaña está pensado para estar donde sus clientes están, llevando ese mensaje de respaldo y seguridad a cada rincón y resaltando la capacidad de la compañía para acompañar a las personas en los momentos clave de la vida.

«*El valor de dar respuesta*» fue presentada oficialmente a sus colaboradores en un evento exclusivo que se transmitió online en el mes de agosto y en el que participaron empleados de todo el país. Asimismo, está siendo presentada a los Productores Asesores de Seguros, quienes desarrollan un papel clave para el Grupo Asegurador, mediante una gira que incluirá todas las zonas de Argentina en donde la compañía tiene presencia, fiel a su estilo federal.

Con esta campaña, **SANCOR SEGUROS evoluciona y redefine su mensaje**, reafirmando su compromiso de brindar soluciones personalizadas que se adaptan a las necesidades de cada cliente, sin importar la circunstancia.

Más información en [www.sancorseguros.com.ar](http://www.sancorseguros.com.ar)  
Spot auto: <https://www.youtube.com/watch?v=SZWO1uHCQcc>  
Spot comercio: <https://www.youtube.com/watch?v=2xguuzcAlf8>



# EVOLUCIÓN SEGUROS DE LA MANO CON VOS

Seguro de caución

+ 75

AÑOS EN EL MERCADO

CALIFICACIÓN PRO RATING **A**

Primera póliza de caución del país.

+1.000.000 BENEFICIARIOS DE PÓLIZAS

ESPECIALISTAS EN SEGUROS PARA EMPRESAS

Responsabilidad civil general | Integral de comercio | Integral de consorcio  
Seguros técnicos | Praxis médica | Transporte de mercadería

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



9 11 2658 9562

# GOURMEND

profile  
profile

## CASA SEIS

### Vinos exclusivos y platos de Autor

#### ficha técnica

NOMBRE	CASA SEIS
DOMICILIO	Guevara 495, Chacarita Ciudad Autónoma de Buenos Aires, República Argentina
CONTACTO	@casaseisba
ESPECIALIDAD	Platos de Autor / Vinos exclusivos
DUÑO	Fidel Pérez Ochoa
VIARIOS	Espacio de 25 m <sup>2</sup> , con 16 cubiertos en el interior y 15 al aire libre. Extensa carta de vinos exclusivos.
HORARIOS	Martes a Domingo de 18 a 01 hs.



al minúsculo espacio interior, donde están dispuestas una serie de barras de micro-cemento de color azul petróleo. Las paredes están pintadas de gris y tienen estantes con vinos que van desde el piso hasta el techo, iluminados por luces led que acompañan el concepto y la intimidad, inspirados en las barras de tapas de Madrid. También cuenta con una mesa para seis personas, ideal para grupos de amigos o parejas que quieran compartir un momento. Al tratarse de un lugar muy pequeño, cada objeto está pensado

para ocupar solo el volumen necesario, de modo que todo el mundo pueda estar cómodo y a gusto.

#### Vinos

De la mano de la sommelier **Florencia Turdera**, la extensa carta de vinos presenta ejemplares de distintas latitudes de nuestro país -incluso uno de Chile- ubicados según sus características: con burbujas, blancos ligeros, blancos con cuerpo, naranjos, rosados, tintos ligeros, tintos con cuerpo medio, tintos con cuerpo y dulces tardíos. Algunas de las etiquetas disponibles son *Pequeñas Fermentaciones* (50% roussanne y 50% marsanne), de *bodega El Porvenir*; *Piedra Parada* (70% merlot y 30% pinot noir), de *Patagonian Wines*; *Rosadia* (50% pinot noir, 25% merlot y 25% cabernet franc), de *Mendel Wines*; y el *Delator de Sueños* (*bequignol noir*), una cepa desconocida proveniente del sur de Francia y elaborada en Mendoza, de la *bodega Delator de Sueños*.

#### Gastronomía

Por su parte, los platos están elaborados con materias primas de pequeños productores, como yogur natural de coco, aceite de sésamo, frutos secos, verduras mini-orgánicas y especias de todo tipo. La particularidad de estas preparaciones es que mezclan sabores y texturas novedosas, lo que hace que queden grabadas en la mente de cada comensal y siempre quieran repetir la experiencia. ➔

**Concepto**  
En tan solo 25 m<sup>2</sup>, con 16 cubiertos en su interior y 15 al aire libre, una arquitectura sumamente creativa, iluminación tenue y música tranquila, **Casa Seis** recibe a sus visitantes con **vinos cuidadosamente seleccionados y platos de autor**.



El mes de octubre del año 2023 marcó la apertura de **Casa Seis**, un pequeño restaurante en el barrio porteño de Chacarita, que invita a degustar una exclusiva selección de vinos de distintas regiones de nuestro país en maridaje con una interesante propuesta de tapas. A cargo de la sommelier **Florencia Turdera**, quien pensó cada vino para acompañar los platos de autor, la carta brinda una armónica fusión de sabores y texturas para el deleite del paladar.

#### Nombre

Detrás de este proyecto, se encuentra **Fidel Pérez Ochoa**, un empresario gastronómico que materializó uno de sus sueños de toda la vida. El nombre que eligió hace referencia a su infancia, cuando vivía con su familia en un barrio típico de Colombia, **en la manzana cinco, casa seis**. Fidel siempre deseó tener una cava de vinos y se dio el lujo de hacerlo en este espacio, en donde la idea es que las etiquetas y la gastronomía tengan el mismo grado de protagonismo, donde ninguna resalte por sobre la otra, sino que se acompañen a la perfección.

#### Decoración & Arquitectura

El diseño del local estuvo a cargo del **arquitecto Marcos Popp**, quien desplegó todo su ingenio para lograr detalles muy originales, como una esquina curva, baños unisex con puertas que no ocupan espacio y un lavamanos detrás de una columna. Sobre la vereda, hay mesitas azules de metal y, en la galería, una barra para dos personas junto a una instalación de arte con una botella de vino y una foto de un viñedo mendocino. Una gran puerta, hecha completamente de vidrio, les da la bienvenida a los comensales



CONTA CON LA RED DE ASISTENCIA VIAL MÁS COMPLETA DEL PAÍS



# El spot ideal para tomar una copa y probar sabores exóticos



El menú es acotado, se compone de cinco «Platitos» para compartir, dos Principales y dos Postres. Entre los primeros, se destacan las Zanahorias confitadas con yogur de sésamo y furikake; la Ricotta quemada con hierbas, acompañada con un chutney de tomates, berenjena y garrapiñada de almendras; y el Pan Naam a la plancha, un pan redondo con cebolla de verdeo y miel especiada por encima. Como Principal, se sugiere el Asado de cocción larga, braseado durante cuatro horas y servido con una emulsión de salsa criolla y una ensalada de repollo colorado. Para el momento del Postre, vale la pena probar el Casa Seis, inspirado en los desayunos que les hacía el padre a Fidel y sus hermanos cuando eran niños. Lleva un bizcocho de coco, mousse de café, espuma de leche con jengibre, salsa de chocolate y avellanas tostadas, que da la sensación de que se mojará el bizcocho en la leche.

«Al ser una carta acotada, hemos tenido una buena devolución de todos los platos, pero podemos decir que las estrellas son el Pan Naam, la Ricotta quemada y el Asado a baja temperatura. Creo que los ingredientes también se definen mucho por la totalidad de la propuesta. En este caso, usamos especias y hierbas frescas para poder dar intensidad de sabores, a la vez sutiles y complejos, en pequeños bocados», define Fidel Pérez Ochoa.

La propuesta de bebidas se complementa con cervezas, cócteles clásicos, mocktails (de cítricos, frutos rojos o de mango y lima), agua y gaseosas.

## Palabra de Autor

### Casa Seis

Consultado Fidel Pérez Ochoa acerca de la decisión que lo llevó a abrir Casa Seis, detalló: «Fue una combinación de varios factores. Partiendo del punto que ya tengo una cervecería, uno de los objetivos era apuntar a un público diferente y, por otro lado, explorar un sector de la gastronomía que me permitiera

crear una atmósfera más íntima y con un servicio cálido, pero además con un estándar de calidad alto, todo lo cual marcó el rumbo por donde quería ir. Después la pasión por el vino, donde sin ser un conocedor muy fuerte de esta categoría, siempre me gustó la idea de incursionar y aprender de un producto que cada día se especializa más en el país y donde el consumo va aumentando. Estas fueron algunas de

las principales razones que me impulsaron a tomar el riesgo de experimentar en este nuevo emprendimiento».

Pérez Ochoa destacó que «la búsqueda de Casa Seis es brindar una linda experiencia, en todos sus aspectos, un lugar lindo, una comida que te haga experimentar sabores diferentes, una variedad de vinos que te permita probar desde pequeños emprendimientos hasta marcas reconocidas en el mercado y un servicio ameno y cercano. Eso es lo que estamos construyendo y con lo que se van a encontrar en Casa Seis».

### Chacarita

«Chacarita es un barrio hermoso y cada vez encuentras más opciones gastronómicas para disfrutar, cada uno con su estilo especial. No cabe duda que es una zona que comienza a marcar tendencia en el rubro. En el caso particular de Casa Seis, la búsqueda iba por platos sencillos, buscando una propuesta distinta para un lugar así. La complejidad estuvo en lograr integrar de manera especial los sabores con la oferta de vinos, sin que ninguno de los dos resaltara por sobre el otro, que era la búsqueda del dueño. Fue difícil por los espacios, pero fue un lindo camino en conjunto con el arquitecto, la sommelier y nosotros».

De esta manera, Casa Seis se convierte en el spot ideal para tomar una copa y probar sabores exóticos en compañía de amigos o en pareja. ☺



**SANCOR  
SEGUROS**

**EL VALOR  
DE DAR  
RESPUESTA**

**PARA MÁS INFORMACIÓN  
CONSULTÁ A TU PRODUCTOR ASESOR DE SEGUROS**

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



TU TRANQUILIDAD CRECE.

www.galenoseguros.com.ar

# informe

## operadores de mercado



TU TRANQUILIDAD CRECE.

www.galenoseguros.com.ar

# Gustavo Stuzbercher

Casado - 47 Años - 2 Hijos - Signo Sagitario (01-12-1976)  
**Director de Organización Arcoiris**



CARA  
a  
CARA

● **UN HOBBY**

Coleccionar autitos a escala

● **LA JUSTICIA**

Llega tarde o temprano

● **SU MAYOR VIRTUD**

Dar vuelta la página y seguir adelante fácilmente

● **LA SEGURIDAD**

Es contar con protección y planificación

● **AVIÓN O BARCO**

Avión

● **VESTIMENTA FORMAL O INFORMAL**

Cualquier cosa, pero siempre con una camisa

● **UN SER QUERIDO**

Mi abuelo materno

● **ACTOR Y ACTRIZ**

Tom Cruise y Jennifer Aniston

● **UNA ASIGNATURA PENDIENTE**

Aprender a nadar

● **LA MENTIRA MÁS GRANDE**

El socialismo

● **NO PUEDO DEJAR DE TENER...**

Camisas

● **UN SUCESO DE SU NIÑEZ QUE RECUERDE HASTA HOY**

Un festejo en la casa de mis abuelos maternos con mucha gente y alguien (sinceramente no sé quién fue) me regaló un camión con acoplado y jugué toda la noche en el patio cargándolo con piedritas, llevándolo de un lado a otro

● **TENGO UN COMPROMISO CON...**

Mi esposa y mis dos hijos

● **EL PASADO**

La base de nuestro presente

● **SU RESTAURANTE FAVORITO PARA CENAR**

Café San Juan

● **LA MUERTE**

Lo único seguro que sabemos nos pasará a todos

● **¿EN QUÉ PROYECTO NUNCA INVERTIRÍA DINERO?**

En cualquier proyecto político

● **EL MATRIMONIO**

Un camino lleno de felicidad en mi caso

● **LA INFLACIÓN**

Un problema con el que convivo desde que nací

● **EL DÓLAR**

Moneda de resguardo

● **LE TENGO MIEDO A...**

Enfermedades que no me permitan valerme por mí mismo

● **LOS HOMBRES EN EL TRABAJO SON MEJORES QUE LAS MUJERES**

Pienso todo lo contrario y no solo en el trabajo, en la vida en general

● **EL FIN DEL MUNDO**

No voy a llegar a verlo

● **UN PERSONAJE HISTÓRICO**

José de San Martín

● **EN COMIDAS PREFIERO...**

Carnes

● **UNA CANCIÓN**

«Have a nice day»

● **PSICOANÁLISIS**

Una herramienta útil

● **ESTAR ENAMORADO ES...**

La mejor sensación que existe en la vida

● **LA CORRUPCIÓN**

Lo peor que le pasó a nuestro país

● **ME ARREPIENTO DE...**

Haber confiado en personas manipuladoras y deshonestas

● **LA INFIDELIDAD**

No deja de ser una traición

● **¿QUÉ COSA NO PERDONARÍA NUNCA?**

La traición

● **UN RIESGO NO CUBIERTO**

Crear que nunca nos va a suceder algo malo

● **ESCRITOR FAVORITO**

Julio Verne

● **¿QUÉ MALA COSTUMBRE LE GUSTARÍA DEJAR?**

Decir malas palabras

● **UN PROYECTO A FUTURO**

Escribir un libro

● **LA CULPA ES DE...**

Los que tienen conciencia

● **MEJOR Y PEOR PELÍCULA QUE VIO ÚLTIMAMENTE**

«Fast X», la mejor.

«Un día más para morir», la peor

● **LA TRAICIÓN**

No tiene vuelta atrás

● **UN FIN DE SEMANA EN...**

Cualquier lado donde pueda hacer un asado

● **MI MODELO PREFERIDA...**

Mi hija

● **¿CUÁL FUE EL ÚLTIMO LIBRO QUE LEYÓ?**

«Rafa, mi historia»

● **SU BEBIDA PREFERIDA**

Cerveza

● **EL AUTO DESEADO**

Dodge Charger 1969

● **DIOS**

Una cuestión de fe

● **MI MÚSICO PREFERIDO ES...**

Gustavo Cerati

● **EL CLUB DE SUS AMORES**

San Lorenzo de Almagro

● **EL PERFUME**

Importante pero no indispensable

● **LA MUJER IDEAL**

Mi esposa

● **RED SOCIAL PREFERIDA**

TikTok

● **SI VOLVIERA A NACER, SERÍA**

Menos confiado

● **UN SECRETO**

Si te lo cuento ya no es secreto

● **UN MAESTRO**

Norberto Plachta

● **UNA CONFESIÓN**

Me molesta no ser delgado

● **EN TEATRO**

Humor y diversión

● **¿QUÉ ES LO PRIMERO QUE MIRA EN UNA MUJER?**

Las piernas

● **EN DEPORTES PREFIERO...**

Tenis

● **EL LUGAR DESEADO PARA VIAJAR**

Islas Maldivas

● **¿QUÉ ES LO QUE MÁS APRECIA DE SUS AMIGOS?**

La lealtad

● **NO PUEDO**

Palabras que no entran en mí

● **EL GRAN AUSENTE**

Mi cuñado Adrián

● **MI PEOR DEFECTO ES**

La tolerancia

● **MARKETING**

El más grande de los inventos que jamás desaparecerá

● **¿QUÉ REGALO LE GUSTARÍA RECIBIR?**

Un Dodge Charger 1969

● **¿QUÉ TÉCNICA DE RELAJACIÓN TIENE?**

Escuchar música

● **DE NO VIVIR EN ARGENTINA...**

● **¿QUÉ LUGAR DEL MUNDO ELEGIRÍA?**

Cualquiera que sea de clima cálido

BBVA Seguros

Seguro de Hogar

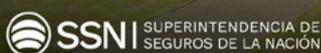
40% off en los primeros 3 meses

Cotizá tu Seguro de Hogar 100% online



N° de inscripción SSN 0396  
 www.argentina.gob.ar/ssn

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



Promoción válida en la República Argentina hasta el 30/09/2024 inclusive, para quienes contraten un nuevo Seguro de Hogar con débito automático de tarjeta de crédito, en BBVA Seguros Argentina S.A. El beneficio a otorgar será de un descuento del 40% sobre la prima en las tres primeras cuotas. No combinable con otras promociones. Para más información consulte en www.bbvasseguros.com.ar. Aseguradora: BBVA Seguros Argentina S.A. CUIT 30-50006423-0. Av. Córdoba 111, Piso 22 (C1054AAA) - C.A.B.A.