

Entrevista a Verónica Marinaro
Directora de La Perseverancia Seguros



Innovación & Cercanía
LPS cumple 120 Años de trayectoria



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

 www.afianzadora.com.ar

“La identidad de LPS es su capacidad de evolucionar sin perder la cercanía”

La compañía ha sido premiada por su capacidad de innovación, destacándose con herramientas como la app transaccional LPS Productores y tecnología de multiproductos adaptables a las necesidades de los PAS y asegurados.

La transformación digital de LPS no es solo tecnológica, sino también cultural. Su enfoque está puesto en democratizar la innovación, diseñar herramientas útiles desde las necesidades reales del mercado.

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 1º 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



Verónica Marinaro
Directora de La Perseverancia Seguros

Fundada en 1905 en Tres Arroyos, y en el año de su 120º Aniversario, ¿cuáles son hoy los desafíos y las oportunidades que se abren para La Perseverancia Seguros (LPS)?

En el año de su 120º aniversario, La Perseverancia Seguros (LPS) enfrenta un conjunto de desafíos y oportunidades que se reflejan tanto en su larga trayectoria como en su apuesta por la innovación y la cercanía con sus asegurados y productores.

Entre los desafíos, podemos citar la judicialidad que actualmente preocupa a todo el mercado asegurador; ya que estamos viendo, cada vez con mayor frecuencia, sentencias judiciales desmedidas, que no respetan las bases técnicas del sistema de seguros y con aplicación de intereses sobre montos ya actualizados, aumentando en forma exponencial cualquier indemnización. Esto afecta no solo a las compañías de seguros, sino también a la masa de asegurados y al desarrollo económico del país. Es fundamental que los juzgados de primera instancia, las Cámaras y las Cortes Provinciales respeten la doctrina establecida por los fallos de la Corte Suprema de Justicia que sí respetan las bases técnicas del sistema de seguros.

Otro desafío es la necesidad de incorporar cada vez más tecnología manteniendo el contacto cercano con los PAS y asegurados. Aunque LPS apuesta fuerte a la innovación, enfrenta el reto de integrar nuevas tecnologías sin perder su distintiva atención personalizada ni deshumanizar el rol del productor.

Entre las oportunidades para LPS podemos destacar la innovación como ventaja competitiva. La compañía ha sido premiada por su capacidad de innovación, destacándose con herramientas como la app transaccional LPS Productores y tecnología de multiproductos adaptables a las necesidades de los PAS y asegurados. Otra oportunidad es la relación estrecha con los productores: al operar exclusivamente a través de ellos, LPS fortalece una red de distribución comprometida, brindándoles capacitación, >>

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



« En el año de su 120° aniversario, La Perseverancia Seguros (LPS) enfrenta un conjunto de desafíos y oportunidades que se reflejan tanto en su larga trayectoria como en su apuesta por la innovación y la cercanía con sus asegurados y productores »

► herramientas digitales y soporte continuo, destacando adicionalmente la proyección hacia un mercado estabilizado en el que **LPS** se encuentra bien posicionada para crecer gracias a su solidez financiera (**calificación A+**), capacidad de adaptación y visión proactiva.

Siendo la innovación parte fundamental de la cultura organizacional de LPS, ¿cómo ha sido la evolución y transformación digital de la Compañía? ¿Cuáles son los desarrollos tecnológicos en los que se encuentran trabajando actualmente?

La transformación digital de **La Perseverancia Seguros (LPS)** ha sido un proceso sostenido, profundo y

estratégicamente alineado con su cultura organizacional, donde la innovación ocupa un lugar central. Esta evolución no solo se refleja en herramientas tecnológicas concretas, sino también en una nueva forma de operar, que combina eficiencia digital con atención personalizada. **LPS** pasó en estos últimos años de ser una aseguradora tradicional a destacarse como referente en innovación tecnológica. Entre los desarrollos tecnológicos destacados podemos mencionar la **App LPS Productores**, la tecnología de multiproductos que permite combinar diferentes coberturas como si fuera una sola póliza para adaptarse a nuevas necesidades de los asegurados, por ejemplo, el seguro de movilidad urbana es un multiproducto que combina RC, robo, y accidentes personales.

Otra innovación para destacar es la gestión de siniestros digital con denuncias y reclamos online, seguimiento por mensajería directa con analistas, firma digital para acelerar los procesos de indemnización y establecimiento de métricas y tableros de control para detectar desvíos y generar mejoras en la gestión.

También se han optimizado los procesos de cobranzas ya que se han implementado una gran variedad de métodos de cobro digitalizados para agilizar el pago de las comisiones a productores como así también una mayor rapidez en el proceso de presentación de facturas, hoy los **PAS** solo deben subir en el portal web el archivo en pdf de su factura, se realiza su lectura de forma automática y sin completar ningún otro dato comienza el proceso para el pago de la misma.

Adicionalmente brindamos a nuestros **PAS** herramientas de marketing digital, contenido para redes sociales, automatización de respuestas frecuentes (como el envío de tarjetas de circulación con el DNI), y acompañamiento continuo.

En cuanto a proyectos en desarrollo y futuras implementaciones podemos mencionar un multiproducto que combina el seguro de camiones con accidentes personales para los camioneros, el seguro de vivienda protegida y el de comercio protegido que se concentran especialmente en las coberturas de incendio y responsabilidad civil, la implementación de tecnologías con inteligencia artificial y reconocimiento de imágenes, la expansión de plataformas digitales enfocadas en eficiencia y el fortalecimiento los canales de comunicación y servicio.

La transformación digital de **LPS** no es solo tecnológica, sino también cultural. Su enfoque está puesto en democratizar la innovación, diseñar herramientas útiles desde las necesidades reales del mercado y mantener la cercanía como diferencial competitivo. Esta estrategia la posiciona como una de las aseguradoras más modernas, sin perder su identidad histórica.

LPS se caracteriza además por innovar en el desarrollo de nuevos productos. ¿Cuáles son las tendencias principales que observan en esta materia y qué nuevos productos proyectan lanzar, y/o han presentado recientemente?

La Perseverancia Seguros ha demostrado una clara vocación por el diseño de productos que respondan a nuevas demandas sociales, económicas y territoriales. Esta línea de acción forma parte esencial de su estrategia de diferenciación y cercanía con los asegurados.

Las principales tendencias observadas en el desarrollo de productos incluyen:

- **Adaptación al contexto económico:** las coberturas se diseñan para ser más accesibles, con modalidades flexibles de franquicia y coberturas más específicas, adaptándose a las limitaciones presupuestarias de los asegurados
- **Coberturas específicas para nuevos estilos de vida y trabajo:** el auge del trabajo independiente, la movilidad alternativa y el turismo interno han generado nuevas necesidades que **LPS** identifica y atiende.
- **Flexibilidad en la estructura de coberturas:** la compañía promueve productos que combinan varias protecciones en una sola póliza, adaptables a distintas realidades y regiones.
- **Orientación a nichos desatendidos:** se buscan activamente sectores del mercado que no contaban con soluciones adecuadas o que enfrentaban barreras de acceso.

En cuanto a nuevos productos recientemente lanzados y que responden a estas tendencias, se destacan:

- **RC Locadores:** un seguro de responsabilidad civil diseñado para propietarios que alquilan inmuebles, que extiende la cobertura al inquilino como tercero. Este producto responde a los conflictos frecuentes en contratos de locación.
- **RC Oficios y Actividades Comerciales:** pensado para trabajadores por cuenta propia como electricistas, gasistas, plomeros, entre otros. Cubre posibles daños a terceros causados durante el ejercicio de su actividad profesional. ►



Escaneá el código QR y descargá la app.



Nº de inscripción en SSN
402

Atención al asegurado
0800-666-8400

Organismo de control

www.argentina.gob.ar/ssi

 **SSN** SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

Primero lo que importa.



la segunda
SEGUROS

- **Seguro de caución para estudiantes universitarios:** adaptado a la problemática específica de los jóvenes que migran a ciudades para estudiar y encuentran dificultades para presentar garantías inmobiliarias válidas. Incluye tanto estudiantes nacionales como extranjeros.
- **Franchicias móviles para seguros automotrices:** se trata de un esquema en el cual la franquicia se ajusta proporcionalmente al valor asegurado. Además, LPS financia el monto de la franquicia hasta en tres cuotas sin interés con tarjeta de crédito en caso de siniestro, y en casos donde el daño no alcanza a cubrir la franquicia, también ofrece financiación del costo total. Esto ayuda a los asegurados a poder contratar franquicias más elevadas y contar con un seguro más económico que se adapte a sus posibilidades presupuestarias.
- **Cobertura integral para casas rodantes:** producto que combina los riesgos de automotores y hogar, pensado

para quienes eligen vacacionar o vivir en estos vehículos, una modalidad creciente en Argentina.

• **Combinado familiar para countries:** una adaptación del seguro del hogar tradicional a residencias ubicadas en barrios privados, con coberturas específicas para ese tipo de infraestructura y estilo de vida.

• **Seguro de Todo Riesgo Operativo para PyMEs:** cobertura integral orientada a pequeñas y medianas empresas, que incluye riesgos como incendio, robo, responsabilidad civil, rotura de maquinarias, entre otros. Es una respuesta a la necesidad de simplificar la contratación de seguros para el sector productivo.

• **También los seguros de vivienda protegida y comercio** protegido que brindan la cobertura de incendio y responsabilidad civil generando una propuesta que cubre las necesidades de los asegurados y se ajusta a su presupuesto.

Esta política de innovación constante refleja el compromiso de **LPS** con una oferta aseguradora actual, inclusiva, realista y territorialmente relevante, en línea con las transformaciones del país y la evolución del perfil del consumidor.

¿Cuáles son las características de la App Asegurados y del Portal de Asegurados? ¿Qué servicios/beneficios brindan para que los asegurados de LPS administren sus pólizas y se autogestionen?

La Perseverancia Seguros ha consolidado un ecosistema digital orientado a facilitar la experiencia del asegurado, promoviendo la autogestión, la inmediatez y la transparencia. Este ecosistema está conformado por herramientas complementarias: el **Portal de Asegurados**, la **App LPS Asegurados** y el **Portal de Beneficios**.

• **Portal de Asegurados:** se accede a través del sitio web institucional (www.lps.com.ar) y ofrece una plataforma segura, intuitiva y de funcionamiento permanente (24/7). Las funcionalidades incluyen:

- Consulta y descarga de pólizas vigentes con sus condiciones particulares y generales.
- Visualización de fechas de vencimiento y estado de pagos.
- Pago de las pólizas
- Descarga de documentación relevante, como certificados de cobertura y comprobantes.
- Solicitud de asistencia mecánica
- Inicio de trámites de denuncia de siniestros y su seguimiento
- Posibilidad de consultar movimientos recientes o solicitudes en curso.

• **App Asegurados:** pensada para dispositivos móviles, busca replicar y extender las funciones del portal en un entorno aún más accesible. Entre sus principales beneficios se destacan:

- Acceso rápido a todas las pólizas del usuario desde el celular.
- Posibilidad de denunciar siniestros desde el lugar del hecho, agilizando los tiempos de respuesta.
- Recepción de notificaciones push para alertas de vencimientos, aprobaciones o novedades.
- Interfaz sencilla que permite operar sin necesidad de conocimientos técnicos previos.

• **Portal de Beneficios:** es una plataforma exclusiva para asegurados de LPS que brinda acceso a una red de >>



Innovación y Compromiso al servicio de nuestros Productores de Seguros



**FEDERACION PATRONAL
SEGUROS S.A.**

www.fedpat.com.ar



un año que comienza
365
nuevas oportunidades

GRACIAS por continuar creciendo juntos



compartimos la misma pasión



▲ Delia Rimada, Directora de Informe Operadores de Mercado, junto a Verónica Marinaro, Directora de La Perseverancia Seguros.

PROTAGONISTAS

→ descuentos y promociones en comercios, servicios, espectáculos, turismo y bienestar. Este programa tiene como objetivo fidelizar al cliente, y agregar valor tangible a la relación aseguradora, generando un impacto positivo en el día a día del asegurado más allá del siniestro o la cobertura tradicional.

¿Qué importancia asignan a la figura del Productor Asesor de Seguros, y qué herramientas y servicios exclusivos les ofrece LPS para que se sumen a su red? Contanos en qué consisten LPS+Cerca y la App exclusiva para PAS.

En La Perseverancia Seguros, la figura del **Productor Asesor de Seguros (PAS)** ocupa un lugar central en la estructura comercial y operativa de la compañía. A diferencia de muchas aseguradoras que combinan canales, **LPS** ha optado por trabajar exclusivamente con productores, consolidando una red sólida, profesional y cercana.

La importancia del productor en la estrategia de **LPS** se ve reflejada en que el **PAS** es considerado el vínculo directo entre la compañía y el asegurado, lo que permite conservar la cercanía y atención personalizada que caracteriza a la compañía, a su vez representa un canal de escucha activa del mercado, ya que es el productor quien transmite a la aseguradora las nuevas necesidades, problemas recurrentes y oportunidades de mejora en productos y servicios.

Nuestros productores funcionan como motor de crecimiento territorial, ampliando la llegada de la empresa a nuevas localidades y nichos a través de relaciones de confianza.

Es por esto, que **La Perseverancia Seguros** les brinda herramientas y servicios exclusivos entre ellos podemos mencionar:

- **App LPS Productores:** una herramienta transaccional completa que permite al productor realizar cotizaciones, inspecciones, emisión de pólizas, seguimiento de siniestros, envío de documentación por WhatsApp, y cobro con botón de pago o posnet desde el celular. Está pensada para ser utilizada en movimiento, incluso mientras el productor comparte un café con el asegurado.
- **Acceso a materiales digitales:** LPS proporciona contenido listo para publicar en redes sociales, facilitando la promoción profesional de sus PAS, incluso a aquellos que no están familiarizados con el marketing digital.
- **Mensajería directa con analistas:** para consultas o gestión de siniestros, el productor puede comunicarse en tiempo real con los encargados, evitando demoras y mejorando la experiencia del asegurado.
- **Soporte técnico y comercial permanente:** la compañía acompaña al productor no solo en la venta, sino también en la posventa y en su desarrollo profesional.
- **Todos los contactos que La Perseverancia Seguros** consigue a través de la publicidad que realiza en las redes sociales son a través de un algoritmo derivados automáticamente al productor de la zona del asegurado para que sea el PAS quien cierre y emita la operación.
- **LPS + Cerca:** La Perseverancia Seguros ha reforzado su compromiso con los Productores Asesores de Seguros mediante el lanzamiento de **LPS+Cerca**, un servicio de atención extendida diseñado para brindar soporte adicional fuera del horario habitual de oficinas de la compañía. Este servicio permite a los productores realizar operaciones como emisión de pólizas, consultas de siniestros y verificación de cobranzas a través de WhatsApp y videoconferencia, desde las 9 AM hasta la apertura y desde el cierre hasta las 20 PM todos los días.

Para LPS el productor no es un intermediario, sino un socio estratégico, al que se le brinda tecnología, formación, soporte y herramientas con el objetivo de que pueda desempeñar su rol con excelencia y sentido de pertenencia.

Siendo la prevención del fraude un tema de gran importancia para la Compañía, ¿qué políticas, acciones y controles implementa LPS para detectarlo y combatirlo? →



Protegé tu auto con el mejor seguro



olympic | Allianz | paralympic
Worldwide Olympic and Paralympic
Insurance Partner

aacms
ASOCIACIÓN ARGENTINA DE COOPERATIVAS
Y MUTUALIDADES DE SEGUROS

stop loss
bureau de reaseguros s.a.



Reaseguradores Argentinos SA

FINALOSS 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

► El fraude es uno de los principales factores de aumento de la siniestralidad, especialmente en contextos de recesión. Para combatirlo, **LPS** implementó:

- Mesas de innovación en siniestros, que permiten establecer procesos de revisión ágil con foco en la trazabilidad.
- Monitores con métricas en tiempo real, detectando patrones anómalos o desvíos estadísticos en denuncias.
- Herramientas digitales de análisis predictivo, con sistemas de alerta temprana ante inconsistencias.
- Capacitación continua a analistas para detectar conductas sospechosas.
- Participación activa en cámaras sectoriales como ADEAA, donde se intercambia información para prevenir fraudes transversales al mercado.

¿En qué consiste el Programa de Formación en Seguros y por qué LPS pone el foco en la capacitación?

La formación es un eje estratégico que busca fortalecer la red de **PAS** y profesionalizar el ecosistema asegurador: Desde hace 5 años de manera ininterrumpida **LPS** ofrece mensualmente capacitaciones sobre seguros. El programa es gratuito, online y cuenta con certificación universitaria. Se realiza junto al Instituto Universitario de la Asociación Cristiana de Jóvenes.

Incluye tanto contenidos técnicos (responsabilidad civil, seguros de caución, automotores) como habilidades blandas (comunicación, estrategias comerciales, liderazgo).

Es un espacio interactivo que promueve el diálogo y el aprendizaje práctico.

También funciona como puerta de entrada para nuevas generaciones de productores, incentivando la continuidad de legados familiares.

¿Cuál es la política de la Compañía en materia de siniestros, qué servicios de asistencia brinda para sus asegurados, y cómo opera en caso de reclamos de terceros?

La Perseverancia Seguros (LPS) ha desarrollado una política integral en materia de siniestros, enfocada en brindar una atención eficiente, transparente y centrada en el cliente. Esta política se sustenta en procesos digitales, canales de comunicación accesibles y una gestión ágil tanto para asegurados como para terceros.

LPS ha implementado diversos canales para recibir la denuncia de siniestros por parte de los asegurados. El asegurado puede contactar a su productor, quien lo asesorará en la presentación de la denuncia y la documentación necesaria. También a través del sitio oficial de **LPS**, los asegurados pueden acceder a un portal que permite realizar la denuncia online de siniestros 24/7 los 365 días del año en todos los ramos pueden realizarla. En el mismo portal pueden acceder a videos e instructivos que las muestran como funciona el sistema y cuál es la documentación necesaria para avanzar en el proceso de liquidación.

LPS brinda a su vez, una amplia gama de servicios de asistencia para sus asegurados, disponibles las 24 horas, todos los días del año:

- **Asistencia mecánica:** Servicio de grúa y asistencia en caso de desperfectos mecánicos.
- **Asistencia en viaje en el exterior:** Para siniestros ocurridos fuera del país, **LPS** ofrece asistencia a través de líneas telefónicas específicas.
- **Recuperación satelital de vehículos**
- **Asistencia tecnológica:** Incluida en las pólizas de combinado familiar, este servicio ofrece soporte para resolver inconvenientes relacionados con la conexión a Internet y el uso de dispositivos como computadoras, tablets y Smart TVs.

En cuanto a la gestión de los reclamos de terceros, para facilitar su presentación **LPS** ha implementado un portal exclusivo disponible en la sección «**Siniestros**» del sitio web de **LPS**, que permite a los terceros presentar sus reclamos de forma simple y segura, adjuntando la documentación correspondiente.

te. **LPS** proporciona instructivos detallados y soporte para guiar a los terceros en la presentación de sus reclamos.

LPS mantiene una política de atención cercana, digitalizada y orientada a la resolución eficiente:

- **Canales digitales para denuncias y seguimiento:** toda la gestión puede hacerse online, incluso desde la App **Productores**.
- **Mensajería directa con analistas:** lo cual acelera la comunicación y permite intervenir en tiempo real.
- **Firma digital para validar acuerdos de indemnización.**
- **Sistema de trazabilidad con métricas:** permite detectar cuellos de botella y activar acciones correctivas.

¿Cuáles son las acciones de La Perseverancia en RSE, sustentabilidad y desarrollo sostenible?

La Perseverancia Seguros (LPS) lleva a cabo diversas acciones en el ámbito de la **Responsabilidad Social Empresaria (RSE)**, sustentabilidad y desarrollo sostenible, enfocadas en el desarrollo y bienestar de las personas y la sociedad.

Las acciones destacadas de la compañía desarrolla en este sentido son:

Compromiso institucional con la RSE: **LPS** ha implementado un plan de RSE basado en buenas prácticas, asumiendo un compromiso voluntario con el desarrollo social y la preservación del medio ambiente, desde una perspectiva de responsabilidad hacia las personas y grupos sociales con quienes interactúa.



« La Perseverancia Seguros (LPS) lleva a cabo diversas acciones en el ámbito de la Responsabilidad Social Empresaria (RSE), sustentabilidad y desarrollo sostenible, enfocadas en el desarrollo y bienestar de las personas y la sociedad »

Participación en eventos comunitarios: La empresa ha estado presente en actividades como la 10^a Correcamata de Liga Popular de la Lucha contra el Cáncer en Benito Juárez, en el marco del Mes de Sensibilización sobre el Cáncer de Mama, demostrando su apoyo a causas de salud y bienestar comunitario.

Fomento del arte y la cultura: **LPS** ha colaborado con la Universidad de Buenos Aires en el auspicio de la exposición «**Nuestro compromiso con el arte**», celebrando los 40 años del Centro Cultural Ricardo Rojas, promoviendo el acceso a la cultura y el arte.

Apoyo a la educación y la ciencia: La empresa auspició el Exploratorio de Ciencias de San Isidro, participando en la Feria Regional de Educación, Artes, Ciencia y Tecnología, evidenciando su compromiso con la educación y la divulgación científica.

Adicionalmente **LPS** también ha implementado descuentos especiales para automotores, viviendas y comercio que utilicen energías limpias y renovables.

Estas acciones reflejan el enfoque de **LPS** en integrar la responsabilidad social y la sustentabilidad en su modelo de negocio, contribuyendo activamente al desarrollo sostenible y al bienestar de las comunidades.

¿Qué opinas sobre la desregulación en seguros, la supervisión y la simplificación normativa que propone la actual Superintendencia?

Desde **La Perseverancia Seguros**, consideramos muy positivo que se esté avanzando hacia una mayor flexibilidad normativa, especialmente en lo que respecta a la desburocratización de procesos administrativos y flexibilización de inversiones, tal como lo está planteando la **Superintendencia de Seguros**. No obstante ello, entendemos que se debe ser muy cauteloso al momento de desregular, y no derogar sistemáticamente normas, ya que al modificar y/o derogar normativa que funciona dentro de un marco regulatorio establecido, pueden desarticularse sistemas que funcionan correctamente, y afectar a distintos grupos de interés.

Adicionalmente, consideramos que el mercado no se encuentra aún suficientemente maduro para soportar cambios trascendentales, ya que aún enfrenta el problema de la crisis judicial que señalamos previamente y es necesario que todos los sectores interviniendo, incluido el **Poder Judicial**, hablen el mismo idioma para que el mercado alcance la estabilidad suficiente. Entendemos que la **Superintendencia de Seguros** tiene claro este contexto en el que estamos inmersos y en consecuencia avanzará de forma cuidadosa atendiendo estos aspectos.

Un aspecto que sintetiza la identidad de **LPS** es su capacidad de evolucionar sin perder la cercanía. Un ejemplo de esto es cómo actuó la compañía frente a la tragedia reciente de la **inundación de Bahía Blanca**. Nuestro objetivo fue garantizar que cada asegurado reciba la atención y el respaldo necesario en el menor tiempo posible. Por ello, la compañía reforzó sus canales de comunicación y optimizó sus procesos internos para que la resolución de los siniestros se lleve a cabo de manera ágil.

Por ello, dispuso un operativo especial para la atención de todos sus asegurados. Desde el miércoles 12 de marzo, un equipo de peritos de la compañía estuvo visitando a los damnificados y colaborando en el retiro de los vehículos que sufrieron destrucción total. Además, se realizaron llamados telefónicos a todos nuestros asegurados en la zona afectada para verificar el estado de sus unidades y brindarles la asistencia necesaria en ese difícil momento.

La Perseverancia Seguros recibió reportes de siniestros derivados de la tragedia en mayor medida en el ramo automotriz, particularmente en coberturas de todo riesgo y aquellas que amparan daños parciales. Los asegurados reportaron desde daños mecánicos hasta la pérdida total de sus vehículos debido a la gravedad del siniestro. Para gestionar eficazmente los reclamos derivados de la tragedia, **La Perseverancia Seguros** puso en marcha un plan de acción integral que incluyó herramientas digitales, atención presencial, financiación especial de franquicias hasta en 12 cuotas sin interés y un equipo especializado de peritos.

Los asegurados pudieron realizar la denuncia de siniestros de manera online, las 24 horas del día, sin necesidad de trasladarse a una sucursal. Asimismo, todas las oficinas de **La Perseverancia Seguros** y sus productores estuvieron plenamente operativas y habilitadas para recibir denuncias y brindar asistencia personalizada a los asegurados que prefirieron una atención presencial.

Los peritos especializados en la zona trabajaron evaluando los siniestros, agilizando los procesos de liquidación de los mismos y acarreo de las unidades dañadas. Esta presencia directa permitió un análisis más detallado de cada caso y una solución más eficiente para los asegurados afectados.

Seguiremos apostando por la tecnología, la creatividad y el desarrollo, pero nunca dejando de estar presentes con el productor y con el asegurado. Esa es la esencia que nos mantiene vigentes desde hace 120 años. ☺



UNA DECADA ENFOCADOS EN BRINDAR LAS MEJORES SOLUCIONES DE REASEGURO

Norden Brokers:

Gestión de Productores y Tecnología

Escribe Dra. Gabriela Álvarez

En oportunidad de esta nota entrevistamos a una empresa dedicada principalmente a la gestión y manejo de seguros agrícolas, con más de 200 productores a su cargo y una trayectoria en el mercado de más de 25 años. Pero lo más interesante, es que aparte de gestionar y nuclear a productores de todo el país, apostaron al uso de la tecnología como aliado a la hora de gestionar carteras, ya que cuenta con un sistema de gestión propio, denominado **Norden BI**, que permite tanto a los productores como a las compañías que trabajan con la firma la realización de diferentes funciones que tienen como objetivo optimizar el tiempo y mejorar el servicio a los clientes.

El Sistema NORDEN BI, cuenta con:

- Cotizador:** se trata de un multicotizador con las empresas líderes en el mercado tanto en riesgos de automotores como en riesgos agrícolas.
- Documentación:** posibilita el acceso la documentación de los clientes desde cualquier lugar.
- Siniestros:** permite consultar el seguimiento del estado de los siniestros de los diferentes clientes.
- Cobranzas:** seguimiento de deudas y aumentos.
- Renovaciones:** permite el control de las renovaciones a efectos de evitar sumas desactualizadas.
- Reportes:** posibilita el análisis del crecimiento de la cartera ordenado por rubros y compañías.



Con el fin de conocer más en profundidad el funcionamiento de la firma tanto desde el punto de vista de un bróker de seguros como también de una empresa de tecnología con un sistema de gestión propio, entrevistamos a varios de sus integrantes que nos brindaron su opinión acerca del mercado asegurador y el uso de la tecnología para el desarrollo de las labores diarias: **Sebastián Battaglia, Gerente Departamento Agrícola de Norden Brokers, Fernando Luzzo, Cofundador & Director Norden Bi y Guido Mariani, Director de Riesgos Varios**

Historia de la Firma

Norden Brokers S.A. es un bróker integral con más de 25 años de trayectoria en el mercado asegurador argentino. Actualmente nos posicionamos entre los 10 brokers más importantes del país, gracias a un crecimiento basado en la confianza, el profesionalismo y la innovación. Contamos con el respaldo de las principales aseguradoras locales e internacionales, y trabajamos junto a más de 200 productores y agentes distribuidos en distintas localidades del país. Nuestra Casa Matriz se encuentra en Martínez (Buenos Aires) y contamos con más de 10 sucursales en el interior del país, incluyendo las provincias de Buenos Aires, Córdoba, Corrientes, Santa Fe, Río Negro, Entre Ríos y La Pampa. Nos especializamos en seguros agrícolas, aportando soluciones innovadoras y adaptadas a las necesidades del productor.

¿Qué servicios brindan a las empresas?

Sebastián Battaglia, Gerente Departamento Agrícola de Norden Brokers, señaló: Ofrecemos un soporte integral a nuestros clientes internos (Productores y agentes) tanto en lo comercial como en la administración de sus carteras. Lo hacemos a través de un sistema de gestión propio (Norden BI), lo que nos permite optimizar tiempos y brindar un seguimiento eficiente, ágil y personalizado. Apostamos a la tecnología como aliada estratégica para potenciar la operativa diaria y el servicio al cliente.

Asimismo, **Fernando Luzzo, Cofundador & Director Norden Bi y Guido Mariani, Director de** >>

Seguro, seguro.
Vayas donde vayas.

Alvear 930, (2000) Rosario (SF)
Tel. (54-341) 422 9100 y rotativas
e-mail: consultas@segurometal.com
www.segurometal.com

 SEGUROMETAL
COOPERATIVA DE SEGUROS LTDA.
www.segurometal.com

Nº de inscripción en SSN
0286

Atención al asegurado
0800-666-8400

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

 SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN



SEGUROS MEDICOS

Su compañía, su seguridad

**LA COMPAÑÍA CON
MAYOR PRESENCIA
Y EXPERIENCIA
EN EL PAÍS EN
DEFENSA DEL EQUIPO
DE SALUD.**



Con la experiencia y el respaldo de la
ASOCIACIÓN DE MÉDICOS MUNICIPALES
DE LA CIUDAD DE BUENOS AIRES.

SEGUROS MEDICOS Viamonte 1674 - CABA.
Tel (5411) 5811-3228 / 5811-3510 / 5811-3519 / 5811-3918
info@segurosmedicos.com.ar - www.segurosmedicos.com.ar

« Apostamos a la tecnología como aliada estratégica para potenciar la operatoria diaria y el servicio al cliente »



▲ **Sebastián Battaglia,**
Gerente Departamento Agrícola de Norden Brokers

► **Riesgos Varios**, agregaron que: nos especializamos en administrar carteras de Productores. Trabajamos en todos los Ramos y con muchas de las compañías líderes del mercado. Tenemos un departamento exclusivo de riesgos agrícolas, siendo líderes en este segmento de mercado.

Nuestra propuesta de valor esta centrada en establecer relaciones de largo plazo con los Productores. Ofrecemos excelentes condiciones comerciales y equipos de trabajo especializados según el ramo. En áreas como Siniestros y Cobranzas llevamos adelante una gestión integral, entre muchos otros beneficios. Toda la Operación es respaldada por nuestro sistema de gestión y administración, Norden Bi.

El ecosistema de «**Servicios Asociados NB**» tiene por finalidad que el Productor se ocupe de generar nuevas relaciones comerciales con sus Clientes, y derivar el resto de temas en la estructura de Norden.

Actualmente, ¿qué impacto tiene la Inteligencia Artificial en la vida cotidiana de las empresas?

Sebastián Battaglia, consideró que la inteligencia artificial ya empieza a tener un impacto concreto en la operación diaria de muchas empresas, incluso en sectores donde su aplicación aún es incipiente, como el asegurador. En nuestro caso, venimos incorporando soluciones tecnológicas que automatizan tareas, optimizan la gestión de datos y mejoran la eficiencia operativa. Estas herramientas nos permiten brindar respuestas más ágiles, integrar distintas plataformas y mantener una comunicación más dinámica y efectiva tanto con nuestros productores como con los asegurados. Sabemos que este es solo el comienzo de un proceso que transformará la forma de trabajar y relacionarnos con los clientes.

En coincidencia con esta opinión, **Fernando Lizza**, y **Guido Mariani**, destacaron que la Inteligencia Artificial está transformando al mundo empresarial de maneras increíbles. Desde su experiencia en el sector de seguros, he visto como la IA nos ayuda a personalizar las ofertas para cada cliente, predecir riesgos con mayor precisión y agilizar procesos para ser cada vez más eficientes.

Puntualmente en el área de seguros y finanzas, ¿qué beneficios trae aparejado la implementación de la IA?

« El ecosistema de «**Servicios Asociados NB**» tiene por finalidad que el Productor se ocupe de generar nuevas relaciones comerciales con sus Clientes, y derivar el resto de temas en la estructura de Norden »



▲ **Fernando Lizza,**
Cofundador & Director Norden Bi



▲ **Guido Mariani,**
Director de Riesgos Varios

Sebastián Battaglia mencionó que la Inteligencia Artificial abre nuevas posibilidades en términos de eficiencia y experiencia del cliente. Puntualmente en el ámbito de los seguros y las finanzas, su implementación permite desde la automatización de procesos administrativos hasta el análisis predictivo del comportamiento del asegurado, la prevención de fraudes y la personalización de coberturas. Estas capacidades convierten a la IA en una herramienta estratégica que, bien aplicada, puede marcar una diferencia sustancial en la calidad del servicio y en la rentabilidad del negocio.

Fernando Lizza, y **Guido Mariani**, destacaron que puntualmente en el sector de seguros, la Inteligencia Artificial nos permite analizar grandes cantidades de datos para identificar patrones y riesgos con mayor precisión. Esto seguramente se traduzca en pólizas más personalizadas, precios justos y una gestión de siniestros eficiente.

¿Qué piensan acerca de la compra de productos de seguros a través de las diferentes plataformas o incluso de las redes sociales?

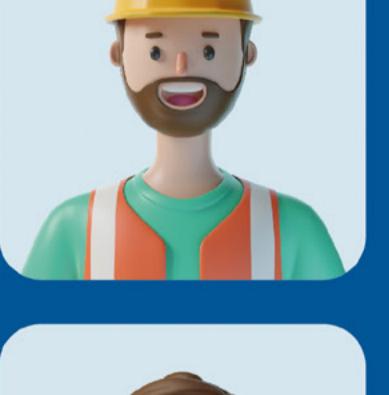
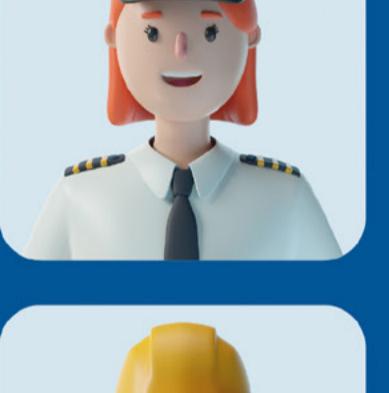
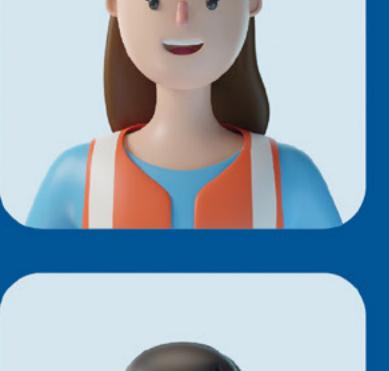
En opinión de **Sebastián Battaglia**, la compra de seguros a través de las redes sociales, es una tendencia que avanza, aunque a un ritmo más moderado que en otras industrias. El consumidor aún valora, especialmente en segmentos más tradicionales, la cercanía del trato personalizado con su broker o productor. Sabemos que con el cambio generacional esto viene mutando y las pruebas que ya están en el mercado tienen un bajo nivel de éxito pero en un futuro va a ser una opción fácil y eficiente de comprar coberturas.

En concordancia con lo manifestado, **Fernando Lizza** y **Guido Mariani**, señalaron que la compra de seguros online es una tendencia en auge. Las plataformas digitales y redes sociales permiten llegar a un público más joven y ofrecerles productos de forma rápida y sencilla. Sin embargo, es fundamental que la experiencia online sea segura y confiable para generar confianza en los clientes.

¿Cuáles son los principales avances en los cuales están trabajando de cara al futuro?

Sebastián Battaglia: El mundo asegurador está atravesando una etapa de cambios, y creemos que la tecnología debe ser un puente que fortalezca, no que reemplace, la relación con el cliente. En Norden, nos guía la cercanía, la innovación constante y una clara vocación de servicio. Sabemos que el futuro se construye hoy, y lo hacemos con compromiso, visión y pasión por lo que hacemos.

Fernando Lizza y **Guido Mariani**: invitamos a todos aquellos Productores que comparten esta visión de negocios a que se pongan en contacto, y así poder potenciar juntos el desarrollo de sus carteras. ☺



LA MISMA PASIÓN QUE PONÉS EN TU TRABAJO, LA PONEMOS EN PROTEGERLO.

GALENO ART, un respaldo real en el ámbito laboral.

Conocé más en:
Galenoseguros.com.ar - Portal PAS / APP Galeno PAS

Tecnología con rostro humano: el nuevo paradigma del Productor Asesor de Seguros

La digitalización avanza sin freno en el sector asegurador, pero lejos de reemplazar el vínculo humano, redefine el rol del Productor Asesor de Seguros (PAS): más ágil, más informado y más cerca que nunca del cliente. Entre bots, CRM y capacitaciones, la clave está en equilibrar eficiencia tecnológica con empatía y asesoramiento personalizado.

Escribe Lic. Aníbal Cejas

En un escenario donde el «todo ya» se ha convertido en regla y la inmediatez pasó de ser una ventaja a una obligación, los Productores Asesores de Seguros enfrentan una encrucijada: adaptarse o quedar fuera del juego. La digitalización, que llegó para transformar la industria de punta a punta, ha impuesto un nuevo ritmo y una nueva lógica en la relación entre PAS y asegurados. Pero atención, no se trata de reemplazar lo humano con lo automático. Se trata, más bien, de potenciar lo humano. Herramientas como bots de atención, CRM de emisión y multicotizadores no son otra cosa que brazos extendidos del asesor para llegar mejor, más rápido y con más precisión. La tecnología es el medio; el verdadero valor sigue estando en el vínculo. La pregunta, entonces, no es si hay que digitalizarse, sino cómo hacerlo sin perder el alma del negocio.

“La digitalización transformó por completo la dinámica entre los PAS y sus clientes”, destacó **Constanza Escobar**, Project Manager de Vis Red.

“Hoy todo es más ágil, más inmediato, y eso genera nuevas expectativas en el cliente final. En nuestro caso, como organización, venimos trabajando fuertemente en acompañar este cambio. Tanto nuestro equipo de desarrollo como el de experiencia al cliente trabajan constantemente en la mejora de procesos y herramientas, escuchar al PAS y adaptar nuestros servicios.

Creemos que la tecnología es un gran habilitador para mejorar la experiencia, pero nunca reemplaza el trato humano. Usamos herramientas digitales para ser más eficientes, pero mantenemos como prioridad el vínculo cercano y la empatía en cada contacto”, completó.

Luego, **Diego Andrada**, Gerente Comercial del Canal Productores Asesores de Seguros y Brokers de Hawk Group, analizó: “No necesariamente es un cambio en la forma de relacionamiento con los clientes, la actividad del seguro necesita, indefectiblemente, un trato personalizado y una interacción permanente de asesoramiento y de comunicación con los clientes. Lo que la digitalización le ha permitido al PAS es trabajar más en la inmediatez y en el servicio a sus clientes, en la disponibilidad de documentación, en algunos procesos de autogestión y en la disponibilidad permanente de información de cobertura, vencimientos, trazabilidad de información, etc. También le permite ser más asertivo en la gestión de venta y en el contacto con el mercado objetivo”.

Más adelante, **Marcelo Montañez**, Presidente MGP Broker, afirmó: “En general, la tecnología cambió los hábi-



« La digitalización, que llegó para transformar la industria de punta a punta, ha impuesto un nuevo ritmo y una nueva lógica en la relación entre PAS y asegurados »

tos de consumo, la forma de trabajar, los plazos y también la forma de vincularse entre proveedores y clientes en cualquier negocio. La situación del mercado asegurador no difiere de esa realidad global; el cambio se fue dando de a poco y en la Pandemia se aceleró fuertemente porque era -a través de la tecnología- que se podía seguir trabajando, gestionando y teniendo contacto.

Lo fundamental de la transformación digital es la información, ella nos permite tomar mejores decisiones y generar acciones pertinentes como segmentar las comunicaciones, ofrecer a los clientes sólo aquellos servicios o coberturas que se ajustan a sus necesidades o consumos, enviar documentación o estar en contacto mucho más inmediato y fluido”.

Cerrando la rueda, **Juan Garioni**, Presidente en Nikols Argentina, puntualizó: “Con la pandemia, todo cambió de golpe. Nosotros siempre trabajamos con contacto personal, con visitas, reuniones cara a cara. De repente, eso desapareció. Hoy la relación es por mail, por teléfono... y eso hizo que la gente ni siquiera venga más a la oficina. Muchos ya ni saben que seguimos teniendo una oficina abierta. Para los que ya tenemos unos años, fue un cambio fuerte. Tuvimos que adaptarnos, por suerte ya teníamos un sistema de cómputo propio, hecho por nuestra gente, pero todo se volvió mucho más frío”.

Tecnología al servicio del PAS

La transformación digital llegó para quedarse y ya no se trata solo de innovar, sino de facilitar la gestión diaria del productor. Desde herramientas diseñadas a medida hasta plataformas intuitivas que optimizan toda la cadena de valor, la eficiencia se vuelve un diferencial clave.

“En nuestro ecosistema, la tecnología cumple un rol clave para simplificar el día a día del productor”, destacó **Escobar**. “Hoy contamos con un bot de comunicación para consultas rápidas, una ticketera para la gestión organizada de casos, un multicotizador que permite comparar opciones de manera ágil, y un CRM de emisión para facilitar el seguimiento comercial. Además, estamos desarrollando un administrador de cartera propio, pensado a medida para las necesidades reales del PAS.

También estamos trabajando en la incorporación de inteligencia artificial en nuestro bot.

Apostamos fuerte a la mejora continua de todas nuestras herramientas, porque sabemos que la tecnología tiene que estar al servicio del productor, y no al revés”, indicó.

Acto seguido, **Garioni** expresó: “Hay cosas que suman, claro. En mi rubro, que es el seguro técnico, montaje, riesgos industriales o marítimos -no trabajo con autos o seguros de hogar-, por ejemplo, los drones para inspeccionar plantas o buques son muy útiles. Antes uno tenía que viajar al sur, a Puerto Deseado, a ver qué había pasado. Hoy, con un dron, te ahorras tiempo y plata. Tenemos sistemas para bajar y procesar pólizas, ver siniestros, pero lo esencial sigue siendo del modo tradicional”.

En nuestra área, la tecnología no permite personalizar más los contratos. El relevamiento se hace igual que siempre. A lo sumo, si es algo muy grande, como una mina, ahí sí usás tecnología. Pero el cliente quiere tener una póliza que lo cubra. Y eso te lo da la experiencia, no un algoritmo. Llevo 40 años haciendo esto. Créame, la IA no te reemplaza”.



Sumate a nuestro equipo de
**PRODUCTORES ASESORES
DE SEGUROS**

Nationalbrokers

Contamos con las herramientas que te brindan el respaldo que necesitas 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.



« La digitalización transformó por completo la dinámica entre los PAS y sus clientes »

Constanza Escobar, Project Manager de Vis Red

En otro momento de la charla, **Garioni** se refirió a los multicotizadores y comparadores de precios: «Es una herramienta útil, pero también un problema. Hoy hay gente que te pide una cotización y saca cinco precios distintos en segundos. Eso desvirtúa el trabajo del PAS. Un producto que se preparó, que estudió, queda reducido a una tabla de precios. Y lo más grave es que eso destruye el mercado. En autos, es una masacre. Nadie gana plata. Riesgos del trabajo, lo mismo. Las compañías pierden, el PAS se desgasta, y el cliente no valora el asesoramiento».

Montañez, por su parte, consideró: «La tecnología para nuestro bróker siempre fue un pilar fundamental, las herramientas digitales y los servicios son el punto de partida sobre el que construimos la propuesta general y visión de nuestra organización. Hace algunos años que mucha carga administrativa adicional se trasladó y recayó sobre los Productores de Seguros, entonces nos parece que las plataformas que nos permitan resolver con agilidad las tareas operativas y nos dejen tiempo para desenvolver nuestro rol de asesores, que es insustituible por cualquier herramienta, son fundamentales y hay que adoptarlas. MGP Broker desarrolló un portal de gestión, integrado con muchas de las aseguradoras con las que operamos para aliviar y agilizar las gestiones internas y con las compañías, que nos provee estadísticas de las carteras de asegurados para decidir mejor, que tiene un módulo exclusivo en formato WebApp de autogestión para los clientes, entre otras características. Por otro lado, tenemos un nuevo multicotizador para obtener en segundos opciones en automóviles y motovehículos y un prescriptor de riesgos de incendio».

En tanto, **Andrade** señaló: «Las herramientas con las que el PAS mejora su eficiencia se encuentran principalmente en la administración de su cartera y en la facilidad con la que las aseguradoras puedan proveer sistemas cada vez más simples e intuitivos, de manera que toda la cadena de valor de nuestra industria —cotización, emisión, cobranza y siniestros— sea práctica y esté completamente disponible para el PAS. La aseguradora que gestiona este aspiracional gana mercado de forma permanente». ▶

« Lo que la digitalización permite ser más assertivo en la gestión de venta y en el contacto con el mercado objetivo »



Diego Andrade, Gerente Comercial del Canal Productores Asesores de Seguros y Brokers de Hawk Group

LA PERSEVERANCIA SEGUROS

Desde 1905 tu compañía de confianza.

¡Celebremos nuestro aniversario!

118 AÑOS CRECIENDO PARA BRINDARTE EL MEJOR SERVICIO

WWW.LPS.COM.AR

Nº de inscripción en SSN
0157

Atención al asegurado
0800-666-8400

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

SSN | SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

INFORME OPERADORES DE MERCADO N° 786 Edición Primera Quincena Mayo 2025

18

GRUPO MASS ASISTENCIA

Sabemos como hacerlo

GRUPO MASS ASISTENCIA

En alianza con TECH DIGITAL ASSISTANCE

ASISTENCIA AL HOGAR

GESTIÓN DE SINIESTROS

drinkaasistencia.com

DRINKA
GRUPO MASS

TECH
WOBBE
PLATAFORMA

techdigitaltravel.com

TechDigital
Travel

54 9 1165656775

Info@grupomassasistencia.com

www.grupomassasistencia.com

ASISTENCIA AL VIAJERO

« Lo fundamental de la transformación digital es la información, ella nos permite tomar mejores decisiones »



▲Marcelo Montañez, Presidente MGP Broker

► Digitalización con rostro humano

Gracias a herramientas digitales, hoy es posible anticiparse a las necesidades del asegurado, mejorar la comunicación y ofrecer un asesoramiento más relevante, sin perder de vista que, detrás de cada póliza, hay una historia personal.

“La influencia de la digitalización en la propuesta al cliente se da, principalmente, en la inmediatez y la respuesta al asegurado. Todo PAS que adopta un sistema de notificación de vencimientos, renovaciones, notificación de mejoras e información de novedades en siniestros, tiene una interacción muy fluida con su cartera, sumándole a estos procesos la respectiva información personalizada de todo lo comunicado”, destacó **Andrade**.

A continuación, **Escobar** dijo: “La digitalización nos permite conocer más y mejor a los clientes: sus hábitos, sus intereses, sus momentos de vida. Eso es clave para ofrecer productos más adecuados, comunicaciones más relevantes y un acompañamiento más certero.

Desde VISRED, buscamos que la tecnología le dé al PAS la posibilidad de enfocarse en lo importante. Si automatizamos lo operativo, el productor puede tener más tiempo para profundizar la relación con sus asegurados, asesorarlos mejor y estar presente cuando realmente lo necesitan.

Pero siempre con el foco puesto en que detrás de cada póliza hay una persona, una familia, una historia. La tecnología es el medio; el vínculo humano sigue siendo el corazón de nuestro servicio”.

Más adelante, **Montañez** aportó: “La posibilidad de conocer mejor a cada asegurado a través de herramientas como la inteligencia artificial, que nos indican sus perfiles de consumo y otras características, nos permiten ser mucho más específicos en la oferta y en la búsqueda de productos o servicios que se ajustan a sus necesidades. También permite trabajar en conjunto a largo plazo, planificando y desarrollando propuestas integrales a futuro. Todas estas razones y el tipo de vínculo que de por sí tienen el Productor y su cliente, llevan a un fortalecimiento de la relación comercial”.

Tecnología: reto y oportunidad

Adoptar nuevas herramientas digitales no es solo una cuestión técnica: implica cambiar hábitos, capacitarse y animarse a salir de la zona de confort. Para los PAS, el desafío es doble: adaptarse al cambio y, al mismo tiempo,

« Hoy la relación es por mail, por teléfono... y eso hizo que la gente ni siquiera venga más a la oficina »



▲Juan Garioni, Presidente Nikols Argentina

modestas serían difíciles de conseguir. El objetivo es estar a la vanguardia y sobre todo que el PAS pueda ocupar menos tiempo en tareas engorrosas y más tiempo en la generación de nuevos negocios”.

A su turno, **Andrade** manifestó: “El desafío es soñar un crecimiento en su cartera. La adopción de nuevas tecnologías les abre un horizonte mucho más amplio y más prometedor de desarrollo comercial, les permite trabajar con alianzas comerciales, y explorar otros mercados y canales de comercialización”.

Y **Garioni** sumó: “Es cierto que la tecnología mejoró nuestros procesos internos. Cuando nos fuimos todos al home office, tuvimos que incorporar herramientas de comunicación, reuniones por Zoom, WhatsApp, cosas así. La fluidez mejoró. Pero eso es entre nosotros, no necesariamente con el cliente”.

¿Qué espera el cliente?

En un mundo donde todo es inmediato, los clientes exigen respuestas rápidas, claras y accesibles. Pero también valoran el asesoramiento humano y la confianza. Para los PAS, el desafío es combinar herramientas digitales ágiles con una atención personalizada que los distinga y los mantenga cerca de su cartera.

“Las expectativas de los clientes respecto al uso de tecnologías digitales por parte de su asesor de seguros son altas. Hoy el cliente quiere todo YA, por eso es que la adopción y uso de tecnologías digitales no es una opción: es una necesidad”, enfatizó **Andrade**.

Por su parte, **Garioni** expresó: “Los clientes quieren todo ya. Como cuando uno pide por una app y le traen comida en 10 minutos. Pero en seguros, eso no funciona. Se intentó vender pólizas por teléfono o por internet, sin hablar con nadie, y no funcionó. La gente termina volviendo a hablar con un asesor. Necesita entender qué está comprando, qué cubre, qué no, cuánto cuesta, si conviene o no. La tecnología no reemplaza ese ida y vuelta. Por eso, casi todas las aseguradoras siguen trabajando con productores, organizadores o brokers”.

Luego, **Escobar** señaló: “Los clientes hoy valoran la rapidez, la claridad y la disponibilidad, sin perder la cercanía humana. Creemos que la tecnología potencia al PAS, combinando agilidad digital con asesoramiento personalizado”.

Como nueva gerente del área de Proyectos y Procesos, me entusiasma poder sumar una mirada estratégica para potenciar el desarrollo de los PAS, tanto en lo tecnológico como en lo profesional y humano.

Actualmente estamos trabajando en fortalecer el proceso de onboarding, lanzamos VISIONARIOS, un ciclo de capacitaciones orientado a potenciar habilidades personales y profesionales y trabajamos constantemente con nuestro equipo de desarrollo en la mejora de las herramientas digitales.

Todo esto lo hacemos en articulación con los equipos de Onboarding y Customer Experience. Además, en todas las áreas contamos con equipos que trabajan siempre con compromiso y mirada profesional, apoyan cada nuevo proyecto y acompañan al PAS en cada etapa de su gestión”.

Estamos convencidos de que el verdadero diferencial está en combinar tecnología de vanguardia con personas comprometidas que ponen al productor en el centro de todo lo que hacemos”.

Para finalizar, **Montañez** afirmó: “Principalmente, los clientes desean inmediatez y simplicidad en la resolución de sus requerimientos. Esto implica tener la posibilidad de autogestionar algunas necesidades que hoy son básicas como descargar sus certificados de cobertura o tarjeta de circulación, pre-denunciar un siniestro, revisar su facturación y sobre todo estar en contacto directo con su asesor rápidamente si así lo requiere. Las expectativas de los asegurados están a la altura del desarrollo tecnológico que hay en otros sectores”.

INTEGRITY
SEGUROS

**PROTEGEMOS
TUS
GANAS
DE CRE
CER**

0810 333 3455



INTEGRITYSEGUROS.COM.AR

«Hoy la ciberdelincuencia es el mayor riesgo al que está expuesto el mercado asegurador»

La incapacidad tecnológica para operar que pueden generar los ciberdelitos muchas veces viene acompañada del secuestro y la exposición de datos de los asegurados, lo cual suele tener consecuencias económicas y de daño reputacional para las compañías, precisan desde el área de Seguridad de la Información de Mapfre Argentina. Eso explica la inversión permanente que la aseguradora realiza no solo en tecnología sino también en concientización e incorporación de personal especializado.

Escribe **Diego Fiorentino**

Ia ciberdelincuencia es actualmente el mayor riesgo al que está expuesto el mercado del seguro, por lo que si las compañías pretenden que sus clientes confíen en ellas deben ocuparse de que los datos personales que les proveen estén protegidos de una forma adecuada. Así lo confirma **Gustavo Lorenzi**, Chief Information Security Officer (CISO) de **Mapfre Argentina**, que recientemente fue reconocido como mejor CISO del sector asegurador local y se ubicó como uno de los 10 finalistas a mejor CISO del año de cualquier industria.

¿Qué incidencia tiene la ciberdelincuencia en la operación de las compañías? le preguntamos al ejecutivo.

La indisponibilidad de la tecnología para operar que pueden generar estos ciberdelitos muchas veces viene acompañada del secuestro y exposición de datos de los clientes y esto suele tener consecuencias económicas y de daño reputacional para las compañías.

¿Es posible prevenir los ataques ciberneticos? ¿Se requiere una inversión importante para lograrlo?

Trabajamos todo el tiempo para minimizar los riesgos de ciberseguridad, pero los ciberdelincuentes tienen la ventaja de estar el 100% de su tiempo abocados a investigar nuevas formas de comprometer la seguridad de las empresas, por lo que siempre debemos estar preparados para actuar de la manera más rápida ante la aparición de nuevas brechas de seguridad. La inversión en seguridad se ha incrementado en forma significativa en los últimos años y no solo hablamos de inversión en tecnología sino también en concientización e incorporación de personal especializado en estas áreas.

Mapfre invierte en forma sostenida en temas de ciberseguridad, ya que la evolución de la tecnología se complejiza y se incrementa permanentemente el espectro de la infraestructura que hay que proteger.

¿Han sufrido muchos ciberataques? ¿Cuáles fueron los más emblemáticos o peligrosos?

En agosto de 2020 sufrimos en uno de nuestros centros de cómputos de España un ataque muy importante, del tipo Ransomware, que afectó a miles de servidores y estaciones de trabajo. Afortunadamente se pudieron restaurar los sistemas en tiempos razonable-



▲ **Gustavo Lorenzi.** Chief Information Security Officer (CISO) de **Mapfre Argentina**

bles. Siempre los incidentes importantes dejan varias oportunidades de mejoras que fuimos implementando desde entonces.

¿Cuántos ataques se llevan a cabo anualmente en el mercado de seguros a nivel local? ¿Cuáles son los más frecuentes?

No hay estadísticas de indicadores de ataques que sean confiables en el mercado de seguros; solo se conocen las que se hacen públicas por los medios masivos o las redes

« Si las compañías de seguros pretenden que sus clientes confíen en ellas deben ocuparse de que los datos personales que les proveen estén protegidos de una forma adecuada »

¿Cuál es la forma de proteger adecuadamente las API de una aseguradora?

Tomando el proyecto del desarrollo desde el inicio; evaluando los riesgos antes de comenzar, revisando el código en cada etapa, haciendo test de seguridad antes de pasarlas a producción y revisando con cierta frecuencia con testeos actualizados una vez publicadas.

« Los ataques más frecuentes son los que tratan de indisponibilizar los sistemas críticos de la empresa »

¿Qué rol juega la inteligencia artificial en el accionar de los ciberdelincuentes? Y en el caso de las compañías, ¿cómo contribuye para prevenir riesgos?

Es evidente que el uso de IA por parte de los ciberdelincuentes complejiza los escenarios que estamos acostumbrados a enfrentar y eso eleva el riesgo significativamente. Ya empiezan a aparecer nuevas características que hacen uso de la IA en productos de seguridad ya implantados.

¿Cuáles son los próximos pasos de Mapfre para robustecer el área de ciberseguridad?

Si bien tenemos áreas corporativas especializadas que nos ayudan permanentemente, estamos ampliando el área local con perfiles enfocados en el desarrollo seguro y la gestión de seguridad en la nube de **Mapfre Argentina**. ◉

Reconocimiento



Recentemente **Gustavo Lorenzi** fue premiado como mejor Chief Information Security Officer (CISO) del sector asegurador local y se ubicó como uno de los 10 finalistas a Mejor CISO del año de cualquier industria. El reconocimiento fue otorgado por la Asociación Argentina de Usuarios de Informática y las Comunicaciones (USUARIA), una ONG que nuclea a profesionales, ejecutivos y representantes académicos y estatales relacionados a las TICs, que hizo entrega de su tradicional premio anual Segurinfo durante un congreso celebrado en la ciudad de Buenos Aires a fines de enero.

El galardón, decidido por la votación entre los CISOs de las principales empresas del país, reconoce al mejor responsable de ciberseguridad; un papel clave en todas las empresas para resguardar la información de posibles ciberataques. **Lorenzi** es ingeniero en electrónica por la Universidad Nacional de La Plata y trabaja en **Mapfre** desde hace 19 años, donde antes de asumir como CISO fue operador UNIX, responsable de la Oficina Comercial y de Telecomunicaciones, gerente de Seguridad y Medio Ambiente y gerente de Seguridad de la Información. “En **Mapfre** solo hay una gestión de la seguridad y somos un único equipo. Todos somos corresponsables; es por eso que contar con compañeros fiables y comprometidos en lo personal y lo profesional es imprescindible si se quiere llegar a buen puerto”, destaca el ejecutivo. ■

Respaldo global

En la Argentina, **Mapfre** opera desde hace 39 años y junto a otras siete compañías de seguros es creadora del Centro de Experimentación y Seguridad Vial (CESVI), además de ser uno de los principales impulsores del primer sistema de compensación de siniestros entre compañías de seguros: **CLEAS**. Desde 1986, junto a la **Fundación Mapfre**, la compañía es un activo protagonista social que impulsa proyectos de integración y que ayuda a mejorar la calidad de vida de las personas.

En el ámbito global, **Mapfre** es una aseguradora de referencia en España, es la mayor compañía de seguros española en el mundo, el grupo asegurador líder en Latinoamérica y se encuentra en el sexto puesto entre las mayores compañías de Europa en **No Vida** por volumen de primas. Por estos días, cuenta con 31.000 empleados y al cierre del ejercicio anterior sus ingresos aumentaron más de un 9% hasta superar los 32.000 millones de euros, en tanto que su beneficio neto se situó en torno a los 700 millones de euros. ■

GSC



En Grupo San Cristóbal estamos para darte el respaldo que necesitas. Te ofrecemos:

- Una propuesta integral que se adapta a las necesidades de tus clientes.
- Herramientas digitales para facilitar la gestión comercial y que tu negocio crezca.

Estamos comprometidos con tu desarrollo. Una vez que te ponés nuestra camiseta no te las sacás más.

San Cristóbal *Te entendemos*
Seguros

San Cristóbal
Retiro

Asociart
ART

Nº de inscripción en SSN
042-050-0192

Atención al asegurado
0800-4666-8100

Organismo de control
www.argentina.gob.ar

SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACION



AMCA informa a sus Socios sobre la Cobertura de Pólizas tras el cierre de Orbis Seguros

AMCA, líder en la gestión y asesoramiento de seguros, desea brindar tranquilidad a todos nuestros socios que estaban asegurados en Orbis Seguros, luego de la noticia sobre el proceso de autoliquidación de la citada compañía Orbis.

En cumplimiento con la normativa vigente y con el objetivo de proteger los intereses de los socios, AMCA ha realizado una alianza estratégica con **Antártida Compañía Argentina de Seguros S.A.**, quien se encargará de cubrir la totalidad de las pólizas de los socios asegurados vigentes de AMCA.

¿Qué significa esto para los socios asegurados?

A partir de este momento, todos los socios que poseían pólizas con Orbis Seguros están siendo incorporados por **Antártida Compañía Argentina de Seguros S.A.**, manteniendo las condiciones y coberturas originales de sus pólizas.

AMCA y **Antártida Compañía Argentina de Seguros S.A.** trabajan de manera conjunta para asegurar una transición lo más fluida y transparente posible, priorizando siempre el bienestar y la protección de los socios asegurados.

AMCA en su condición de Mutual, hace saber también a sus Socios Asegurados que tengan la plena certeza y confianza, que **contarán con la garantía y respaldo de la Mutual ante cualquier situación de Siniestros pendientes en Orbis**.

Centro de Atención al Socio (CAS)

Los Socios Asegurados por intermedio de AMCA pueden contactar a nuestra línea de atención al socio en caso de dudas o consultas adicionales.

- Teléfono de atención al socio: 0800-333-2622
- Correo electrónico: atencionalsocio@amca.org.ar
- Sitio web: www.amca.org.ar

AMCA reitera su compromiso con la transparencia y el cumplimiento de sus obligaciones, y continuará brindando todo el apoyo necesario para que sus Socios Asegurados no sufran ningún inconveniente durante este proceso.

Abren la inscripción para impulsar cooperativas con enfoque sostenible



La Segunda Seguros lanza una nueva convocatoria destinada a emprendedores que lideran cooperativas con enfoque sostenible, para potenciar proyectos de impacto que promueven una economía más solidaria, inclusiva y consciente.

Breves de Informe

Grupo
San
Cristóbal

Plan AI Ahorro Inteligente
La primera opción de INVERSIÓN BIMONETARIA del país

Grupo San Cristóbal lanza Plan AI (Ahorro Inteligente), una novedosa opción de inversión bimonetaria.

Permite obtener rendimientos en dólares, aportando y retirando los fondos tanto en pesos como en dólares.

En un contexto donde las personas buscan flexibilidad, seguridad y opciones rentables para resguardar su capital, **Grupo San Cristóbal** presenta **Plan Ahorro Inteligente**, una nueva alternativa de inversión que permite acceder a un plan en dólares, pero que se puede operar indistintamente en pesos o en dólares.

De esta forma, el **Plan AI** se posiciona como la opción más novedosa del mercado, ya que su flexibilidad de operación permite que el inversor haga sus aportes y retiros de dinero con la moneda que más le convenga en cada oportunidad. Así, además de capitalizarse en dólares, es posible obtener un excelente rendimiento, dejando atrás la práctica de resguardar los ahorros bajo el colchón sin generar ganancias. Con **Plan AI**, el dinero no solo se protege en una moneda fuerte sino que también trabaja para aumentar su valor y brinda más estabilidad que otros instrumentos de inversión ya que no está sometido a las variaciones del mercado.

Inversión simple, transparente y 100% online

Con un proceso de suscripción simple y sencillo, a través de www.planahorointeligente.com.ar se accede a una inversión rentable y segura. Asimismo, con un sitio de autogestión online disponible 24/7, las personas pueden visualizar sus rendimientos obtenidos o programar aportes automáticos para realizar ingresos regulares al fondo, entre otras operaciones.

«Con más de 35 años de experiencia brindando soluciones innovadoras en finanzas, nos enorgullece ser el primer grupo asegurador y de servicios financieros en ofrecer productos bimonetarios. Creemos que esta opción llega en un momento clave para los ahorristas argentinos que buscan alternativas confiables para administrar su patrimonio. Es una solución simple y flexible, ideal para quienes pueden ahorrar, no son expertos financieros y necesitan una herramienta que los proteja tanto de la inflación argentina como de la estadounidense. Además, permite realizar aportes y rescates en pesos o en dólares, adaptándose a las necesidades de cada persona», comentó **Diego Guaita, CEO de Grupo San Cristóbal**.

Plan AI es un instrumento financiero bimonetario estructurado en un seguro de retiro que, al estar bajo la regulación de la **Superintendencia de Seguros de la Nación**, brinda garantías en la seguridad de los fondos y la transparencia de las operaciones y también muy buenos beneficios frente a otras opciones de ahorro: cuenta con beneficios impositivos a las ganancias, tiene rendimientos mínimos mensuales garantizados, los fondos son inembargables y están disponibles para cuando el ahorrista lo requiera.

La evolución de la geopolítica internacional y las transformaciones en la política local impactan directamente en la disponibilidad de reaseguro, en la capacidad de inversión y en la necesidad de fortalecer la resiliencia del mercado asegurador argentino.

La aceleración de riesgos globales, como el cambio climático, la ciberseguridad y el envejecimiento poblacional, exige una revisión profunda de los modelos de cobertura y de gestión de riesgos.

El debate tributario, las condiciones de litigiosidad y la presión económica sobre el sistema limitan el acceso al seguro y condicionan la competitividad del sector, en un contexto que demanda reglas más claras y estables para fomentar el desarrollo de la actividad aseguradora.

La tecnología, y en particular la inteligencia artificial, emerge como una herramienta estratégica para transformar todos los eslabones de la cadena de valor del seguro: desde la prevención de riesgos climáticos y cibernéticos, la suscripción de coberturas, la gestión de siniestros, la innovación en productos y canales de distribución, hasta el análisis predictivo y la gestión más eficiente de la litigiosidad.

La experiencia del seguro agropecuario demuestra la importancia de la adaptación técnica frente a la volatilidad climática, promoviendo esquemas de cobertura sustentables con un enfoque de colaboración público-privado, como plantearon los gobernadores.

La visión de los CFOs destaca el desafío de administrar inversiones y estructuras de solvencia en un entorno de alta volatilidad, mientras que la dinámica del seguro automotor pone en evidencia la urgencia de adecuar costos, mitigar fraudes y adaptarse a nuevas tendencias de movilidad.

«El Insurance Week 2025 ha sido una muestra concreta de lo que podemos lograr trabajando juntos: un espacio de debate, formación y vinculación que excedió nuestras mejores expectativas. Queremos agradecer especialmente el acompañamiento de nuestros sponsors, que hicieron posible sumar valor y potenciar esta primera edición. Nos llevamos conclusiones muy enriquecedoras, vínculos fortalecidos y el desafío de seguir impulsando una industria aseguradora más sólida y resiliente», cerró **Armando Riopérez, Director Ejecutivo del CIDEs**.

Con esta convocatoria, La Segunda Seguros reafirma su compromiso con la innovación social y el desarrollo sostenible, impulsando propuestas que conjugan emprendimiento, cooperación y propósito.

Las jornadas de debate y elevados contenidos académicos se com-

plementaron con un torneo de golf, la navegación del Nahuel Huapi, un after exclusivo en Cervecería Patagonia y cenas de camaradería, en las que no faltaron shows musicales en vivo y lo mejor de la cocina gourmet regional.

«Cuando nació la idea de este evento, planteamos la necesidad de discutir y conversar una serie de temáticas, y en los debates de estos días surgieron nuevas ideas para el crecimiento del mercado asegurador y su aporte al desarrollo de la actividad económica. Una de ellas es la cooperación público-privada, propuesta por los gobernadores presentes en temas relevantes como seguros agropecuarios, por solo citar un ejemplo. Buscamos generar espacios de confianza, de diálogo y darle visibilidad al seguro, en un camino que recién comienza y que, sin dudas, se repetirá el año próximo en una nueva edición del Insurance Week», señaló **Alejandro Simón, presidente del CIDEs**.

Temáticas y oradores

Alfredo Cornejo (Mendoza), Rogelio Frigerio (Entre Ríos) y Martín Llaryora (Córdoba) fueron los tres gobernadores presentes, que participaron de un panel moderado por el ex vicepresidente de la UIA, José Urtubey. Fueron parte de una nutrida agenda que contó con la participación de autoridades nacionales como Guillermo Plate (SSN) y Fernando Pérez (SRT), la representación gremial con Jorge Sola (Sindicato del Seguro) y del sector con los presidentes de las cámaras empresariales del sector (Gustavo Trias de AACs, Diego Guaita de ADIRA, Eduardo Felizia de ADEAA, Irene Capusselli de AVIRA y Mara Bettoli de UART).

Los jueces Marcela De Langhe, Sebastián López Peña y José Gabriel Chibán (miembros de los tribunales superiores de justicia de la CABA, Córdoba y Salta respectivamente) y el ex Procurador del Tesoro de la Nación Bernardo Saravia Frías, junto a representantes del sector asegurador, ahondaron sobre el problema de la elevada litigiosidad y las propuestas para fortalecer la seguridad jurídica en nuestra industria.

Los desafíos macroeconómicos para el negocio asegurador fueron debatidos por los economistas Marina Dal Poggetto, Osvaldo Giordano y Fausto Spotoro, mientras que el análisis político local e internacional estuvo a cargo de Sergio Berensztein y Andrés Repetto.

Arribaron especialmente para el evento desde Suiza y España, los Keynote Speakers fueron Jad Ariss (Asociación de Ginebra) y Eugenio Yurrita (BVBA Seguros y BBVA Allianz Seguros). Además, dieron el presente ejecutivos de Estados Unidos, Brasil y Alemania, que conformaron el panel de reaseguros: Lucas Castagnino (MS Reinsurance), Marcos Falcão (IRB Re), Maura Freiwald (Munich Re) y Celeste Janczuk (MAPFRE Re Argentina), moderados por Guillermo Pastore (Division International Group).

Por la tarde tuvieron lugar sesiones especiales de Seguros Agropecuarios (con expertos de Deloitte, Galicia Seguros, Munich Re y Partner Re) y de CFOs (EY, La Caja y Zurich Argentina), paneles sobre IA aplicada al seguro (ADIRA, Banco Santander y PwC Argentina), Impuestos (ILERAL de Fundación Mediterránea y Edelstein, Mariscal, Torassa y Asoc.) y Automotores (AACs, KIA Argentina y PwC Argentina).

«Ha sido un encuentro estratégico para el CIDEs, que propició el diálogo, el consenso y el debate. Es un espacio para reflexionar, que nos invita a formular nuevas conclusiones. Que lo que pasa aquí, derrame en los directorios de las compañías, en los gobiernos nacional y provinciales, en los legisladores y en el poder judicial. Llegar con nuestro mensaje tiene un propósito muy importante y es uno de los objetivos principales del Insurance Week», completó **Roy Humphreys, vicepresidente del CIDEs**.

Principales conclusiones

La evolución de la geopolítica internacional y las transformaciones en la política local impactan directamente en la disponibilidad de reaseguro, en la capacidad de inversión y en la necesidad de fortalecer la resiliencia del mercado asegurador argentino.

La aceleración de riesgos globales, como el cambio climático, la ciberseguridad y el envejecimiento poblacional, exige una revisión profunda de los modelos de cobertura y de gestión de riesgos.

El debate tributario, las condiciones de litigiosidad y la presión económica sobre el sistema limitan el acceso al seguro y condicionan la competitividad del sector, en un contexto que demanda reglas más claras y estables para fomentar el desarrollo de la actividad aseguradora.

La tecnología, y en particular la inteligencia artificial, emerge como una herramienta estratégica para transformar todos los eslabones de la cadena de valor del seguro: desde la prevención de riesgos climáticos y cibernéticos, la suscripción de coberturas, la gestión de siniestros, la innovación en productos y canales de distribución, hasta el análisis predictivo y la gestión más eficiente de la litigiosidad.

La experiencia del seguro agropecuario demuestra la importancia de la adaptación técnica frente a la volatilidad climática, promoviendo esquemas de cobertura sustentables con un enfoque de colaboración público-privado, como plantearon los gobernadores.

La visión de los CFOs destaca el desafío de administrar inversiones y estructuras de solvencia en un entorno de alta volatilidad, mientras que la dinámica del seguro automotor pone en evidencia la urgencia de adecuar costos, mitigar fraudes y adaptarse a nuevas tendencias de movilidad.

«El Insurance Week 2025 ha sido una muestra concreta de lo que podemos lograr trabajando juntos: un espacio de debate, formación y vinculación que excedió nuestras mejores expectativas. Queremos agradecer especialmente el acompañamiento de nuestros sponsors, que hicieron posible sumar valor y potenciar esta primera edición. Nos llevamos conclusiones muy enriquecedoras, vínculos fortalecidos y el desafío de seguir impulsando una industria aseguradora más sólida y resiliente», cerró **Armando Riopérez, Director Ejecutivo del CIDEs**.

Más información en: [https://www.insuranceweek.ar/](http://www.insuranceweek.ar/)

QUALIA

Somos la compañía de seguros que ayuda a sus clientes a disfrutar y vivir más tranquilos



Ingresá a segurosqualia.seg.ar/alianzas y descubrí más sobre nuestros socios y productos



Nº de Inscripción
SSN 0879

Coordinación de Comunicación
y Atención al Asegurado (CoAA)

0800-666-8400

www.argentina.gob.ar/ssf

SSN | SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN



Resultados 1T 2025

MAPFRE registra un beneficio de EUR 276 millones en el primer trimestre de 2025

- LATAM aporta más de 118 millones (+25,4%) y se mantiene la relevante contribución de Brasil.
- Las primas crecen un 5,4% (+8,1% a tipo de cambio constante), alcanzando los 8.584 millones, con avances en la mayoría de las líneas de negocio.
- Se consolida la mejora técnica en No Vida, con un ratio combinado del 94,1% (-1,7 p.p.) y una buena contribución del resultado financiero.
- El negocio de Automóviles registra una mejora técnica relevante, aportando 51 millones al resultado (+64 millones frente a 3M 2024).
- MAPFRE RE, que incluye los negocios de Reaseguro y GLOBAL RISKS, demuestra su fortaleza con un resultado de 48 millones, que recoge el impacto de los incendios en California y un aumento de la prudencia en las reservas.

MAPFRE, aseguradora líder a nivel global, cerró el primer trimestre de 2025 con un beneficio neto de 276 millones de euros, lo que representa un incremento del 27,6% respecto al mismo periodo del año anterior. Este desempeño está respaldado por la mejora técnica en el negocio de No Vida, una buena evolución del resultado financiero y una sólida aportación de las operaciones en Latinoamérica. «Los excelentes resultados confirman las expectativas muy positivas para MAPFRE en 2025, con un resultado más equilibrado y mejores ratios de gestión. En un entorno con cambios constantes, nuestro sólido balance permite mirar al futuro con confianza», afirma Antonio Huertas, presidente de MAPFRE.

El negocio de No Vida ha experimentado una notable mejora técnica, con un ratio combinado del 94,1%, mejorando 1,7 puntos porcentuales respecto al año anterior. El resultado técnico bruto del negocio creció un 49,5% hasta los 253 millones de euros. El ratio de siniestralidad descendió hasta el 66,9% y el de gastos bajó al 27,2%. El negocio de Automóviles ha sido particularmente destacado, con una mejora técnica que aportó 51 millones de euros al resultado. Por su parte, la gran aportación del negocio de Vida, apoyado en IBERIA y LATAM, logra un resultado atribuible de 70 millones, con un excelente ratio combinado de Vida Riesgo (83,9%). Así también, las plusvalías realizadas netas han contribuido al resultado con 22 millones (10 millones en 3M 2024).

Latinoamérica, motor clave del crecimiento

La región LATAM, que incluye tanto Brasil como otros países de América Latina, contribuyó de manera relevante al beneficio total del grupo, alcanzando un incremento del 25,4%, hasta los 118 millones de euros. Este resultado refleja el impacto positivo de los mercados clave, como México, Colombia, Chile, Perú y República Dominicana, entre otros.

En Brasil las primas ascienden a 1.163,3 millones (-11,9%), muy impactadas por la depreciación del real brasileño (-12,1%). En moneda local, el volumen de negocio se mantiene relativamente estable (+0,2%). Los ramos de Vida y de Agro están afectados por la subida de los tipos de interés que ralentiza la contratación de seguros, en especial del seguro agrícola que, a su vez, continúa impactado por la reducción del precio de las materias primas.

El ratio combinado del negocio de No Vida en Brasil se sitúa en 76,3%, reflejando una mejora técnica generalizada y una elevada rentabilidad de las inversiones. En tanto, la subida de los tipos de interés se continúa trasladando al resultado financiero de No Vida; mientras que el negocio de Vida Riesgo es muy rentable con un ratio combinado del 83,1%.

El resto de los países de Latinoamérica también reportaron crecimientos importantes. México, Colombia y Perú lideran la mejora con una subida del resultado neto del 68,4%, alcanzando los 56,5 millones de euros. En todos los casos, la evolución positiva de las primas, combinada con un sólido desempeño técnico, refuerza la posición estratégica de MAPFRE en la región.

El ratio combinado de estos países mejoró hasta el 95,2%, lo que refleja una evolución positiva en la mayoría de los ramos, particularmente en Seguros Generales y Automóviles. Además, los ingresos financieros y el negocio de Vida siguen siendo fuentes importantes de crecimiento. En México, las primas crecieron un 29,7% en moneda local, alcanzando 404,5 millones de euros (+10,0%) tras la depreciación del peso mexicano (-15,2%). El ramo de Vida (+25,3%) y el de Salud y Accidentes (+4,4%) experimentaron incrementos sólidos. El ratio combinado se situó en 96,1% (-0,8 p.p.) y el resultado neto alcanzó los 14,3 millones de euros (+16,0%).

En Perú, las primas aumentaron un 14,1% en moneda local, alcanzando los 243,5 millones de euros (+20,1%). El ratio combinado mejoró a 94,8% (-7,8 p.p.), aunque el resultado neto descendió un 3,4%, hasta los 11,8 millones de euros. En Colombia, las primas crecieron un 12,4%

Para saber más: Puedes consultar el cronograma, pedir más información e inscribirse, los interesados pueden visitar la sección [Programa de Capacitaciones](#) del sitio web de [Provincia ART](#) o escribir a: serviciosdeprevencion@provar.com.ar. Otras vías de comunicación son el 0-800-333-1278, de lunes a viernes, de 8 a 20 h; [Facebook/provinciart](#) y [LinkedIn](#).

Breves de Informe

RUS donó una notebook de alta performance al FIUBA Racing Team de la UBA



en moneda local, alcanzando los 156,1 millones de euros (+8,2%). El ratio combinado se situó en un excelente 84,6% (-12,8 p.p.), y el resultado neto subió un 97,7% hasta los 11,6 millones de euros. Finalmente, los ajustes por hiperinflación en Argentina afectaron negativamente el resultado atribuible en 3,6 millones de euros, en comparación con los 17,9 millones registrados en el mismo periodo de 2024.

Desempeño en IBERIA

En la región de IBERIA, MAPFRE reportó un resultado neto de 121 millones de euros, lo que representa un incremento del 65,6%. Las primas en esta región alcanzaron los 3.450,6 millones de euros, con España contribuyendo 3.316,3 millones y Portugal mostrando un crecimiento del 6,1% en primas. El negocio de No Vida experimentó un crecimiento del 5,2%, reflejando una evolución positiva en todas sus líneas, destacando Seguros Generales con un aumento del 8,0% y Automóviles que mejoró un 4,1% gracias a una mejor gestión técnica. El ratio combinado de No Vida en IBERIA se redujo en 4,1 puntos porcentuales, situándose en 95,6%. En Automóviles, el ratio combinado mejoró significativamente hasta el 98,3%, mientras que Salud y Accidentes redujo su ratio a un excelente 90,4%. Aunque las primas de Vida disminuyeron un 2,9% debido a emisiones excepcionales anteriores, el segmento de Vida Riesgo creció un 3,2%. La rentabilidad de la cartera de inversión continuó contribuyendo positivamente, con plusvalías netas de 18,8 millones de euros. España y Portugal aportaron 19,4 millones y 1,6 millones al resultado neto, respectivamente.

Otras latitudes

MAPFRE registró también un fuerte desempeño en Norteamérica, con un incremento del 94,3% en su resultado neto, alcanzando los 30,1 millones de euros. Las primas en la región crecieron un 4,8%, llegando a 660,9 millones de euros, destacando especialmente Estados Unidos. El ratio combinado de No Vida mejoró significativamente, alcanzando un 97,4%, con un notable avance en el ramo de Automóviles. En Puerto Rico, las primas y resultados también mostraron un crecimiento positivo. En EMEA, las primas aumentaron un 16,7%, sumando 485,9 millones de euros. La región logró reducir sus pérdidas a solo 0,1 millones de euros, destacando la mejora en Alemania e Italia. El ratio combinado de EMEA pasó de 118,8% a 107,7%, reflejando una mejora en la rentabilidad, impulsada principalmente por los resultados positivos de Turquía y Malta.

El negocio de No Vida ha experimentado una notable mejora técnica, con un ratio combinado del 94,1%, mejorando 1,7 puntos porcentuales respecto al año anterior. El resultado técnico bruto del negocio creció un 49,5% hasta los 253 millones de euros. El ratio de siniestralidad descendió hasta el 66,9% y el de gastos bajó al 27,2%. El negocio de Automóviles ha sido particularmente destacado, con una mejora técnica que aportó 51 millones de euros al resultado. Por su parte, la gran aportación del negocio de Vida, apoyado en IBERIA y LATAM, logra un resultado atribuible de 70 millones, con un excelente ratio combinado de Vida Riesgo (83,9%). Así también, las plusvalías realizadas netas han contribuido al resultado con 22 millones (10 millones en 3M 2024).

Latinoamérica, motor clave del crecimiento La región LATAM, que incluye tanto Brasil como otros países de América Latina, contribuyó de manera relevante al beneficio total del grupo, alcanzando un incremento del 25,4%, hasta los 118 millones de euros. Este resultado refleja el impacto positivo de los mercados clave, como México, Colombia, Chile, Perú y República Dominicana, entre otros.

En Brasil las primas ascienden a 1.163,3 millones (-11,9%), muy impactadas por la depreciación del real brasileño (-12,1%). En moneda local, el volumen de negocio se mantiene relativamente estable (+0,2%). Los ramos de Vida y de Agro están afectados por la subida de los tipos de interés que ralentiza la contratación de seguros, en especial del seguro agrícola que, a su vez, continúa impactado por la reducción del precio de las materias primas.

El ratio combinado del negocio de No Vida en Brasil se sitúa en 76,3%, reflejando una mejora técnica generalizada y una elevada rentabilidad de las inversiones. En tanto, la subida de los tipos de interés se continúa trasladando al resultado financiero de No Vida; mientras que el negocio de Vida Riesgo es muy rentable con un ratio combinado del 83,1%.

El resto de los países de Latinoamérica también reportaron crecimientos importantes. México, Colombia y Perú lideran la mejora con una subida del resultado neto del 68,4%, alcanzando los 56,5 millones de euros. En todos los casos, la evolución positiva de las primas, combinada con un sólido desempeño técnico, refuerza la posición estratégica de MAPFRE en la región.

El ratio combinado de estos países mejoró hasta el 95,2%, lo que refleja una evolución positiva en la mayoría de los ramos, particularmente en Seguros Generales y Automóviles. Además, los ingresos financieros y el negocio de Vida siguen siendo fuentes importantes de crecimiento. En México, las primas crecieron un 29,7% en moneda local, alcanzando 404,5 millones de euros (+10,0%) tras la depreciación del peso mexicano (-15,2%). El ramo de Vida (+25,3%) y el de Salud y Accidentes (+4,4%) experimentaron incrementos sólidos. El ratio combinado se situó en 96,1% (-0,8 p.p.) y el resultado neto alcanzó los 14,3 millones de euros (+16,0%).

Para saber más: Puedes consultar el cronograma, pedir más información e inscribirse, los interesados pueden visitar la sección [Programa de Capacitaciones](#) del sitio web de [Provincia ART](#) o escribir a: serviciosdeprevencion@provar.com.ar. Otras vías de comunicación son el 0-800-333-1278, de lunes a viernes, de 8 a 20 h; [Facebook/provinciart](#) y [LinkedIn](#).



Convenio Avira - MIA Hub

Breves de Informe

CNP Seguros entre las mejores empresas del sector según Great Place to Work®



La compañía aseguradora puso en juego su clásico Hoyo Solidario, a favor del programa de becas de Jóvenes Profesionales, de Fundación Integrar

NP Seguros celebra con orgullo haber sido reconocida en el 5º puesto del Ranking de Great Place to Work® 2025 en la categoría Servicios Financieros y Seguros, reafirmando su compromiso con el desarrollo de una comunidad abierta, inclusiva y diversa.

Integrante de la histórica Generación Dorada, campeón olímpico en Atenas 2004, máximo ganador de la Liga Nacional de Básquet (LNB) y actual formador de jóvenes talentos en su campus de entrenamiento, Leo protagonizó una experiencia que combinó deporte, inspiración y reconocimiento.

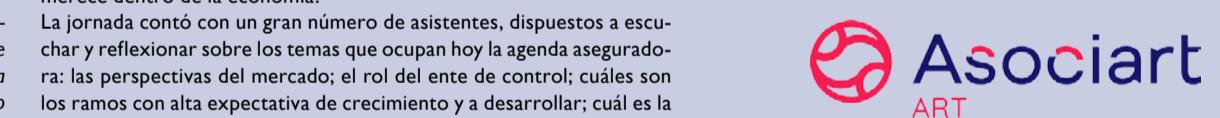
La compañía trabaja en forma permanente para impulsar las ventas de los productores que forman parte de la red de Socios Estratégicos. «Con Full Experience la compañía destaca el compromiso de quienes hacen grande a Experto Seguros todos los días. Es una forma de reconocer con experiencias únicas, que inspiran y fortalecen nuestros vínculos», destacó Fabián Muñiz, jefe de Canal Productores AMBA y CABA de la compañía.

«El eje de nuestra estrategia es el cliente, es responder a las necesidades y razones por las que contrata un seguro. Por eso, desde Experto Seguros optamos por la comercialización exclusiva a través de productores asesores y brokers, quienes tienen un profundo conocimiento del mercado y pueden brindar una atención personalizada», agregó Muñiz.

En la jornada deportiva los productores fueron recibidos con un desayuno y escucharon la charla íntima del campeón, quien compartió recuerdos de aquella gesta histórica del básquet argentino, donde el equipo nacional eliminó nada menos que el dream team de Estados Unidos en semifinales y se consagró ante Italia en la final. «Gracias a ese logro, el básquet trascendió las fronteras del deporte y se transmitió de generación en generación. Compartir un título soñado jugando con Manu Ginobili, con el Chupi Nocioni y tantos otros, o ser parte de un documental, es algo inolvidable», contó Leo, emocionado.

Luego se realizó una clínica técnica y se disputaron partidos de 20 minutos más un minitorneo de triples, donde los invitados pudieron poner en práctica lo compartido y disfrutar del juego en un ambiente relajado. El encuentro finalizó con un almuerzo en el predio, ideal para seguir compartiendo entre colegas.

Esta experiencia se enmarca en un programa diseñado para acompañar, reconocer y celebrar el trabajo de quienes hacen de Experto Seguros una compañía en crecimiento todos los días, a través de propuestas culturales y deportivas que sorprenden en cada edición.



Crédito y Caución celebró su primer Torneo de Golf para Productores y Brokers

La aseguradora del interior de Santa Fe reafirmó su compromiso con la industria aseguradora participando como sponsor del Congreso Regional de Seguros 2025, organizado por 100% SEGURO, llevado a cabo en la ciudad de Córdoba, el pasado miércoles 7 de mayo.

La primera disertación estuvo a cargo de Valeria Hirschhorn, Gerente de Coordinación General de la SSN, hablando del rol activo que tiene hoy el Organismo de Control, y del objetivo que se ha propuesto que es el de regular menos y supervisar más. Hizo énfasis en que se están llevando adelante reformas estructurales con proyectos concretos, con la intención de darle al seguro la importancia que se merece dentro de la economía.

«Queríamos ofrecer un espacio distinto para compartir con nuestros socios estratégicos, reconociendo su labor y generando nuevas instancias de cercanía y trabajo colaborativo», «El golf nos brinda un marco ideal para fortalecer vínculos compartiendo valores como el compromiso y el trabajo en equipo, que forman parte del ADN de Crédito y Caución», expresaron Gonzalo Córdoba y Sebastián Guerrero, Presidente y Vicepresidente de la compañía, respectivamente. destacaron desde la organización.

Además, el CEO del Grupo Sancor Seguros, Alejandro Simón, participó del Panel de CEO's desarrollado por la tarde, donde, junto a colegas de otras compañías, han charlado sobre temas impostergables para este 2025: la litigiosidad; las reformas estructurales necesarias para la estabilización del mercado asegurador; el impacto de la tecnología en el seguro y en los canales comerciales; el rol de los PAS, entre otros temas.

«Otro aspecto que sigue estando en nuestra agenda es trabajar sobre la conciencia aseguradora. Nosotros queremos una sociedad más consciente, sin esperar sucesos catastróficos, que las personas sean más conscientes de la necesidad de asegurar su patrimonio y aún más importante su propia vida. Para pensar en el futuro a largo plazo se necesita cultura aseguradora, eso surge desde la infancia y sin dudas que incluye en el proceso educativo», destacó Alejandro Simón, CEO del Grupo Sancor Seguros. Estas participaciones reflejan el constante compromiso de Sancor Seguros con el mercado asegurador nacional y regional, afianzando su rol de liderazgo en el sector. En lo que refiere a la provincia de Córdoba, la aseguradora está presente hace 70 años, brindando propuestas de asegurabilidad a la ciudad y la región, ya que además de la Capital, cuenta con oficinas propias en Río Cuarto y Villa María.

Este cambio refuerza el compromiso de Asociart ART con la mejora continua de sus servicios y la cercanía con sus públicos.

Para más información, pueden ingresar al sitio institucional: www.asociart.com.ar o comunicarse a través de los canales habituales.

Inspiración dorada: el campeón olímpico Leo Gutiérrez dejó su huella en una nueva edición de Experto Full Experience

El cordobés compartió una experiencia motivacional con productores, revivió hitos de la Generación Dorada y reflexionó sobre liderazgo.



Los productores asesores de seguros de Experto pudieron vivir otro momento inolvidable al participar de una experiencia motivacional brindada por el ex basquetbolista de la generación dorada y actual entrenador Leo Gutiérrez.

Así, la compañía de seguros de Grupo Werthein sumó una nueva edición de Experto Full Experience, el programa de fidelización

que reconoce a los productores asesores que registran mayor dinamismo y mejor performance comercial. En esta oportunidad, la experiencia se realizó en Clutch Basket (Buenos Aires) y reunió a productores de CABA y La Plata para vivir una jornada diferente, con Leo Gutiérrez como invitado de lujo. Integrante de la histórica Generación Dorada, campeón olímpico en Atenas 2004, máximo ganador de la Liga Nacional de Básquet (LNB) y actual formador de jóvenes talentos en su campus de entrenamiento, Leo protagonizó una experiencia que combinó deporte, inspiración y reconocimiento.

La compañía trabaja en forma permanente para impulsar las ventas de los productores que forman parte de la red de Socios Estratégicos. «Con Full Experience la compañía destaca el compromiso de quienes hacen grande a Experto Seguros todos los días. Es una forma de reconocer con experiencias únicas, que inspiran y fortalecen nuestros vínculos», destacó Fabián Muñiz, jefe de Canal Productores AMBA y CABA de la compañía.

«El eje de nuestra estrategia es el cliente, es responder a las necesidades y razones por las que contrata un seguro. Por eso, desde Experto Seguros optamos por la comercialización exclusiva a través de productores asesores y brokers, quienes tienen un profundo conocimiento del mercado y pueden brindar una atención personalizada», agregó Muñiz.

En la jornada deportiva los productores fueron recibidos con un desayuno y escucharon la charla íntima del campeón, quien compartió recuerdos de aquella gesta histórica del básquet argentino, donde el equipo nacional eliminó nada menos que el dream team de Estados Unidos en semifinales y se consagró ante Italia en la final.

«Gracias a ese logro, el básquet trascendió las fronteras del deporte y se transmitió de generación en generación. Compartir un título soñado jugando con Manu Ginobili, con el Chupi Nocioni y tantos otros, o ser parte de un documental, es algo inolvidable», contó Leo, emocionado.

Luego se realizó una clínica técnica y se disputaron partidos de 20 minutos más un minitorneo de triples, donde los invitados pudieron poner en práctica lo compartido y disfrutar del juego en un ambiente relajado. El encuentro finalizó con un almuerzo en el predio, ideal para seguir compartiendo entre colegas.

Garantía de alquiler de SANCOR SEGUROS, una excelente opción para alquilar sin vueltas

La aseguradora ofrece una cobertura específica para alquileres de viviendas de uso familiar, de fácil contratación y costos accesibles.

El seguro de caución de alquiler que **SANCOR SEGUROS** ofrece, es una excelente opción para quienes necesitan alquilar y no cuentan con una garantía propietaria como respaldo.

Esta cobertura está pensada específicamente para individuos, para el caso de alquileres de vivienda de uso familiar, asegurando tranquilidad no solo para el inquilino sino para el propietario, ya que la aseguradora le garantiza la obligación de pago que el asegurado asume. La función principal del seguro de caución es respaldar el costo pagado para el alquiler o canon locativo, garantizando los pagos futuros tanto de alquileres, como de expensas y servicios.

El seguro de caución resulta un instrumento muy sólido, ya que la aseguradora verifica la solvencia y capacidad de pago del inquilino, brindando respaldo al locador y eliminando barreras de ingreso a la propiedad a alquilar, fundamentalmente en el caso de personas que no tienen la posibilidad de pedirle a un familiar o conocido un inmueble en garantía.

La contratación de la póliza es de fácil tramitación, ya que cumplidos determinados parámetros de suscripción, se otorga rápidamente y se le envía de manera digital al locatario y al locador, en el caso que así lo deseé. "Este seguro es realmente una gran opción para aquellos que necesiten alquilar, poco a poco se está convirtiendo en la principal alternativa en los centros urbanos del país, porque hay una aseguradora detrás que garantiza ese pago", comentaron desde **SANCOR SEGUROS**.

El producto puede contratarse a través de nuestra amplia red de Productores Asesores en todo el país, o de manera online en nuestro sitio www.sancorseguros.com.ar

[Breves de Informe]

ALERE: un proyecto residencial de lujo en pleno corazón de la ciudad de Córdoba

SANCOR SEGUROS Real Estate, en colaboración con ELYON DESARROLLISTAS y ESTUDIO AISENSEN, celebraron el lanzamiento de su primer proyecto conjunto.



El pasado jueves 8 de mayo, se dio cita en pleno barrio de Nueva Córdoba, el evento lanzamiento de este innovador edificio residencial que se erigirá en calle Buenos Aires 835. Contó con la presencia del intendente de la ciudad, **Sr. Daniel Passerini**, autoridades de las firmas involucradas, inversores y compradores, que disfrutaron de un momento agradable para dar inicio a este desarrollo inmobiliario. Ubicado a minutos de **Ciudad Universitaria**, el proyecto se encuentra en una zona de alta revalorización y conectividad, lo que lo convierte en una opción atractiva para el público del interior. El edificio contará con 12 pisos y ofrecerá un total de 108 unidades, que incluirán

departamentos de 1 y 2 dormitorios, así como dúplex, todos diseñados con un enfoque funcional y terminaciones de alta calidad. Con amplias habitaciones y grandes ventanas, brindará a sus residentes abundante luz natural y espacios flexibles ideales para trabajar y relajarse. Además, contará con cocheras, locales comerciales, salón de usos múltiples (SUM) y áreas de coworking, un gimnasio, una piscina con solárium, espacios para bicicletas, lavandería y seguridad 24/7.

ALERE, que en latín significa nutrir o alimentar, representa un concepto que refleja la esencia de este proyecto: un espacio donde se cultivan ideas y se fomenta un estilo de vida comunitario. Este desarrollo, con un enfoque joven e innovador, busca satisfacer la creciente demanda de vivienda en una zona estratégica de la ciudad de Córdoba.

De este evento participaron el **Sr. Daniel Passerini**, Intendente de la ciudad de Córdoba; el **Sr. Carlos Castro**, Presidente de Sancor Seguros, el **Sr. Gabriel Teicher**, Vicepresidente de Elyon Desarrollistas; la **Sra. María Hojman**, socia titular de Estudio Aisenson, entre otras autoridades y funcionarios de las empresas involucradas.

"**ALERE** es más que un edificio, es una comunidad en evolución que busca nutrir el crecimiento y el desarrollo personal de sus residentes. Estamos emocionados de poder presentar este proyecto que promete ser un referente en la arquitectura y el diseño en Córdoba", comentaron desde **Sancor Seguros Real Estate**.

En los últimos años, la aseguradora ha desarrollado firmas que crean valor económico y social, como es **SANCOR SEGUROS Real Estate**, con proyectos e inversiones a largo plazo que permitan contribuir con el desarrollo de la economía real del país, sumando oportunidades para generar valor y mejorar la rentabilidad.

Productores de Experta participaron del 10º Congreso Regional de Seguros en Córdoba, que reunió a mil referentes del sector

La compañía participó con stand propio, actividades para productores asesores y presencia en uno de los paneles centrales del evento que congregó a representantes de toda la cadena de valor.



Productores asociados de **Expert Seguros** protagonizaron una variada agenda de actividades en el stand que la compañía desplegó en el 10º Congreso Regional de Seguros (CRS), en la ciudad de Córdoba.

La capital de la provincia mediterránea fue sede de la edición aniversario del Congreso, que esta vez contó con la participación de más de mil asistentes de toda la Argentina, quienes debatieron sobre productos, desafíos y oportunidades del sector.

La gran cita del mundo asegurador en el interior del país, que se desarrolló en el **Centro de Congresos y Convenciones del Quorum Córdoba Hotel**, fue organizada como todos los años por el equipo de **100% Seguro**.

El Congreso mantuvo su sello distintivo con un formato ágil de entrevistas en vivo, que fomentó el intercambio directo entre Productores Asesores, aseguradoras, proveedores y funcionarios.

En una jornada marcada por el dinamismo, el enfoque federal y la búsqueda de nuevas oportunidades, se debatieron los principales ejes del sector: desde seguros para automotores y el agro, hasta accidentes personales, hogar e integrales de comercio.

Expert Seguros tuvo una destacada participación con un stand institucional que convocó a una gran cantidad de visitantes. Allí se entregó material de marca, artículos de merchandising y se propuso una dinámica con premios.

Los representantes de la compañía y los productores asociados dialogaron ampliamente en el stand de Expert sobre la importancia de llevarles a los clientes propuestas de coberturas de seguros, cada vez más dinámicas, que se adapten a las necesidades de estos.

"**Expert** es una compañía que trabaja de la mano de los productores asociados, con quienes elabora iniciativas para innovar en forma permanente, poniendo al asegurado en el centro de la estrategia de brindar respaldo y tranquilidad", expresó **Fabián Pérez**, Gerente Comercial de Interior de la compañía.

La compañía organizó también un almuerzo exclusivo con 30 productores, consolidando la relación con quienes cumplen un rol central en la comercialización y el crecimiento de la aseguradora en toda la Argentina.

Uno de los momentos más relevantes de la jornada fue el panel "Combinadas familiares e Integrales de comercio: todo por hacer, todo por crecer", en el que participó **Pérez** junto a otros colegas del sector. El debate se centró en el desarrollo de pólizas multirriesgo para el hogar y las pymes y grandes empresas, las oportunidades de expansión y el valor del productor como socio estratégico.

"Participar de este panel fue una gran oportunidad para compartir la mirada de Expert y poner en valor el trabajo conjunto con nuestros productores, que son protagonistas fundamentales en el crecimiento de la compañía en todo el interior del país", dijo **Pérez**.

CON UNA TRAYECTORIA DE MÁS DE 32 AÑOS
CÓMO PUBLICACIÓN ESPECIALIZADA EN SEGUROS,
TECNOLOGÍA Y SISTEMA FINANCIERO,
INFORME OPERADORES DE MERCADO
HOY PRESENTA UNA PROPUESTA 100% DIGITAL,
A TRAVÉS DE SU REVISTA QUINCENAL, SITIO WEB Y NEWSLETTER

informe

operadores de mercado

Lo que en un principio fue una reacción debida al **Aislamiento Social Preventivo Obligatorio** que impuso la pandemia **Covid-19**, hoy se transformó en la adopción consciente de un formato alineado a las actuales tendencias de consumo de **información** y a la reducción de la utilización del papel impreso, como una medida tendiente a priorizar el **Medioambiente** y la **Sustentabilidad**.

PARA VER LAS
EDICIONES
ANTERIORES



gourmend

profile profile + CHAGLASIAN WINE & SUITES

La experiencia de hospedarte dentro de una bodega Concepto único en Sud América

Escribe **Juan José Chaglasian**

A un viviendo en los Estados Unidos, dónde recalé en el año 85 sin absolutamente nada, sin conocer a nadie, ni conocer del idioma, inglés y después de trabajar muy muy duro, formé una familia. Decidimos con mi señora en el año 2005 que queríamos hacer algo diferente, queríamos perseguir un sueño, el sueño de la pasión y de emprender algo totalmente diferente, porque siempre consideré que la vida es un set de experiencia y que hay cosas que uno quiere alcanzar y si puede hay que luchar para lograrlas y ésta es la única vida que yo considero que vamos a vivir, así que, comenzó esa idea de perseguir el sueño de la vinificación, y recalamos en **San Rafael-Mendoza**, porque San Rafael nos daba esta oportunidad de poder lograr un proyecto enoturismo, debido a que San Rafael tiene la característica que tiene lugares bellos, montañas, lagos, ríos para hacer turismo aventura, muy cerquita tenés éstas canchas de ski muy impresionantes, como **Las Leñas** y pensábamos que la fusión de todo eso más la vitivinicultura que en San Rafael es de excelencia podríamos lograr un producto único. **Así que comenzamos con la idea por allá por el 2005 de plantear nuestras viñas y buscar un lugar que nos permitiera poder lograr armar todo este proyecto.**

Con el tiempo pudimos buscar el lugar, lo encontramos, que es donde actualmente hoy tenemos los dos hoteles, la bodega y el restaurante y fuimos edificando la idea. **Primero comenzamos con un hotel entre las viñas y luego edificamos la bodega** y la bodega tiene algo muy particular por mis orígenes que son Armenios. La bodega tiene arquitectura armenia es su fachada que representa muy respetuosamente un monasterio que hay en el **Valle de Sor** en **Armenia**, un monasterio que se llama **Noravank** que justamente tiene esta característica de la fachada que nosotros incrementamos en nuestro edificio de la bodega, que la hace única porque tiene unas escaleras muy pro-



nunciadas aquél monasterio con escalones muy altos, angostitos y muy empinados que es un lugar muy difícil para llegar a Dios, este es el significado, nosotros obviamente no hicimos escalones como esos, pero si pudimos plasmar la idea en la fachada, adentro la bodega también cuenta con arcos ojivales, que son de la cultura mediterránea, medio oriente y ciertos pequeños toques y aires dentro de la bodega, juntos con la **Bander Armenia** y ciertas pequeñas cositas que tienen este aire de nuestra cultura.

Otra de las razones por la cual yo perseguí esta idea de la viña es porque quería de cierta forma homenajear a mi abuela materna que había recibido un disparo en la nariz, que le ocasionó un agujero y que cierto agujero lo tenía en la nariz hasta su fallecimiento y a mi me llamaba mucho la atención y siempre preguntaba que le había pasado a mi abuela y el día me contaron que lo que le había pasado era que los turcos, cuando mi abuela fue a desenterrar comida en unos viñedos qué tenían en el área donde ellos vivían en Armenia, la quisieron matar y le pegaron un tiro en su nariz y así ella creció y después los desterraron de Armenia con el genocidio perpetrado por los turcos y regalaron a Argentina, dónde bueno ella formó su familia, ahí nació mi mamá y siempre a mí me llamó la atención este escenario del agujero en la nariz de mi abuela. **En homenaje a ella yo siempre tuve esa idea de poder plantar una viña y fue lo que hicimos en la viña principal**, la cual yo llamo principal porque es la más grande y donde tenemos más variedades de uvas, de vinificar y así nació esta idea de vinificar esas uvas, después de empezar a trabajar con el primer hotel pudimos seguir con la construcción de la bodega, con la idea de poder hacer algo único y dentro de la bodega con tecnología de punta, amalgamamos las 2 cosas, el trabajo de agricultura en las viñas con la mano de obra del hombre con mucho sacrificio, conjuntarlo con tecnología de punta, para lograr un producto único y de calidad. **A su vez sobre la bodega construimos lo que hoy es el único hotel de Sudamérica que** ➤



ficha técnica

NOMBRE	Chaglasian Wine & Suites
DOMICILIO	Dept Valentín, Bianchi 1600, San Rafael, Mendoza
ESPECIALIDAD	Bodega boutique, hospedaje con piscina y desayuno incluido
VARIOS	Vivi la experiencia de hospedarte dentro de una bodega
RESERVAS	+5492604340827
INSTAGRAM	@chaglasianwineandsuites

«Comenzamos con la idea por allá por el 2005 de plantear nuestras viñas y buscar un lugar que nos permitiera poder lograr armar todo este proyecto»

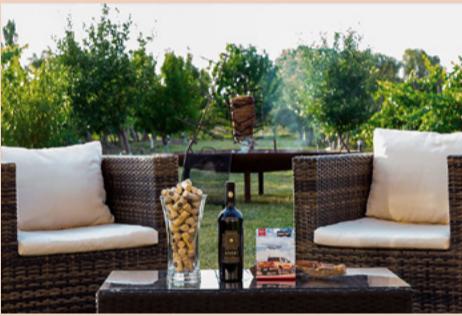
→ **está enclavado dentro de una bodega**, dentro del mundo del vino hay muchísimas bodegas que tienen hoteles alrededor, en frente, pero ésta es la única que tiene un hotel dentro de la bodega, qué ustedes los huéspedes pueden hospedarse dentro de la bodega en funcionamiento y mirar através de la ventada o del piso del lobby del hotel, qué es de vidrio, el funcionamiento diario de la bodega, eso lo hace único. **Tenemos 6 cuartos, todos en suite, de muy buena calidad, con unas vistas increíbles y también vistas hacia la bodega**, como digo. Eso lo pudimos lograr después de un tiempo de haber empezado a trabajar con la bodega, porque todo fue hecho con mucho sacrificio y mucha tenacidad y en plena pandemia, donde parecía que todo mundo se venía abajo, nosotros justamente nos fuimos hacia abajo construyendo una cava subterránea de unas dimensiones muy importantes, que hoy es una de las cavas más bonitas qué hay en la ciudad de San Rafael y ahí nos permiten acopiar los vinos por al menos 2 años antes de salir a la venta, con temperaturas controladas, naturalmente y también nos permite poder hacer eventos, ya sea cumpleaños, casamientos, charlas, charlas cooperativas y crear un escenario único para el que quiera poder estar en un evento dentro de una bodega pero bajo tierra, así que pudimos lograr un producto único con esa cava subterránea.

Tenemos mucha intención de expandir, pero primero queremos reforzar el concepto, hemos tenido oportunidad de expandir a otros lugares, ya sea dentro de la misma provincia de Mendoza, inclusive dentro de la provincia de Buenos Aires, ofrecimientos de replicar nuestro concepto de negocio, inclusive aquí en el estado de Texas hemos tenido oportunidad también de poder expandir con hotel y bodega y etc. Pero todavía no lo hemos plasmado por lo que queremos afirmar nuestra idea y nuestro servicio en el lugar donde estamos.

Nuestra Bodega y nuestros hoteles se llaman Chaglasian, y es en honor a nuestras Bodegas y a nuestros Hoteles. Nosotros quisimos llevar nuestro apellido en el emprendimiento porque eso también denota una responsabilidad hacia nuestros maestros y hacia todo lo que hacemos.

Nuestro público, es un público ecléctico, nosotros estamos felices de recibir público de nuestro país, de cualquier punto de nuestro país, también recibir huéspedes extranjeros, cada uno tiene su impronta, pero tenemos el honor de poder recibir gente de nuestro país y de todos lados, de todas las provincias, de países limítrofes y también de países europeos y asiáticos. **Así que tenemos un abanico muy extenso de público que nos visita y como tenemos la virtud de poder hablar italiano, inglés, español, portugués.** Así es como tenemos esta posibilidad de poder recibirlas y atenderlos.

La arquitectura tanto de la Bodega como de los hoteles es muy minimalista, nosotros elegimos colores muy sobrios y tranquilos porque consideramos que a través de las



vistas de cualquiera de las suites de los hoteles o de la Bodega sea tranquila porque la belleza natural que tenemos en vista panorámica son increíbles, lo que tiene la provincia de Mendoza, en cualquier estación de año es increíble la paleta de colores que se presenta, en verano explota de verde, en primavera

parece que todo vuelve a vivir, en otoño se caen las hojas y empieza esta paleta de colores ocres, amarillos y marrones y rojos que eso describe justamente la canción que cantaba Mercedes Sosa que es de un poeta Mendocino que es **«no es lo mismo el otoño en Mendoza»** y en el invierno parece que todo caducó, que ya no vamos a tener más nada



y de repente con la primavera vuelven estos brotes y estas bellezas de colores y luego todo eso se transforma en racimos y luego todo eso se transforma en vino, por eso es que nosotros a nuestros hoteles y a la Bodega decidimos tener colores muy tranquilos y una decoración muy minimalista.

Estamos muy contentos con nuestros vinos en el mercado ya sea nacional o internacional.

En el mercado nacional vendemos en varias vinotecas, varios clubes de vino, varios restaurantes dentro del país también con mucho orgullo, nos encanta que nuestros huéspedes del hotel se lleven nuestra botella de vino y también con mucho sacrificio pudimos exportar a los estados unidos, sobre todo al estado de Texas donde yo vivo muchísimos años y hoy los vinos están en casi todas las góndolas del estado de Texas, también hemos tenido oportunidad de exportar a Brasil y también exportamos a Suiza. Es un trabajo arduo de mucha responsabilidad, pero lo hemos podido lograr.

Con respecto a los vinos que nosotros producimos, volviendo al tema vinos. Producimos con uvas propias. Recalco esto porque no es un dato menor producir con uvas propias, por lo que nuestro enólogo y nuestro ingeniero agrónomo pueden congeniar y pueden trabajar el racimo acorde a una calidad de vino x, la vinificación comienza en la viña no comienza en la Bodega, por lo consiguiente la parte más importante del vino es la uva, haciendo mucho hincapié sobre la calidad y la sanidad de la uva podemos asegurarnos que vamos a tener vinos de alta calidad, inclusive seleccionar hileras, seleccionar parcelas para uno u otro vino, controlar la madurez en una parcela y en otra para tener perfiles diferentes, eso lo puedes lograr cuando tienes tu propio viñedo y controlar la sanidad de la uva para que cuando ingrese a la Bodega sea una uva más sana y la tengamos que intervenir menos. **Producimos vinos tintos tranquilos, vinos blancos, vinos rosados, espumantes.**

Vinos tintos tranquilos tenemos: **Cabernet Sauvignon, Cabernet Franc, Tempranillo, Bonarda, Merlot, Petit verdot, Malbec** y de ellos hacemos diferentes cortes por ejemplo un **bi Varietal Merlot-Bonarda**, hacemos nuestro **Máster Blend gran reserva** con paso por barrica de roble americano y francés de entre 2 y 18 años de **Cabernet Sauvignon, Malbec y Tempranillo**. **Nuestro Rosado** es un rosado de **Malbec** y nuestros vinos blancos son de **Chenin y Chardonnay**.

Nuestros espumantes son del **método champenoise**, en el cual usamos tres diferentes uvas, una blanca, una tinta por lo que es considerado un **Blanc Nuar** de tres uvas que son atípicas para la producción de espumantes en el mundo que son **Chenin semillon Blanc y pinot grillo**, son elaborados bajo el método champenoise por lo que tardamos más o menos dos años y medio en lograr un producto terminado. ☺

**SANCOR
SEGUROS**

**EL VALOR
DE DAR
RESPUESTA**

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

sancorseguros.com.ar /

Nicolás Nounou

Soltero - 34 Años - Signo Virgo (13/09/1990)

Jefe de Dpto. Siniestros Patrimoniales y Personales, Casa Central
Seguros Rivadavia

- **UN HOBBY**
Futbol, amigos y videojuegos
 - **LA JUSTICIA**
Un indispensable en la vida profesional
 - **LOS HOMBRES EN EL TRABAJO SON MEJORES QUE LAS MUJERES**
Falacia
 - **LA SEGURIDAD**
Zona de confort
 - **UN SUCESO DE SU NIÑEZ QUE RECUERDE HASTA HOY**
Cuando me regalaron mi primera bicicleta
 - **MI MODELO PREFERIDA**
Mi papá
 - **VESTIMENTA**
Elegante sport / casual
 - **LA MUERTE**
Un hito
 - **EL MATRIMONIO**
Una Formalidad
 - **UNA ASIGNATURA PENDIENTE**
Volver a estudiar
 - **UN SER QUERIDO**
Mi mamá
 - **ACTOR Y ACTRIZ**
Matthew McConaughey
y Natalie Portmann
 - **¿QUÉ COSA NO PERDONARÍA NUNCA?**
Una traición de magnitud
 - **ESTAR ENAMORADO ES**
Un estado del corazón y la mente que carece de razón
 - **ME ARREPIENTO DE**
Ninguna
 - **SU MAYOR VIRTUD**
Resolutivo
 - **SU RESTAURANTE FAVORITO PARA CENAR**
Torinos
 - **LA MENTIRA MÁS GRANDE**
La libertad
 - **EN QUE PROYECTO NUNCA INVERTIRÍA DINERO?**
Criptomonedas / NFT
 - **EN TEATRO**
Comedia
 - **LE TENGO MIEDO A**
La soledad
 - **TENGO UN COMPROMISO CON**
La honestidad
 - **LA INFLACIÓN**
Consecuencia del sistema
 - **UN SECRETO**
Le temo a las películas de terror
 - **LA MUJER IDEAL**
Quien sea capaz de amar en las buenas y en las malas
 - **MI PEOR DEFECTO ES**
Ansiedad
 - **LA CULPA ES DE**
El sistema
 - **NO PUEDO DEJAR DE TENER**
Hambre
 - **UN FIN DE SEMANA EN**
El campo
 - **LA INFIDELIDAD**
Una traición a la confianza
 - **UN PROYECTO A FUTURO**
La casa con parque



CARA
a
CARA

- **EL FIN DEL MUNDO**
Inevitable
 - **EL CLUB DE SUS AMORES**
San Lorenzo
 - **ESCRITOR FAVORITO**
J.R.R. Tolkien
 - **SI VOLVIERA A NACER SERÍA**
Yo mismo
 - **UNA CANCIÓN**
Under The Bridge – Red Hot Chilli Peppers
 - **EL AUTO DESEADO**
Volkswagen Taos
 - **EL PASADO**
Un maestro
 - **¿CUÁL ES SU RED SOCIAL PREFERIDA**
Instagram
 - **AVIÓN O BARCO**
Avión
 - **EL DÓLAR**
Un karma
 - **LA TRAICIÓN**
La peor de las miserias
 - **LA CORRUPCIÓN**
Lo que arruina todo
 - **EN COMIDAS PREFIERO**
Parrilla
 - **¿CUÁL FUE EL ÚLTIMO LIBRO QUE LEYÓ?**
El Temor de un Hombre Sabio, Patrick Rothfuss
 - **UN PERSONAJE HISTÓRICO**
General José de San Martín
 - **MEJOR Y PEOR PELÍCULA QUE VIÓ ESTE AÑO**
Mejor: Interestellar – Peor: El Rey Leon Live Action
 - **PSICOANÁLISIS**
Una conexión con uno mismo
 - **¿QUÉ MALA COSTUMBRE LE GUSTARÍA DEJAR?**
Comer tan mal
 - **DIOS**
La creencia predominante
 - **MI MÚSICO PREFERIDO ES**
Red Hot Chili Peppers
 - **¿QUÉ ES LO QUE APRECIA MÁS DE SUS AMIGOS?**
El apoyo

- **¿QUÉ ES LO PRIMERO QUE MIRA EN UNA MUJER?**
Su sentido del humor
- **EN DEPORTES, PREFERIO**
Fútbol
- **EL LUGAR DESEADO PARA VIAJAR**
Disney
- **SU BEBIDA PREFERIDA**
Soda
- **EL PERFUME**
Burberry Hero
- **UNA CONFESION**
Escucho Luis Miguel
- **NO PUEDO**
Levantarme antes de las 7
- **MARKETING**
Una herramienta tan poderosa como peligrosa
- **EL GRAN AUSENTE**
Respeto
- **¿QUE TÉCNICA DE RELAJACIÓN TIENE?**
Hablar con amigos
- **¿QUÉ REGALO LE GUSTARÍA RECIBIR?**
Sesión de masajes
- **DE NO VIVIR EN ARGENTINA...**
- **¿QUÉ LUGAR DEL MUNDO ELEGIRÍA?**
España
- **UN RIESGO NO CUBIERTO**
Inundación
- **UN MAESTRO**
Los errores