



informe

operadores de mercado



Entrevista a Gabriel Bussola

Presidente de LIBRA Seguros



Innovar para crecer



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

GARANTÍAS JUDICIALES



SCANEÁ PARA COCER MÁS



«Tenemos un equipo comprometido y una red de PAS que confía en nosotros»

2025 es un año de grandes desafíos y también de oportunidades, el desafío más grande es la sostenibilidad económica del mercado y la necesidad de adaptarnos a un contexto que cambia constantemente.

Libra Seguros hoy es una compañía integral porque cubre desde automotores hasta vida, hogar, caución y movilidad, entre otros.



Gabriel Bussola
Presidente de LIBRA Seguros

¿Cómo analizas la situación del mercado de seguros en términos de solvencia, rentabilidad, resultado técnico y liquidez?

El mercado asegurador es complejo y desafiante, y creo que todos los que estamos en esta industria tenemos cosas para mejorar. Las compañías mantienen niveles adecuados de solvencia y liquidez, pero también sabemos que hay líneas de negocio que generan tensiones en la rentabilidad.

Lo importante ahora es enfocarnos en qué podemos hacer para mejorar. Tenemos que revisar las reglas del juego, pensar en productos que se ajusten mejor a la realidad económica y que permitan que el sector sea sostenible y competitivo a largo plazo. En **Libra Seguros** estamos convencidos que innovar y buscar soluciones diferentes es el camino para crecer y dejar un legado para las próximas generaciones.

¿Cuál es tu posición sobre los embargos preventivos en la industria aseguradora? ¿Existe desconocimiento desde la Justicia acerca del funcionamiento del sistema asegurador? ¿Cómo se puede mejorar la sinergia con el Poder Judicial?

Los embargos preventivos son un tema que preocupa mucho. Las compañías administran dinero de terceros y cuando se embargan fondos sin una sentencia firme afecta la capacidad operativa de cada compañía, interrumpiendo muchas veces pagos de siniestros. Creo que hay una falta de información sobre cómo funciona nuestro sistema desde algunos sectores de la Justicia. Es clave avanzar ➔

R.A.S.A

REASEGURADORES ARGENTINOS S.A.

Haciendo historia en el reaseguro Argentino desde 1992.

EXPERIENCIA
SOLIDEZ Y
RESPALDO
CALIFICACIÓN
AA-

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

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

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

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

RUS[®]
RIO URUGUAY SEGUROS

Hoy operamos de forma 100% online.

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

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

RUS[®] DIGITAL



« Es clave avanzar con capacitaciones para mejor entendimiento de las particularidades del mercado asegurador y así evitar decisiones que puedan poner en riesgo la estabilidad de las empresas »



Escaneá el código QR y descargá la app.



» con capacitaciones para mejor entendimiento de las particularidades del mercado asegurador y así evitar decisiones que puedan poner en riesgo la estabilidad de las empresas.

¿Qué oportunidades se abren para Libra Seguros promediando ya este año 2025 y qué desafíos enfrentan para poder crecer?

2025 es un año de grandes desafíos y también de oportunidades. Seguimos trabajando para ampliar nuestra cartera de negocios como compañía integral, con productos innovadores y orientados a cubrir nichos específicos que otros no atienden. El desafío más grande es la sostenibilidad económica del mercado y la necesidad de adaptarnos a un contexto que cambia constantemente. Pero tenemos un equipo comprometido y una red de productores que confían en nosotros, lo cual es fundamental para crecer. Nuestro objetivo financieramente hablando es equilibrar la caja priorizando pólizas de calidad sobre cantidad de pólizas.

Dentro de la gama de productos que comercializa Libra Seguros, ¿cuáles son aquellos que mejor representan la idea de "una compañía integral"? ¿Cuál es hoy el producto "estrella" de Libra?

Libra Seguros hoy es una compañía integral porque cubre desde automotores hasta vida, hogar, caución y movilidad, entre otros. Cada ramo tiene su importancia porque no creemos en productos globales sino en productos adaptados a la necesidad individual. La cobertura estrella sin dudas es **Orange Time** porque revolucionó el seguro de automotores con beneficios y tiempos de respuesta que marcan la diferencia para los clientes y productores. Estoy muy orgulloso porque Libra es la única que puede ofrecer un producto adaptado a la necesidad de cada usuario que además ofrece beneficios reales para el asegurado y un proceso ágil para el pago de siniestros. Estamos enfocados en seguir mejorando la experiencia y ampliando la cobertura. Para el futuro, la idea es seguir innovando con productos que se basen en esa filosofía de valor y servicio.

Siendo parte generacional de una familia de Productores Asesores de Seguros, ¿qué lugar ocupan los PAS en la estructura comercial de Libra Seguros y cuáles son las herramientas y los beneficios que les brindan para que puedan desarrollarse?

Los productores asesores de seguros son fundamentales en nuestra estructura comercial. Vengo de una familia de productores y su trabajo es clave para las compañías y asegurados.

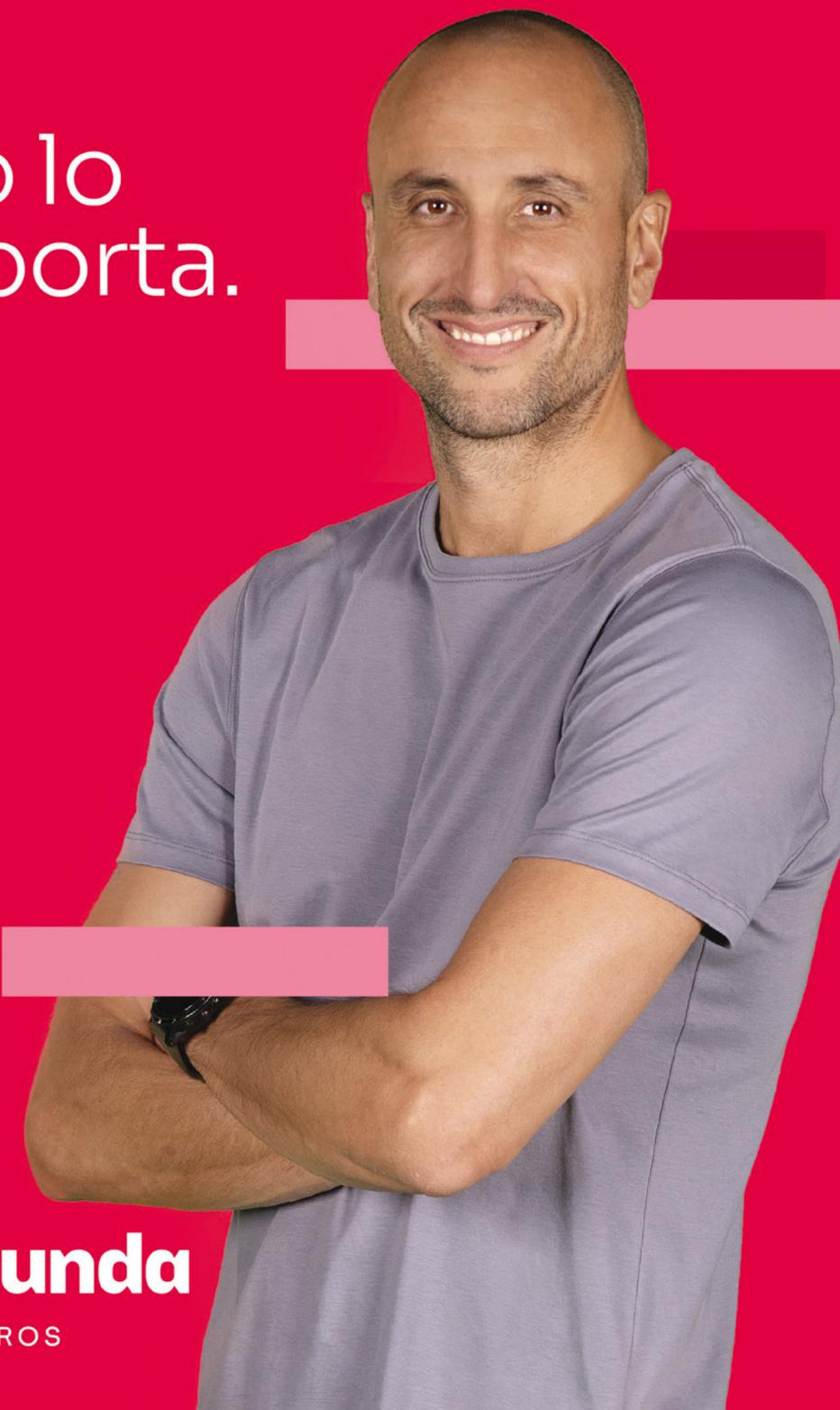
¿Cuál es la visión estratégica y el compromiso de Libra respecto a la innovación en seguros? ¿En qué proyectos trabajan actualmente desde la Usina de Innovación?

La innovación es clave para nosotros. Venimos trabajando en la **Usina de Innovación** para desarrollar productos que realmente respondan a las necesidades actuales del mercado, como **Orange Time**. Trabajamos siempre para que **Libra Seguros** sea reconocida por su capacidad de anticiparse y ofrecer soluciones diferentes y no lo mismo de siempre.

En tu rol de empresario, históricamente lideraste desde Libra la lucha y el combate al Fraude en Seguros, ¿en qué situación se encuentra el Proyecto de Ley de Modificación del Artículo 174° del Código Penal y cuáles son tus expectativas personales?

El proyecto de ley que presentamos para modificar el Código Penal está en el Congreso y seguramente »

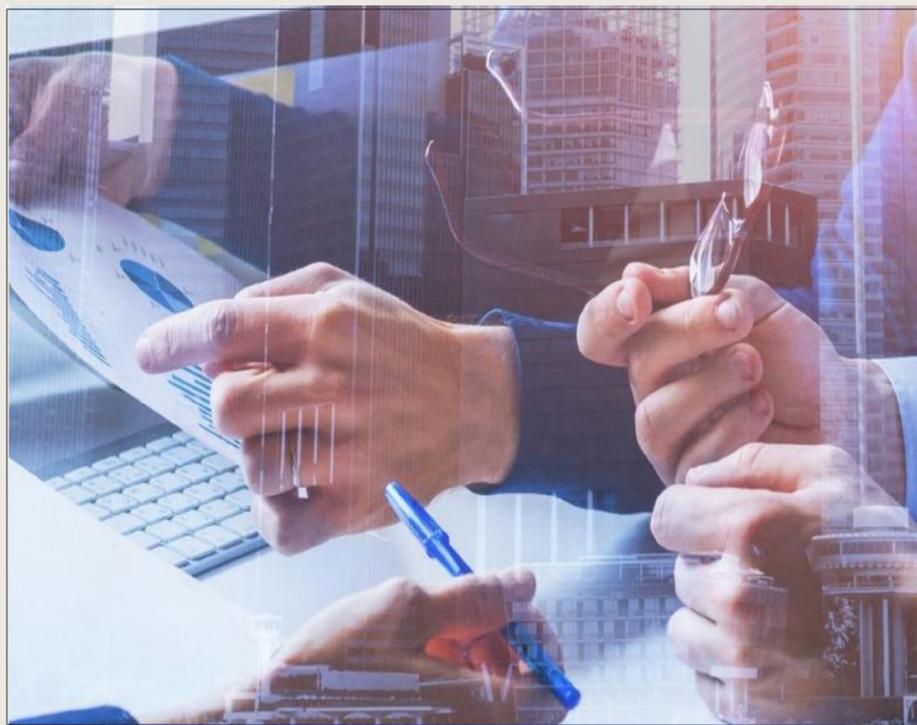
Primero lo que importa.



la segunda
SEGUROS



« Vengo de una familia de productores y su trabajo es clave para las compañías y asegurados »



Innovación y Compromiso al servicio de nuestros Productores de Seguros



FEDERACION PATRONAL SEGUROS SA.

www.fedpat.com.ar



PROTAGONISTAS

después de julio va a ser tratado para su votación. Es un paso fundamental para proteger al mercado asegurador. Buscamos aumentar las penas para quienes cometen fraude, defendiendo así a los actores de buena fe. Personalmente, estoy muy comprometido con esta causa porque el fraude afecta a toda la industria y, por ende, a los asegurados. Creo que con esta ley se podrá avanzar mucho en la prevención y sanción del fraude.

¿Cuáles son hoy las modalidades de fraude más usuales que observan desde Libra Seguros y qué importancia asignas al intercambio de información en el mercado?

Las modalidades más comunes siguen siendo denuncias falsas y/o presupuestos inflados y también fraudes organizados que intentan aprovecharse del sistema. Para combatirlos, es fundamental el intercambio de información entre compañías y la colaboración con las autoridades. En Libra Seguros trabajamos fuertemente para detectar y prevenir estas situaciones, porque el fraude perjudica a todos, encarece los costos y mina la confianza en el mercado.

¿Qué ha significado para tu persona y trayectoria el Reconocimiento al Empresario Latinoamericano del año 2024, en el marco del Martín Fierro Latino 2024?

Fue un honor enorme y un reconocimiento muy valioso para toda la compañía. Más allá del premio personal, representa el esfuerzo colectivo y el camino que hemos recorrido desde un sueño que nació en 2011. Me motiva a seguir trabajando con pasión y compromiso para dejar una huella positiva en la industria aseguradora y para las generaciones futuras.

Quiero destacar que nuestro compromiso es con la calidad, la innovación y la sustentabilidad del mercado asegurador. No buscamos crecer solo en cantidad, sino en generar productos que realmente aporten valor y sean sustentables. Los seguros no deberían ser interpretados como un gasto sino como una inversión. Estamos convencidos de que este es el camino para que el mercado sea sólido y para que todos los actores —asegurados, productores y compañías— crezcan juntos en un ecosistema sano y responsable. ●

informe
operadores de mercado

Publicación especializada de aparición quincenal
AÑO 32 / Nº 788 - Junio 2025

REDACCIÓN, PUBLICIDAD Y SUSCRIPCIONES
www.informeoperadores.com.ar
https://www.instagram.com/informeoperadores/
https://twitter.com/informeOperador

DIRECTORA
Delia Rimada
delia.rimada@moez.com.ar

DISEÑO & DIAGRAMACIÓN
Oscar Martínez / oscarrevistas@gmail.com.ar

ADMINISTRACIÓN, SUSCRIPCIÓN & PUBLICIDAD
Rosa Asta / rosa.asta@moez.com.ar

ADMINISTRACIÓN, FACTURACIÓN & CONTABILIDAD
Elizabeth Domenech / elizabeth.domenech@moez.com.ar

COLABORADORES
Lic. Anibal Cejas
Dra. Gabriela Álvarez

Edición Digital. Descarga desde www.informeoperadores.com.ar

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

un año que comienza
365
nuevas oportunidades

GRACIAS por continuar creciendo juntos



Fianzas y Crédito
S.A. Compañía de Seguros

compartimos la misma pasión

Tecnología en Seguros: Un Cambio Estructural

La adopción de tecnología para mejorar y agilizar los procesos ya no es un opción en cualquier rubro, sino más bien una obligación, una necesidad de todas las empresas de adaptarse a las nuevas realidades. Aquéllas empresas que no logren comprender este cambio, en el corto plazo irán quedando desactualizadas.

Escribe **Dra. Gabriela Álvarez**

En esta nota entrevistamos a **Gastón Ramos**, CEO de la firma Kopernicus Tech Argentina, quien destacó que: «Es fundamental comprender que la tecnología es transversal a todos los procesos, industrias y actividades económicas. Su rol ya no es periférico ni accesorio: es estructural. Lamentablemente, la industria del seguro ha sido históricamente una de las más rezagadas en términos de adopción tecnológica. Por eso, las compañías que decidan liderar este cambio hoy estarán construyendo una ventaja operativa, competitiva y cultural difícil de alcanzar para quienes lleguen tarde. La transformación no es opcional; es la única vía para evolucionar hacia un modelo asegurador más ágil, eficiente y conectado con el futuro.»

Historia de la Firma

Kopernicus Tech es una firma especializada en brindar asesoramiento y soluciones tecnológicas para la industria aseguradora, con presencia regional y un enfoque integral en transformación digital.

La compañía nace hace cinco años, en el contexto de la pandemia, a partir de la fusión de distintas consultoras con más de 20 años de trayectoria en el sector, consolidando un equipo con profundo conocimiento del negocio y la tecnología aplicada al seguro.

Hoy contamos con oficinas en Buenos Aires, Chile y Uruguay, y un equipo de cerca de 100 profesionales distribuidos en toda Latinoamérica, desde donde operamos y acompañamos a nuestros clientes.

Nuestro enfoque está centrado en el asesoramiento estratégico y la implementación de soluciones end-to-end para aseguradoras, abarcando seis grandes líneas de servicio:

1. Definición de estrategia de TI
2. Software Factory con capacidad de diseño, desarrollo y mantenimiento evolutivo
3. Arquitectura y seguridad de sistemas
4. Migración de plataformas
5. IT Sourcing: Búsqueda y selección de perfiles IT especializados
6. Automatización de procesos mediante RPA y tecnologías emergentes

Gracias a esta oferta integral, en **Kopernicus Tech** ayudamos a compañías aseguradoras a modernizar su operación, reducir riesgos, escalar con tecnología y diseñar nuevos modelos de negocio digitales, con la agilidad y el compromiso que hoy exige la industria.



¿Qué servicios brindan a las empresas de seguros? ¿Podrían detallar cada uno de ellos y especificar en qué consisten?

En **Kopernicus Tech** acompañamos a las compañías aseguradoras en distintos niveles de madurez tecnológica, con un modelo de intervención que puede comenzar desde proyectos puntuales y escalar hasta la gestión integral de sus plataformas críticas. Contamos con amplia experiencia en procesos de selección, evaluación e implementación de **sistemas CORE**, donde aportamos una mirada estratégica, técnica y operativa para ayudar a las compañías a elegir soluciones que acompañen su crecimiento. A su vez, tam-

bién participamos como partner de implementación, integrando, configurando y adaptando plataformas de gestión aseguradora tanto locales como regionales.

Nuestra intervención también incluye proyectos de definición de estrategia tecnológica, desarrollo de productos digitales, automatización de procesos o construcción de portales para productores, brokers o clientes finales. Desarrollamos soluciones a medida -ya sea módulos funcionales, tableros, cotizadores o procesos backoffice- y nos hacemos cargo del mantenimiento correctivo y evolutivo de los sistemas más importantes de una compañía, incluso cuando han sido construidos por terceros. ➔

Allianz

Protege tu auto con el mejor seguro



 **Allianz**  
Worldwide Olympic and Paralympic
Insurance Partner

N° de inscripción SSN
0036

Departamento de Orientación
y Asistencia al Asegurado

0800-666-8400

www.argentina.gob.ar/ssn

 **SSN** | SUPERINTENDENCIA DE
SEGUROS DE LA NACIÓN



→ En muchos casos operamos bajo contratos de **BAU (Business as Usual)**, garantizando soporte técnico continuo, evolución funcional y mejoras sostenidas. Finalmente, colaboramos en procesos de mejora operativa, con foco en eficiencia, digitalización y rentabilidad. En resumen, somos el socio tecnológico que puede diseñar, implementar, operar y evolucionar soluciones críticas y estratégicas para el negocio asegurador. Líneas de Servicio y Alcance:

1. Definición de Estrategia de TI

- Diseño de roadmaps tecnológicos, arquitectura objetivo y planes de transformación digital.
- Evaluación de madurez tecnológica, oportunidades de automatización y adopción de nuevas tecnologías.
- *Casos frecuentes:* DPI para aseguradoras de primer nivel en Argentina, Uruguay y otros países de la región.

2. Software Factory y Desarrollo a Medida

- Desarrollo de módulos funcionales, portales, tableros, APIs y herramientas específicas del negocio.
- Construcción de portales de autogestión para asegurados, portales comerciales para PAS y brokers, y soluciones transaccionales.
- Mantenimiento correctivo y evolutivo de sistemas existentes, incluso si fueron desarrollados por terceros.

3. Implementación y Selección de CORES

- Acompañamos a aseguradoras en procesos de selección de plataformas CORE, desde el armado del RFP hasta la evaluación técnica y funcional.
- También participamos como socio de implementación, liderando la adaptación, integración y despliegue de sistemas aseguradores.
- *Ejemplo:* implementación de soluciones regionales y locales en compañías de Argentina, Uruguay y otros mercados.

4. Arquitectura y Seguridad de Sistemas

- Diseño de arquitecturas modernas, cloud-ready y seguras.
- Evaluación de infraestructura, arquitectura de aplicaciones, riesgos de ciberseguridad y buenas prácticas.
- Acompañamiento en procesos de transformación tecnológica y adopción de microservicios.

5. Migración de Plataformas al Mundo Web

- Modernización progresiva de plataformas legadas sin necesidad de migraciones disruptivas.
- Refactorización de front-ends y back-ends hacia tecnologías modernas como Laravel, React, NodeJS, etc.
- Rediseño de experiencia de usuario y mejoras de performance.

6. Automatización de Procesos y Operación Continua (BAU / VAL)

- Operación y evolución diaria de sistemas críticos bajo contratos BAU.
- Implementación de RPA y automatización de tareas de bajo valor.
- Casos reales donde Kopernicus lidera toda el área de desarrollo y soporte en aseguradoras medianas y grandes.

¿Qué beneficios trae aparejados para las Compañías de Seguros la contratación del servicio?

La contratación de los servicios de Kopernicus Tech ofrece a las compañías aseguradoras acceso a un socio estratégico con profundo conocimiento del ecosistema asegurador latinoamericano, capaz de aportar soluciones concretas, eficientes y adaptadas a cada realidad operati-

va. Somos una de las pocas firmas especializadas en Estrategia de TI con foco exclusivo en seguros en Latam, lo que nos permite brindar un servicio de alto valor agregado, tanto a nivel tecnológico como de visión de negocio. Los principales beneficios incluyen:

1. Reducción de riesgos y errores en decisiones tecnológicas. Evitamos inversiones inadecuadas, dependencias con vendedores no alineados al negocio, o implementaciones fallidas gracias a nuestra experiencia real en el sector.
2. Velocidad en la ejecución y puesta en marcha. Nuestra combinación de metodologías ágiles, conocimiento funcional del seguro y capacidades técnicas permite acelerar los tiempos sin perder calidad.

« Lamentablemente, la industria del seguro ha sido históricamente una de las más rezagadas en términos de adopción tecnológica »



3. Soluciones a medida y adaptadas al negocio. Creamos herramientas específicas para cada cliente, alineadas con sus productos, procesos y objetivos estratégicos. No imponemos estructuras rígidas ni "enlatados".
4. Optimización de costos operativos y tecnológicos. A través de automatización, rediseño de procesos y operación continua (BAU), ayudamos a las aseguradoras a operar con mayor eficiencia y menor costo total de propiedad.
5. Transferencia de conocimiento y autonomía futura. No generamos dependencia: diseñamos soluciones que las compañías pueden operar, mantener y evolucionar por sí mismas si lo desean.
6. Escalabilidad y visión de largo plazo. Podemos comenzar con un proyecto acotado y escalar progresivamente hacia una relación estratégica, acompañando transformaciones tecnológicas de alto impacto.
7. Experiencia probada en toda la región. Trabajamos con aseguradoras líderes en Argentina, Uruguay y otros países de la región, lo que nos permite aportar mejores prácticas, anticipar desafíos comunes y diseñar arquitecturas robustas desde el inicio.

¿Qué aceptación tienen estas nuevas herramientas tecnológicas por parte de las Aseguradoras?

Las aseguradoras de Latinoamérica —y en particular las de Argentina— atraviesan un momento crítico en términos de transformación digital. La baja penetración tecnológica en sus operaciones genera una cadena de efectos negativos: procesos costosos y lentos, escasa capacidad de innovación en productos, limitaciones para competir en canales digitales y una preocupante dificultad para obtener insights valiosos sobre los clientes. Esta falta de evolución no solo impacta en la eficiencia operativa, sino que termina traduciéndose en sobrecostos estructurales y pérdida de competitividad frente a nuevos actores del mercado.

En este contexto, las compañías están cada vez más urgidas por repensar sus procesos y estructuras tecnológicas, buscando incorporar soluciones que les permitan mejorar la experiencia del canal de intermediación, lanzar productos con mayor agilidad y habilitar modelos de atención más simples, rápidos y personalizados para el cliente final. Pero más allá de la necesidad, hay una oportunidad estratégica: aquellas aseguradoras que decidan ser pioneras en la adopción de tecnología no solo lograrán posicionarse mejor, sino que marcarán el ritmo del mercado. Porque habrá muchas otras que, por falta de visión o velocidad, no podrán subirse a la ola del cambio y muy posiblemente queden rezagadas o directamente fuera del nuevo modelo de comercialización de seguros.

Algunos ejemplos concretos de esta baja adopción tecnológica son elocuentes: muy pocas compañías han podido llevar adelante procesos exitosos de cambio de core; la generación de nuevos productos y soluciones es limitada y costosa; la mayoría de las aseguradoras aún no acceden ni comprenden a fondo los datos de sus asegurados o de los bienes asegurados, lo que dificulta una mejora en el análisis técnico y la toma de decisiones; y son contadas las compañías que logran posicionarse como empresas tecnológicas dentro del sector, algo que en otros rubros ya es norma, pero que en el seguro sigue siendo una excepción.

¿Cómo se implementa la fusión entre el sistema que venía utilizando la Aseguradora y este nuevo software?

Reemplazar un sistema core en una compañía de seguros no es una tarea sencilla. De hecho, son muy pocas las aseguradoras que han logrado hacerlo con buenos resultados y sin desviaciones significativas en tiempo, costo o impacto operativo. Esto se debe a que los sistemas core suelen estar profundamente integrados con procesos comerciales, canales de distribución, operaciones críticas y lógicas históricas que, aunque limitadas, son difíciles de desacoplar.

Frente a esta realidad, lo que estamos viendo —y lo que desde **Kopernicus Tech** promovemos— es un enfoque distinto: no forzar el reemplazo total del core, sino evolucionar a través de lo que llamamos la urbanización de la última milla. Este enfoque pone el foco en modernizar y optimizar aquellas capas del sistema que están en contacto directo con los usuarios clave: el negocio, los intermediarios (PAS, brokers) y los clientes finales.

La estrategia consiste en mantener el core legado como una autopista transaccional, sobre la cual construimos módulos modernos, flexibles y completamente diseñados para mejorar la experiencia, la eficiencia y la velocidad de operación. Esto permite agregar valor sin desestabilizar el ecosistema actual, acelerar el time-to-market de nuevos productos, y evitar grandes riesgos operativos o financieros.

En lugar de intentar "cambiar todo para mejorar algo", →



SPECIAL DIVISION
REINSURANCE BROKERS

UNA DECADA ENFOCADOS EN BRINDAR LAS MEJORES SOLUCIONES DE REASEGURO

@special.division

www.specialdivisionre.com

→ buscamos mejorar lo que realmente genera impacto, construyendo nuevas soluciones sobre el sistema existente. Es una evolución gradual, escalonada y con sentido práctico: una arquitectura híbrida que equilibra estabilidad y transformación.

¿Con qué empresas trabajan y en qué países tienen presencia actualmente?

Desde **Kopernicus Tech**, si bien contamos con acuerdos de partnership con algunas soluciones relevantes del ecosistema asegurador, mantenemos un enfoque agnóstico y centrado en el cliente. Nuestra prioridad es siempre adaptar las soluciones a la realidad operativa y estratégica de cada compañía aseguradora, sin imponer tecnologías predefinidas.

Además, desarrollamos nuestras propias soluciones tecnológicas desde nuestra área de I+D, entre las que se destaca **Tech Insurance**, plataforma especializada en el diseño e implementación de nuevos productos para aseguradoras, además de reemplazar muchos módulos de los **CORE**; y **Chainging**, una iniciativa orientada a soluciones **Web3** aplicadas al seguro.

En particular, queremos resaltar **Safer**, una de nuestras apuestas estratégicas más relevantes. **Safer** nace con un enfoque 100% comercial, y a través de herramientas y plataformas propietarias, nos permite co-crear productos innovadores con aseguradoras, generar mejores resultados comerciales, y superar limitaciones típicas derivadas de cores antiguos o plataformas que no han evolucionado. **Safer** representa la forma en que llevamos la tecnología

al negocio real del seguro, con foco en generación de valor. Busca convertirse en el brazo ejecutor de muchas de las necesidades comerciales que hoy las aseguradoras no pueden resolver con los mecanismos tradicionales, ya sea por restricciones de sus sistemas legacy, falta de capacidades digitales o estructuras organizativas rígidas.

Desde **Kopernicus Tech**, concebimos a **Safer** como el canal de comercialización de la tercera generación de seguros. La primera generación estuvo marcada por una lógica 100% analógica, apalancada en asesores y productores tradicionales. La segunda, por la especialización y consolidación de grandes brokers y redes comerciales. Y la tercera, que es donde se posiciona **Safer**, se centra en la innovación tecnológica aplicada a la distribución, la creación de productos flexibles, y la mejora sustancial de la experiencia del cliente final e intermediarios.

Trabajamos con aseguradoras en Argentina, Chile, Uruguay, Paraguay, Perú, El Salvador, Panamá y México, acompañando tanto en procesos de transformación digital como en la operación continua de plataformas críticas.

¿Cómo impacta la llegada de la inteligencia artificial al sector Asegurador?

La llegada de la Inteligencia Artificial (IA) al sector asegurador representa una de las transformaciones más significativas de los últimos tiempos. Desde **Kopernicus Tech** venimos dando numerosas charlas y acompañando a distintas compañías aseguradoras en su proceso de entendimiento y adopción de esta tecnología. De hecho, dentro de nuestro ecosistema de empresas se encuentra **Chainging**, enfocada en **Web3**, que también explora activamente el potencial de la IA en el mercado asegurador.

El seguro es una industria históricamente basada en procesos manuales, reglas predefinidas, legados tecnológicos y estructuras operativas poco dinámicas. Esto la convierte en un terreno fértil para la disrupción inteligente, ya que muchas de sus tareas -como la suscripción, la gestión de siniestros, la atención al cliente o la evaluación de riesgos- pueden optimizarse radicalmente mediante IA.

Sin embargo, hablar de IA no es solo hablar de automatización. Es hablar de valor agregado, capacidad predictiva y una nueva manera de interpretar la información. La IA permite acceder a niveles de análisis, personalización y eficiencia que los humanos -por volumen, velocidad y complejidad- no podríamos alcanzar por medios tradicionales. Esto puede impactar en:

- Análisis técnico avanzado y predictivo, con mejores modelos de suscripción y pricing.
- Automatización inteligente de procesos repetitivos y costosos, como la validación documental o la evaluación de siniestros.
- Generación de nuevos productos y canales de distribución personalizados, que respondan en tiempo real a perfiles y comportamientos específicos.
- Mejor gestión del fraude, con modelos entrenados para detectar patrones anómalos antes de que los humanos puedan reconocerlos.
- Capacidades de interacción aumentada (ej. chatbots avanzados, agentes cognitivos) que mejoran la experiencia del asegurado y reducen tiempos operativos.

Un aspecto crítico a destacar es que la IA puede facilitar la colaboración segura entre actores del ecosistema asegurador, permitiendo compartir información anonimizada o procesada para enriquecer modelos predictivos comunes, sin comprometer datos sensibles. Esto abre la puerta a una industria más interconectada, eficiente y colaborativa.

Finalmente, creemos que la IA será transversal a toda la operación aseguradora, desde las áreas técnicas y comerciales, hasta los procesos de compliance, marketing y →

aacms
ASOCIACION ARGENTINA DE COOPERATIVAS
Y MUTUALIDADES DE SEGUROS

stop loss
bureau de reaseguros s.a.


rasa
Reaseguradores Argentinos SA

FINALLOSS S.A.
de Mandatos y Servicios

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



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

→ relación con el cliente. Las aseguradoras que logren adoptar la IA tempranamente y de manera estratégica, no solo reducirán costos y mejorarán su eficiencia: se posicionarán como líderes en un nuevo mercado basado en datos, anticipación y velocidad. Aquellas que no lo hagan, corren el riesgo de quedar fuera de juego en un escenario cada vez más competitivo.

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

Los principales avances en los que estamos trabajando desde **Kopernicus Tech** están orientados a mejorar los procesos críticos de las compañías aseguradoras y, especialmente, a desarrollar nuevos productos y soluciones que respondan mejor a las demandas actuales y futuras del mercado. Estos avances están íntimamente ligados a un aspecto fundamental: comprender más y mejor tanto a los asegurados como a los bienes asegurados.

Hoy, muchas aseguradoras carecen de información estratégica sobre sus clientes, sus hábitos, los activos que aseguran y los riesgos a los que están expuestos. Esta falta de conocimiento impide diseñar productos rentables, adaptar la oferta en tiempo real o mejorar los niveles de servicio. Por eso, uno de nuestros focos es generar capacidades para capturar, estructurar y aprovechar esos datos como activos clave en la toma de decisiones.

En este camino, estamos desarrollando iniciativas que fomenten el intercambio de información entre aseguradoras de manera segura, ética y productiva. Promover la colaboración de datos puede ser una de las claves más potentes para lograr mejoras sectoriales y mitigar problemas estructurales como el fraude, la subcotización o la falta de innovación técnica.

También estamos muy atentos a tecnologías que están empezando a ser altamente disruptivas, tanto en el campo de la inteligencia artificial como en otros frentes. En particular:

- **Smart Contracts (Contratos Inteligentes):** Basados en tecnología blockchain, permiten ejecutar automáticamente cláusulas contractuales entre partes (asegu-



« Nuestra prioridad es siempre adaptar las soluciones a la realidad operativa y estratégica de cada compañía aseguradora, sin imponer tecnologías predefinidas »

radoras, reaseguradoras, PAS, proveedores) sin intermediación manual, lo que agiliza siniestros, pagos, validaciones y reduce errores o disputas.

- **Web3 y Arquitecturas Descentralizadas:** Están comenzando a ofrecer modelos alternativos para compartir información, operar de forma más segura y descentralizada, y generar nuevos ecosistemas de colaboración entre actores del mercado.

- **Oráculos Inteligentes:** Sistemas de predicción o detección temprana que permiten anticipar eventos de riesgo (climáticos, financieros, operativos) o alertar automáticamente sobre situaciones que requieren atención urgente. Esto puede revolucionar la forma en que se suscriben y gestionan riesgos.

- **Gemelos Digitales (Digital Twins):** Representaciones virtuales de objetos asegurables (como autos, casas, industrias) que permiten simular escenarios de riesgo y optimizar coberturas y servicios asociados.
- **Embedded Insurance y Plataformas B2B2C:** Estamos desarrollando modelos para integrar seguros en plataformas de terceros (retailers, fintechs, e-commerce), lo que amplía la capilaridad comercial y reduce el costo de adquisición de clientes.
- **IA Generativa aplicada a contenido legal y técnico:** Automatizando redacción de pólizas, condiciones contractuales, comunicaciones y materiales educativos con mayor precisión y eficiencia.

Además, algo que estamos incorporando con gran énfasis en nuestra estrategia tecnológica es el uso de plataformas de **Inteligencia Artificial** para el desarrollo de soluciones, especialmente en lo que refiere a entornos low-code y programación asistida por IA. Estas herramientas no solo permiten acelerar significativamente los ciclos de desarrollo, sino que también mejoran la calidad de los productos, reducen los costos operativos y aumentan la capacidad de adaptación a las necesidades cambiantes de cada aseguradora. En **Kopernicus Tech** ya contamos con experiencia concreta en la aplicación de estas capacidades, y estamos convencidos de que representan un verdadero punto de inflexión para la industria, al democratizar el acceso a tecnología avanzada y habilitar la creación de soluciones de alto impacto con menor tiempo y esfuerzo.

En resumen, la industria aseguradora se encuentra ante una oportunidad histórica de reinventarse mediante el uso estratégico de la tecnología. Desde **Kopernicus Tech**, no solo observamos esa transformación: estamos construyendo activamente el camino para que las compañías puedan recorrerla con seguridad, agilidad y visión de futuro.

Cualquier comentario que les parezca de utilidad realizar.

En **Kopernicus Tech** creemos que la industria aseguradora atraviesa un momento bisagra: un escenario donde los desafíos estructurales conviven con una oportunidad histórica de transformación impulsada por la tecnología. La escasa penetración digital en los procesos clave del sector no solo encarece las operaciones y limita la innovación, sino que genera una brecha cada vez más difícil de cerrar frente a otras industrias.

Desde nuestra experiencia trabajando con aseguradoras de toda Latinoamérica, entendemos que no se trata simplemente de «digitalizar» lo existente, sino de repensar estratégicamente la arquitectura funcional, la experiencia de usuarios y la flexibilidad operativa. Por eso proponemos una evolución progresiva, centrada en soluciones concretas como nuevos Productos, los desarrollos a medida, la optimización de cores existentes y la integración de nuevas capas de valor como IA, Web3, smart contracts y oráculos.

Recomendamos a las aseguradoras que quieran mantenerse competitivas adoptar un enfoque gradual pero decidido: comenzar por la urbanización de sus sistemas actuales, trabajar sobre la «última milla» donde se genera el mayor impacto en el cliente, y apalancarse en plataformas low-code e IA para acelerar la innovación. Las compañías que lideren esta transformación no solo mejorarán su rentabilidad, sino que estarán mejor posicionadas para atraer talento, alianzas estratégicas y una nueva generación de clientes.

El futuro del seguro no será solo para los más grandes, sino para los más adaptables. Y ahí es donde **Kopernicus** puede ser un socio clave. ☺



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

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.

Las Aseguradoras y el desarrollo del mercado de capitales

Tomás Sinclair, CFO de Mercantil Andina; Carlos Salinas, Presidente de GALDAS; y Martín Svarzman, CEO de BDO Insurance, analizaron el mercado de capitales a nivel nacional y el rol que cumple la industria aseguradora en el mismo.

Escribe **Lic. Aníbal Cejas**

En un escenario económico complejo, el mercado de capitales emerge como un motor fundamental para el desarrollo del país. Dentro de este ecosistema, la industria aseguradora juega un papel crucial, actuando como uno de los principales inversores institucionales a largo plazo. En esta primera entrega, nos adentramos en un profundo análisis junto a destacadas figuras del sector: **Tomás Sinclair, CFO de Mercantil Andina; Carlos Salinas, Presidente de GALDAS; y Martín Svarzman, CEO de BDO Insurance.** Juntos, desglosan el panorama actual, los desafíos históricos y el potencial transformador que esta industria tiene para la economía argentina.

El diálogo comenzó con **Sinclair**, quien definió el papel de la industria de seguros como crucial y estructural para el desarrollo del mercado de capitales. «Actúa como uno de los principales inversores institucionales de largo plazo en la economía. No obstante, su nivel de incidencia actual se encuentra por debajo del que históricamente llegó a ejercer», afirmó.

Sinclair recordó que, entre los años 90 y el 2000, la industria aseguradora fue, después de las AFJP, el segundo gran jugador institucional del mercado de capitales argentino. «En particular, los seguros de retiro y renta vitalicia previsional cobraron relevancia, captando flujos previsionales y colocándolos en instrumentos del mercado como obligaciones negociables (ONs), fideicomisos financieros y licitaciones primarias», agregó.

En esa etapa, muchas aseguradoras administraban fondos considerables. Este posicionamiento no era casual: los seguros de retiro canalizaban ahorros previsionales en un contexto de mayor certidumbre regulatoria y macroeconómica. Sin embargo, tras la estatización del sistema previsional en 2008, sumada a la erosión del poder adquisitivo real de las primas por efecto inflacionario, el sector fue perdiendo tracción.

A esto se sumó una regulación más rígida, la falta de incentivos fiscales significativos y una limitada profundidad del mercado. En paralelo, los fondos comunes de inversión fueron ganando terreno, favorecidos por una operatoria más flexible y por la imposibilidad de las empresas de girar divisas al exterior, lo que potenció la liquidez atrapada en pesos.

El especialista observó que, en la actualidad, Argentina está muy por detrás de otros países y compartió algunas cifras esclarecedoras: «Mientras que en Estados Unidos la



«La industria aseguradora juega un papel crucial, actuando como uno de los principales inversores institucionales a largo plazo»

penetración del seguro representa el 11,9% del PBI y más del 55% de las primas corresponden a seguros de vida y retiro, y en Europa alcanzan entre el 60% y el 70% del mercado asegurador, en Argentina la situación es muy distinta: la penetración total del seguro es de apenas 3,7% del PBI, y los seguros de vida y retiro representan solo el 13% del total de primas (12% vida y 1% retiro)».

«En muchos países, además, los seguros de salud están integrados al sistema asegurador, lo que eleva aún más su peso relativo. Esta diferencia estructural muestra el margen que aún tiene el sector local para crecer, especialmente en instrumentos de protección y ahorro de largo plazo», añadió.

Sin embargo, **Sinclair** identificó sectores que pueden significar puntos de inflexión para un cambio positivo en el desarrollo del país: «Argentina está debatiendo reformas estructurales —en lo previsional, laboral y sanitario—. En este contexto, la industria aseguradora puede volver a ocupar un rol protagónico como proveedor de soluciones que contribuyan a sostener estos procesos».

Por otra parte, aseguró que se requieren algunas condiciones esenciales: estabilidad macroeconómica y confianza en la moneda para la planificación a largo plazo; un marco normativo previsible y consistente, que facilite la gestión técnica de los portafolios y evite cambios abruptos que desalienten la inversión; incentivos fiscales signi-

ficativos, ajustados a la realidad argentina, que realmente promuevan el ahorro a través de seguros de retiro o vida con capitalización; y un mercado de capitales profundo, con instrumentos de colocación que calcen con las características de duración, moneda y cobertura de las obligaciones técnicas que administra el sector.

Visión regional: Argentina frente a otros mercados

Carlos Salinas comparó el mercado de capitales actual de Argentina con el de Chile, Paraguay, Brasil, Uruguay y Perú. En ese sentido, expresó: «Todos los países mencionados tienen un mercado de capitales activo y de larga data, pero con crecimientos muy disímiles. Para ponerlos en orden sería Brasil, Chile, Argentina, Perú, Uruguay y Paraguay. En los cuatro últimos, el tamaño de las empresas existentes en cada país es considerable, pero su volumen de negociación es bajo comparado con Brasil y Chile».

El rol de las aseguradoras en el mercado de capitales

Martín Svarzman coincidió en la importancia de la industria aseguradora para el desarrollo de un mercado de capitales sostenible en el tiempo. «Una parte importante del negocio del seguro consiste en lograr buenos rendimientos de los excedentes financieros que se generan desde que las compañías cobran las primas de seguro, pagan sus gastos ➔

Sumate a nuestro equipo de PRODUCTORES ASESORES DE SEGUROS

Nationalbrokers

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

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

nationalbrokers.com.ar | productores@nationalbrokers.com.ar

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

SSN | SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

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



« La industria aseguradora puede volver a ocupar un rol protagónico como proveedor de soluciones que contribuyan a sostener estos procesos »

« En los cuatro últimos, el tamaño de las empresas existentes en cada país es considerable, pero su volumen de negociación es bajo comparado con Brasil y Chile »

« Ha sido posible conseguir tasas de rendimiento inauditas entrando y saliendo de posiciones en inversiones cortoplacistas »



▲Tomás Sinclair, CFO de Mercantil Andina



▲Carlos Salinas, Presidente de GALDAS



▲Martín Svarzman, CEO de BDO Insurance

« mensuales de estructura y comisiones, hasta el momento en que deben abonar los reclamos por siniestros », agregó.

Con las cobranzas estimadas, restando el porcentaje de comisiones correspondiente y gastos de estructura pre-visibility, las reservas y otros compromisos, las compañías pueden contar con una buena presunción de los excedentes que pueden invertir y armar un flujo de caja eficiente.

A partir de esto, el profesional planteó los motivos que impiden un impacto positivo directo del ingreso de una masa de fondos tan importante en un mercado de capita-

les pequeño como el argentino. Al respecto, resaltó que la buena inversión de los excedentes financieros no garantiza el desarrollo de capitales: «El mercado de capitales no escapa al contexto macroeconómico de ningún país. En Argentina, el principal incentivo para un inversionista que ingresa al mercado de capitales ha sido obtener altos rendimientos aprovechando la volatilidad del mercado. Ha sido posible conseguir tasas de rendimiento inauditas entrando y saliendo de posiciones en inversiones cortoplacistas», explicó.

«Esta forma de invertir no permite un mercado sostenible, ya que una buena parte de las inversiones no permanecen el

tiempo necesario en un activo y el fin de capitalización u obtención de fondos de las empresas cotizantes no se cumple o lo hace en escasa medida. Uno de los elementos que se requiere para el desarrollo del mercado de capitales es la confianza que deben tener los inversores para dejar sus ahorros dentro de este mercado y no recurrir a otras de renta fija o la compra de moneda extranjera como refugio de valor», continuó.

«Otro punto importante es que las compañías no disponen de la totalidad de sus excedentes financieros para aplicar al mercado de capitales en busca de buenos rendimientos. Por reglamento asegurador, existen límites de inversión y al cómputo del valor de las inversiones para conformar el estado de cobertura. Este requisito asegura la solvencia de la compañía», detalló Svarzman.

«Si la solvencia no es la requerida, las compañías deben aumentar su capital, por lo cual, con malas o excesivas inversiones en activos que no se computan, el estado de cobertura al 100% se sostiene con aportes de capital. Las compañías deben considerar cómo afectarán esos activos a su nivel de solvencia patrimonial, ya que no todos pueden ser computados al 100% de su tenencia para conformar su estado de cobertura», continuó.

«Por otro lado, las compañías de seguros necesitan de un mercado de capitales sólido para desarrollar productos como los de seguros de vida, especialmente los que cuentan con capitalización. El mayor atractivo de este producto es que cualquier persona puede acceder a una protección para su familia, en el caso de una desgracia prematura y, a la vez, generar por medio de este instrumento un ahorro a largo plazo en el mercado de capitales para su retiro programado», explicó.

«Como vemos, el desarrollo de un mercado de capitales necesita de incentivos menos especulativos donde el ahorrista no profesional encuentre un mejor lugar para invertir sus ahorros que las alternativas de renta fija o de moneda extranjera. A la vez, un mercado de esta naturaleza se retroalimentaría de manera muy positiva recibiendo los excedentes financieros de la industria del seguro que, además, conseguirían mejorar su performance en productos con capitalización», concluyó.

Continuaremos explorando más aspectos de este análisis en nuestra próxima edición. ●

« En un escenario económico complejo, el mercado de capitales emerge como un motor fundamental para el desarrollo del país »



GRUPO MASS ASISTENCIA

En alianza con TECH DIGITAL ASSISTANCE

ASISTENCIA AL VIAJERO

ASISTENCIA AL HOGAR

GESTIÓN DE SINIESTROS



techwobbe.com



drinkaasistencia.com



techdigitaltravel.com



54 9 1165656775

Info@grupomassasistencia.com

www.grupomassasistencia.com

“Es momento de acelerar y expandir nuestra aseguradora hacia nuevos horizontes”

Tras haber consolidado su negocio en los seguros de Personas, Beneficio se abre a nuevos ramos por considerar que su fortaleza en términos de capital y liquidez está muy por encima de su volumen de producción actual. El primer paso es la incursión en Caución, donde tiene buenas expectativas de crecimiento. “El futuro del segmento es prometedor, ya que es previsible que las inversiones en infraestructura se reactiven tarde o temprano”, explica Alan Roberts, director comercial de la compañía y responsable del lanzamiento del ramo.

Escribe **Diego Fiorentino**



▲ Alan Roberts, director comercial en Beneficio

La abrupta reducción de la obra pública impactó de forma casi inmediata en el negocio de Caución, ya que es una de las principales generadoras de demanda para ese tipo de seguros. Además, la política de reducción del Estado y la desregulación de actividades han disminuido significativamente la necesidad de múltiples coberturas y contratos estatales. Se trata, sin dudas, de una combinación nefasta para la productividad del ramo. Sin embargo, este escenario también podría generar oportunidades poco tradicionales. Al menos esa es la visión de Alan Roberts, director comercial en Beneficio, quien por estos días lidera el start-up del ramo Caución dentro de la compañía; el primero de varios que planea lanzar por considerar que su fortaleza en materia de capital y liquidez está muy por encima de su volumen de producción actual, según precisa el ejecutivo.

“Creemos que es el momento de acelerar y expandir nuestra aseguradora hacia nuevos horizontes”, admite Roberts en diálogo con Informe. “El futuro de las cauciones es prometedor, ya que es previsible que las inversiones en infraestructura se reactiven tarde o temprano y, aunque con un Estado más austero, su aparato deberá seguir funcionando. En ese contexto, comenzar con una hoja en blanco puede ser una ventaja para nuestra compañía, ya que no arrastramos el impacto de siniestros pasados ni problemas de cobranza como muchos otros actores del mercado. La apertura de nuevas coberturas y la actualización de productos existentes probablemente encaminen al sector hacia los niveles que supo tener. Será nuestra responsabilidad, como aseguradoras, evitar errores del pasado y mantener estándares tarifarios coherentes con los riesgos que asumimos”, advierte el directivo.

Por más

Además de abrirse al ramo Caución, Beneficio está en constante búsqueda de nuevas oportunidades para desarrollar. “No queremos caer en la miopía de mirar solo hacia adentro; por eso estamos atentos a las necesidades del mercado. Hace un tiempo, por ejemplo, hemos comenzado a operar en seguros de Salud. Creemos que hay un universo asegurable poco explorado en este ramo, especialmente como complemento frente al avance de los copagos y la reducción de coberturas de las prepagas y las obras sociales. Nuestro compromiso es hacer crecer este producto para ofrecer un servicio más completo a nuestros asegurados”, precisa Roberts.

ción en siniestros y el fortalecimiento de los tres pilares de toda aseguradora: solidez, respaldo y atención. La retención de cartera es, sin dudas, una materia aprobada. Sin embargo, sabemos que no es un camino lineal, por lo que estamos atentos a los cambios del entorno para seguir en la senda correcta.

¿Están cerrando nuevas ventas?

Nuestra cartera tiene un enfoque claro hacia la venta personalizada, por lo que incentivamos a nuestros productores a aprovechar esta modalidad, que resulta rentable y sostenible en el largo plazo. Apuntamos a crecer mediante saltos cuantitativos moderados que se logran con el desarrollo de nuevos productos, tecnología y la apertura de nuevos ramos o mercados. Tenemos muchos proyectos en marcha y por eso invitamos a los productores a sumarse hoy.

¿Con qué canales comerciales operan?

Hoy trabajamos con más de 750 productores a nivel nacional; ellos son nuestro principal canal, incluyendo grandes brokers y organizadores. También desarrollamos alianzas estratégicas con bancos y comercializadoras.

¿Qué están haciendo en materia de canales digitales? ¿Qué herramientas les ofrecen a los PAS?

Beneficio es pionera en canales digitales, con una de las primeras interfaces para la venta online de AP. Nos esforzamos por mantener ese liderazgo y por eso desarrollamos constantemente nuevas herramientas. El desarrollo más reciente es la emisión por QR, que permite a los PAS parametrizar un producto de AP y distribuirlo mediante link o código QR en barrios, parques industriales o dependencias. El asegurado escanea, completa sus datos, abona online y recibe su póliza al instante. Esto reduce tiempos y costos tanto para el asegurado como para el productor.

¿Qué volumen de producción obtuvieron durante el último ejercicio y cuáles son sus proyecciones para este periodo?

Nuestro foco no está puesto en la competencia por volumen de producción; buscamos un negocio rentable y es allí donde ponemos la atención. Por eso nuestras proyecciones de crecimiento están orientadas a incrementar la producción resguardando los índices de utilidad a los que estamos acostumbrados. En los rankings de producción a diciembre 2024 nos encontramos dentro de las 30 primeras compañías en el ramo AP y entre las primeras 50 en Sepelio. En el caso de Salud, ramo al que estamos apostando para continuar desarrollando de aquí a futuro, nos situamos en el puesto número 13.

¿Cómo marcha la rentabilidad de la compañía y cómo se encuentra en términos de solvencia?

Hoy estamos en el puesto 17 de rentabilidad de compañías de Personas, lo cual tiene su correlato con una solvencia líquida de 1.328% y una cobertura de 924%, ambas muy por encima del promedio de mercado.

¿Cuáles son los lineamientos estratégicos de Beneficio para el nuevo ejercicio?

Nuestro objetivo es claro: sostener los pilares de ➡

INTĒGRITY
SEGUROS

PROTEGEMOS
TUS
GANAS
DE
CRECER

0810 333 3455



INTEGRITYSEGUROS.COM.AR

En todos los frentes

Beneficio nació en 1998 y a través de los años supo abrirse paso entre las principales compañías de seguros que ofrecen soluciones orientadas a satisfacer necesidades de protección de las personas y sus familias, obligaciones de los empleadores y beneficios para empleados e integrantes de grupos de afinidad. Con foco en los seguros de Personas, hoy desarrolla coberturas de Accidentes Personales, Vida, Salud y Sepelio; opera en algunos segmentos de Patrimoniales, como Combinado Familiar y Robo; y está llevando a cabo el start-up del ramo Caución, siempre por medio de

su canal de distribución exclusivo: los productores asesores. "Buscamos facilitar su gestión de venta a través de un espectro de coberturas simples y de fácil comprensión, soluciones a necesidades específicas de clientes corporativos y procesos ágiles y simplificados de cotización y emisión", explica **Alan Roberts**, director comercial de la compañía, que hoy cuenta con oficinas en Buenos Aires, Rosario y Salta y está inmersa en un ambicioso plan de expansión de estructuras de atención dentro del que ya están comprendidas las ciudades de Posadas, Corrientes, Resistencia y Córdoba. ■

→ solidez, respaldo y atención. Queremos seguir siendo una aseguradora de personas para personas, incluso al expandir los ramos operativos. Continuaremos desarrollando soluciones para nuestros canales actuales y los nuevos que se incorporen.

¿Cuáles son las proyecciones para el mercado en general y para su compañía en 2025?

Estimamos que 2025 seguirá siendo un año complejo para el mercado asegurador. La baja en la producción, el aumento de los costos de los siniestros y la caída de tasas probablemente seguirán impactando los resultados técnicos. Trabajamos para sostener una compañía rentable y con visión a futuro. No existe una receta mágica. Seguiremos enfocados en ofrecer soluciones personalizadas para nuestros clientes e intermediarios apostando por el contacto diario con los canales y la inversión en tecnología y herramientas al servicio de nuestra cartera.

¿Cuáles son sus principales objetivos al frente de la aseguradora?

Consolidar el start-up del ramo Caución y posicionarnos como una aseguradora referente. Pero también tenemos un camino claro de expansión para los próximos 10 años basado en la suscripción responsable de ramos y riesgos nobles. No buscamos comprometer nuestra liquidez ni rentabilidad sino construir una compañía de seguros generales sobre bases firmes en capital, recursos humanos e innovación. ●

Experto en Caución



Alan Roberts es licenciado en Administración egresado de la Universidad de Buenos Aires y acredita más de 20 años de trayectoria en el sector asegurador. Se inició en 2004 en Alba Compañía Argentina de Seguros, donde estuvo a cargo del área de Negocios Internacionales, gestionando relaciones comerciales con reaseguradores y realizando colocaciones en distintos países de Latinoamérica. Entre 2013 y 2016 se desempeñó como gerente técnico y de Reaseguro en Tutelar Seguros, siendo responsable del inicio operativo y comercial de la compañía. Posteriormente, desde 2016 hasta 2024, fue gerente general en Evolución Seguros, donde lideró una profunda reestructuración que permitió incrementar significativamente la producción en diversos ramos, incluyendo Vida, Sepelio y especialmente Caución, multiplicando las capacidades de emisión. Actualmente, el ejecutivo es director comercial en Beneficio, siendo su principal función el desarrollo comercial de la aseguradora con un énfasis particular en la apertura y expansión del ramo Caución, área en la que es un reconocido especialista por su amplia experiencia técnica y comercial. ■

Crecé como PAS con una compañía que te escucha y entiende de verdad.

En Grupo San Cristóbal estamos para darte el respaldo que necesitás. 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



LA PERSEVERANCIA SEGUROS



LPS+Cerca

Nuevo servicio de atención en horario extendido exclusivo para PAS

Realizá el 100% de tus operaciones a través de WhatsApp, con asistencia directa de nuestro equipo.

Emití pólizas, consultá siniestros, verificá cobranzas y mucho más, de lunes a viernes de 9 a 20hs.

▶ La Perseverancia Seguros: + cerca, más fácil.

Financió utilitarios y pick-ups en dólares con Galicia

- En un contexto de mayor estabilidad, Galicia amplía las alternativas de financiación para prendarios.
- Con foco en vehículos de trabajo, el banco impulsa financiamiento para acompañar el crecimiento productivo.
- La propuesta contempla alianzas con los principales referentes del sector automotriz.

Galicia lanza su propuesta de financiamiento en dólares mediante créditos prendarios, destinada a quienes buscan renovar o ampliar su flota de utilitarios y pick-ups. Se trata de una solución que, en el actual contexto económico, cobra un nuevo impulso como herramienta clave para el crecimiento productivo.

Marcelo Iraola, Gerente de Banca Mayorista en Galicia, destacó el rol estratégico del financiamiento en este contexto económico: «En 2025, los bancos en Argentina tenemos el desafío de volver a trabajar de banco, volver a prestarle dinero a los clientes. El nivel de endeudamiento de las empresas que consumen créditos prendarios sigue siendo bajo, aunque ha aumentado este último año, y en Galicia queremos liderar ese financiamiento.»

La propuesta ofrece préstamos en dólares con una TNA desde el 10% y plazos de hasta 60 meses, con el objetivo de ofrecer alternativas competitivas para financiar bienes de capital. Las marcas líderes y concesionarios del sector automotor, que se suman como socios estratégicos para facilitar el acceso al financiamiento, son:

- Ford (pick-ups) – Grupo Dietrich
- Iveco Daily (utilitarios) - Punto Truck SA
- Mercedes-Benz Sprinter (utilitarios) – Colcar Merbus SA
- Volkswagen (pick-ups) – Grupo Dietrich

Con una inflación en retroceso y mayor estabilidad macroeconómica, el financiamiento de bienes durables comienza a recuperar protagonismo. En abril de 2025, los créditos prendarios crecieron un 161% interanual, según datos del mercado, impulsados por la demanda de inversión en flota y equipamiento por parte de empresas.

En relación con esto, Iraola agregó: «Con una macroeconomía más ordenada y una significativa baja de los niveles de inflación, el acceso al crédito empieza a ser una gran oportunidad para financiar bienes de capital, como es el caso de las pick-ups y utilitarios. Respecto a la oferta en dólares, queremos darles a las empresas la posibilidad de que se endeuden en su moneda de cambio, darle más opciones a nuestros clientes para que elijan la financiación más conveniente para su actividad.»

En este escenario, Galicia busca posicionarse como un actor clave en la financiación de bienes de capital, ofreciendo alternativas en dólares que permiten a las compañías continuar creciendo. La gestión del préstamo se inicia exclusivamente a través de los concesionarios oficiales, quienes operan como canales habilitados en la plataforma de Galicia.

Conocé más en: <https://www.galicia.ar/empresas/financiamiento/prestamo-prendario>

Día Internacional de la Bicicleta
Crece el uso de la bicicleta como medio de transporte urbano

Galicia Seguros refuerza la importancia de desarrollar soluciones y coberturas alineadas a este cambio de hábito.

Según el último informe del Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires (diciembre 2024), más de 300 mil personas se trasladan diariamente en bicicleta por la ciudad. En ese contexto, y en el marco del Día Internacional de la Bicicleta, Galicia Seguros, compañía líder en el mercado asegurador argentino, refuerza su compromiso con la movilidad sustentable a través de soluciones que responden a los nuevos hábitos de movilidad y promueve una circulación más segura:

Seguridad vial en bicicleta

¿Cómo circular seguros en bici?
Recomendaciones básicas para moverte protegido:

- 1 **Usá casco siempre.**
Protege tu cabeza ante cualquier caída o accidente.
- 2 **Luces y elementos reflectantes.**
Fundamentales para que te vean, sobre todo de noche.
- 3 **Timbre o bocina.**
Para advertir tu presencia en el tránsito.
- 4 **Espesores retrovisores.**
Ayudan a controlar lo que pasa detrás sin perder atención en el camino.
- 5 **Sillitas infantiles homologadas.**
En caso de llevar acompañantes menores.
- 6 **Respetá las normas de tránsito.**
Ceda el paso, semáforos y señalización también aplican a ciclistas.
- 7 **Chequeá el estado de la bici.**
Revisá frenos, ruedas e inflado antes de salir.
- 8 **Evitá usar el celular en movimiento.**
Distrae y puede ponerte en riesgo.

Breves del Informe

El producto **Movilidad**, lanzado recientemente, brinda cobertura por **Robo y Responsabilidad Civil** e incluye no solo bicicletas, sino también bicicletas eléctricas, monopatines, skateboards, rollers y patines. Además, contempla servicios de asistencia como mantenimiento preventivo, traslado en caso de robo o accidente, asesoramiento personalizado y seguimiento GPS con suscripción anual.

«Con este producto no solo ampliamos el alcance a distintos tipos de movilidad, sino que también incorporamos la distinción entre usos recreativos y profesionales, para adaptarnos mejor a las necesidades reales de quienes se mueven todos los días. Desde su lanzamiento, logramos duplicar las ventas mensuales promedio que veníamos registrando en 2024, y hoy mantenemos ese ritmo» señaló, **Florencia Giannini**, líder **Portfolio Bancaseguros**.

Por su parte, **Rodrigo Castia**, gerente de **Portafolio Non Motor de Galicia Seguros**, agregó: «La bicicleta sigue revolucionando la forma en que nos movemos. Es una alternativa más sustentable y económica que sigue creciendo. Hoy tenemos más de 10.000 pólizas activas de este tipo, para que nuestros clientes puedan moverse tranquilos y protegidos. Además, el producto está disponible en todos nuestros canales de venta, tanto a través de Productores Asesores de Seguros como de Answer, nuestro canal directo y digital.»



MAPFRE auspició el premio “El auto más seguro”

La compañía aseguradora nuevamente apoyó esta iniciativa de **CESVI ARGENTINA** y la revista **CRASH TEST**, en la que fueron premiados los autos más seguros lanzados en el 2024.

MAPFRE ARGENTINA auspició la 18ª edición de “El auto más seguro”, una distinción otorgada por **Crash Test** a los vehículos de mejor relación precio-seguridad entre los modelos lanzados en 2024. Se premiaron los modelos en las categorías Auto, SUV Compacto, SUV Mediano, Pick Up y, por primera vez, Electrificado, que incluyó a los modelos híbridos y eléctricos. Además, se otorgaron las distinciones de “Auto de Oro” al vehículo destacado entre todos los segmentos, “Excelencia” al que ofrece el mayor Índice de Seguridad y, también como novedad, se premió al “Auto de Plata”, que reconoce la mejor relación precio-seguridad entre los 10 modelos más vendidos en 2024. Participaron de la competencia todos los vehículos **OKM** lanzados en el mercado local entre el 1º de enero y 31 de diciembre de 2024 -en sus versiones base que hayan superado los 35 puntos del Índice de Seguridad-, tanto los modelos nuevos como los restylings que hayan mejorado algún aspecto importante de seguridad. Para elaborar el índice de seguridad que determinó a los ganadores, todos los autos participantes debieron pasar por las instalaciones de **CESVI ARGENTINA**, donde se les realizó el desarme, chequeo y análisis correspondiente.



Los modelos ganadores fueron: Hyundai HB20 Hatchback en la categoría Auto, auspiciada por Mapfre Seguros; Renault Kardian en la categoría SUV compacto y Auto de Oro; Toyota Corolla Cross entre los SUV medianos; Volkswagen Amarok entre las Pick Up; Renault Mégane E-Tech en la flamante categoría de Electrificados; Volvo C40 en la categoría Excelencia en seguridad; y Toyota Yaris, distinguido como “Auto de plata”.

Jorge Cruz, presidente de **CESVI** y CEO de **MAPFRE Argentina**, junto **Martin Agostino**, director de Negocios y Clientes de la compañía, estuvieron a cargo de la entrega de las distinciones al “Auto de Oro” y al ganador de la categoría Auto respectivamente. Ambos destacaron la trayectoria del evento y la importancia del trabajo conjunto en materia de Seguridad Vial. “En un contexto en el que la siniestralidad vial sigue siendo una de las principales causas de muerte evitable, nuestro rol como investigadores, fabricantes, comunicadores y ciudadanos sigue siendo primordial. Cada avance en seguridad pasiva y activa, cada mejora en el diseño, cada test de impacto, cada dato analizado, suma”, aseguró **Cruz**.



Foro Nacional de Seguros 2025, un espacio para repensar el rol del seguro

SANCOR SEGUROS dijo presente en el 20º **Foro Nacional de Seguros** organizado por **AAPAS** y **Fandom de Seguros**, participando como sponsor en un evento clave en la industria que celebra dos décadas de innovación y crecimiento. Bajo el lema “**Más visibilidad, más oportunidades**”, el foro tuvo lugar en el Centro de Convenciones de Buenos Aires, reuniendo a un número récord de invitados, talleres, sponsors y aliados.

Este año, la aseguradora llevó su programa de streaming **DALE PROFESIONALES al FNS**, transmitiendo en vivo para todo su cuerpo de ventas. Esta propuesta está diseñada para fortalecer la comunidad de **Productores Asesores de Seguros** de todo el país, ofreciendo herramientas de desarrollo profesional, mentorías y actividades exclusivas que buscan impulsar el crecimiento y la capacitación en el sector. Para esta ocasión, se abordó una interesante temática: la visibilidad del seguro y el rol de las asociaciones regionales, con la participación de **Marcos Spaccesi** (presidente de APAS Córdoba), **Norma Sona** (presidente de APAS Salta), **Juan Ignacio Merodio** (presidente de APAS Mar del Plata) y la conducción del periodista **Sebastián Davidovsky**.

Este ciclo, que incluye los eventos en vivo, se utiliza para abordar temáticas de alto impacto para la gestión profesional, como la generación de comunidad, identidad digital y estrategias de ventas. En estos encuentros, participan destacados especialistas en estos temas, funcionarios del **Grupo Sancor Seguros** y **Productores Asesores** identificados, que comparten sus conocimientos y experiencias. “Estamos muy contentos de ser parte de este evento que reúne a los principales actores de la industria. Nuestro compromiso con la capacitación y el desarrollo de nuestros PAS es fundamental para seguir innovando en el mercado de seguros”, comentaron desde **SANCOR SEGUROS**.

Participaron del foro varios funcionarios de la aseguradora, entre ellos: **Osiris Trossero**, Director adjunto de Clientes y Distribución; **René Villegas**, Gerente de Estrategia Comercial; **Federico Torriglia**, Gerente de la Sucursal Capital Federal, **Mario Bonazza**, Gerente Comercial Interior, **Luciana Amateis Aulet**, Gerente Comercial Capital Federal, entre otros.

El **Foro Nacional de Seguros** se ha consolidado como un espacio esencial para el intercambio de ideas y la creación de nuevas oportunidades en el ámbito asegurador. **SANCOR SEGUROS** reafirma su compromiso de seguir apoyando iniciativas que promuevan el crecimiento y la profesionalización del sector.



Entró en vigencia el nuevo valor del Factor de Correlación para el Seguro Ambiental Obligatorio

El 1 de junio, entró en vigencia el nuevo valor del **Factor de Correlación aplicable al Seguro Ambiental Obligatorio (SAO)**, en línea con lo dispuesto por en la Res 91/21 MAY/DS.

Esta actualización responde a la necesidad de mantener una adecuada cobertura ante siniestros ambientales, ajustada a las condiciones actuales del mercado y a los costos reales de remediación.

El **Seguro Ambiental Obligatorio** es una herramienta fundamental para la gestión de riesgos ambientales en nuestro país. Su objetivo es proteger el ambiente, los recursos naturales y la salud de la población, promoviendo la responsabilidad de las empresas en la prevención y reparación de los daños que pudieran generar.

El **Factor de Correlación** es un valor técnico que permite estimar el **Monto Mínimo Asegurable (MMA)** de cada actividad alcanzada por la normativa. Su actualización anual está vinculada al valor de la Unidad Retributiva, lo que garantiza que las coberturas se mantengan vigentes y proporcionales a los riesgos asumidos. El valor actual de la UR asciende a UR \$836,89 y el Factor de Correlación equivale a 90 UR por lo que el FC sería igual a \$75320,10, lo que representa un incremento del 21% en relación al anterior período.

“La actualización del Factor de Correlación es clave para asegurar que el Estado –en todos sus niveles– cuente con garantías suficientes ante un daño ambiental. Y, al mismo tiempo, permite a las empresas seguir avanzando en una gestión responsable y sostenible de sus actividades productivas”, señaló la **Lic. Virginia Marinsalta**, Gerente de Asegurados y Relaciones Institucionales de **AlbaCaución**.

Desde **AlbaCaución**, acompañamos esta implementación brindando asesoramiento técnico, herramientas de cálculo y una plataforma digital donde los asegurados pueden acceder al formulario actualizado (MMES) y recalcular su Suma Asegurada. Reafirmamos nuestro compromiso con la protección del medio ambiente, la transparencia en la gestión del seguro y el impulso a una economía que integre el desarrollo con la sustentabilidad.

Para más información, visite saoalbacaucion.com

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



El Gran Apagón: un recordatorio de nuestra dependencia eléctrica y los riesgos ocultos en casa



Tras el apagón que paralizó España en abril, La Perseverancia Seguros advierte sobre los riesgos eléctricos en los hogares modernos y cómo prevenirlos.

El pasado 28 de abril, un apagón masivo dejó sin electricidad a gran parte de España durante varias horas, afectando servicios esenciales, hospitales y millones de hogares. Si bien el suministro se restableció en la mayoría de las zonas esa misma noche, otras sufrieron cortes de hasta un día. Este hecho dejó en evidencia nuestra creciente dependencia de la electricidad y la fragilidad de las infraestructuras que sostienen nuestra vida cotidiana.

Hoy convivimos con una cantidad cada vez mayor de dispositivos eléctricos y electrónicos: teléfonos, tablets, electrodomésticos inalámbricos, bicicletas eléctricas, scooters, sistemas de domótica y más. La mayoría funcionan con baterías, especialmente de iones de litio, que aunque son seguras, también representan riesgos si no se utilizan correctamente. El sobrecalentamiento, los daños físicos o las fallas de fabricación pueden derivar en fugas térmicas e incluso incendios.

Según La Perseverancia Seguros, es fundamental que las familias adopten medidas preventivas para reducir estos riesgos:

Usar siempre cargadores y cables originales o aprobados por el fabricante. Los genéricos o no certificados pueden generar sobrecalentamientos.

No sobrecargar los dispositivos. Desconectarlos una vez que estén completamente cargados.

Mantenerlos alejados de fuentes de calor o frío extremos, así como de materiales inflamables.

Revisar los dispositivos y baterías con regularidad. Si notas hinchazón, fugas o grietas, dejá de usarlos.

Desechar correctamente las baterías viejas o dañadas en centros de reciclaje habilitados.

No cargar dispositivos sin supervisión, especialmente aquellos de movilidad eléctrica como bicicletas o scooters.

Instalar detectores de humo y verificar su funcionamiento con frecuencia.

Tener a mano un matafuegos apto para fuegos eléctricos.

Más allá de los apagones, los incendios provocados por fallas eléctricas o dispositivos defectuosos son riesgos cada vez más comunes en los hogares. Un incidente de este tipo puede causar pérdidas materiales graves, daños irreparables en el hogar y alterar profundamente la vida personal o la actividad comercial, por lo que contar con un seguro adecuado puede marcar la diferencia.

La Perseverancia Seguros ofrece sus pólizas [Vivienda Protegida y Comercio Protegido](#), que brindan cobertura contra incendios y responsabilidad civil, ofreciendo respaldo financiero y tranquilidad ante cualquier eventualidad.

El gran ausente del Mundo Fintech: El Ahorro

Hoy el dinero se mueve más que nunca, pero casi no se guarda: las APIs para pago y crédito están maduras. Las de ahorro, no.

La industria fintech en Latinoamérica ha logrado que pagar sea fácil, rápido y accesible, pero ha dejado de lado un aspecto fundamental: cómo lograr que las personas ahorren de manera automática, sostenible y con sentido.

En América Latina, pagar es fácil, invertir es posible, pero ahorrar sigue siendo una ilusión para millones. La mitad de los hogares termina el mes con ahorro negativo y el ahorro interno bruto ronda apenas el 18 % del PBI, muy por debajo del promedio **OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos)** que ronda el 24 %.

En paralelo al bajo nivel de ahorro, los pagos digitales están creciendo de manera explosiva: sistemas como Pix en Brasil, DEBIN en Argentina, o CoDi en México han acelerado la adopción de transferencias directas



Gonzalo Abalsamo, co fundador y CEO de Simplestate, plataforma de ahorro

Breves de Informe

entre personas y comercios. Las billeteras digitales, el e-commerce y la infraestructura de pagos se multiplican, y se estima que los ingresos del sector llegarán a 300 mil millones de dólares para 2027.

El dinero se mueve, pero muy poco se queda. Se gasta, se transfiere, incluso se invierte con alto riesgo, pero rara vez se guarda de forma sistemática y segura. Mucho menos se construye patrimonio real a largo plazo. Y en este contexto, surge un nuevo enfoque que podría ser la solución: ofrecer la posibilidad de ahorrar como un nuevo servicio **-Saving as a Service-** Hoy el mercado ofrece múltiples soluciones para pagar, pedir prestado o acceder a instrumentos financieros complejos. Pero casi ninguno está diseñado para seleccionar tu objetivo, separar parte del ingreso e invertir de modo recurrente para alcanzar ese objetivo. La clave está en construir un hábito de ahorro sostenido, guiado y con sentido de propósito.

Desde **Simplestate** venimos explorando esta problemática, la que nos permitió comprobar la importancia de ofrecer soluciones de ahorro. Durante el último año, el 38 % de nuestros usuarios activó una función de auto-ahorro, aportando 4,6 veces más al mes. Además, el 72 % eligió invertir en al menos un activo real: desde fracciones de propiedades hasta notas en dólares. Esto confirma nuestra propia tesis: el usuario quiere ahorrar, pero necesita herramientas claras, simples y acompañadas.

Lo que realmente falta en el ecosistema no es otra app de inversiones ni un nuevo producto de ahorro, sino tecnología que funcione como motor inteligente y permita a bancos, fintechs y comercios incorporar lógicas de ahorro dentro de sus propias experiencias: metas que se fondean con pesos, dólares, crypto o puntos de lealtad, y que se invierten automáticamente en activos reales, regulados y diversificados según el perfil del usuario.

Pero lo más potente es lograr generar el hábito de ahorro, sin depender de la memoria del usuario, sino a través de la propia tecnología, que permita que el ahorro se convierta en un comportamiento recurrente y medible y que además genere datos clave para expandir la inclusión financiera. Porque cuando hay información sobre cómo ahorras, también puede haber crédito inmediato, justo y accesible. Todos ganan: el usuario, la plataforma y el sistema.



Día de la Seguridad Vial: claves para una conducción más segura en las rutas argentinas

En una jornada destinada a generar conciencia sobre los hábitos al volante, especialistas en seguridad vial brindan algunos tips a tener en cuenta.

Este 10 de junio se conmemora el Día de la Seguridad Vial en Argentina, una fecha que invita a reflexionar sobre la manera en que conducimos y su impacto en la seguridad de todos los que transitan por calles y rutas del país.

La siniestralidad vial sigue siendo una de las principales causas de muerte evitable en Argentina. Incorporar hábitos responsables al conducir -como mantener la atención, respetar las normas y adaptar la conducción a las condiciones del entorno- es clave para reducir riesgos tanto en ciudades como en rutas.

En este contexto, **Grupo San Cristóbal** se suma a la reflexión colectiva y acerca una serie de recomendaciones para promover una conducción más segura. La iniciativa se enmarca en la campaña desarrollada junto a **CESVI Argentina**, centro de referencia en seguridad vial y automotriz, y se complementa con una nueva acción de concientización que se difundirá en redes sociales de **Asociart** en colaboración con **San Cristóbal**, con motivo de esta fecha.

- **Al conducir de noche:** mejorará la visibilidad y evitá deslumbrar a otros conductores ajustando las luces correctamente.
- **Planificar descansos:** evitá la fatiga programando paradas frecuentes para mantener la concentración durante los viajes largos.
- **Con lluvia y niebla:** reducí la velocidad y aumentá la distancia de seguridad en condiciones climáticas adversas.
- **Mantener distancia:** dejá suficiente espacio entre vehículos para poder reaccionar ante cualquier imprevisto.
- **Respetar la velocidad:** siempre conducí a una velocidad segura, respetando los límites de velocidad, para prevenir accidentes.
- **Objetos sueltos:** asegurá todos los objetos dentro del vehículo o guardalos en el baúl, ya que ante frenadas bruscas o colisiones pueden moverse con fuerza y causar lesiones a los ocupantes del vehículo.
- **Sobrepasos seguros:** realizá adelantamientos solo cuando esté completamente seguro, respetando las normas de tránsito.
- **Maniobras en banquinas:** ejecutá estas maniobras con cautela y únicamente cuando sea estrictamente necesario.

La conducción responsable no se limita al conocimiento de las normas de tránsito. Requiere atención constante, prudencia y conciencia del rol que cada persona tiene al volante. Compartir información útil y fomentar hábitos seguros puede tener un impacto directo en la reducción de accidentes viales. Encontrá más información sobre las campañas visitando las redes de **San Cristóbal**.

Las marcas siguen el ritmo de los jóvenes: música y eventos culturales en vivo como nuevo escenario de marketing

Festivales, conciertos y experiencias en vivo convocan a miles de jóvenes en todo el país y redefinen las estrategias publicitarias. Las marcas buscan integrarse a este universo con propuestas auténticas, útiles y alineadas al lenguaje de las nuevas generaciones.



Festivales de música, conciertos multitudinarios, transmisiones en vivo por plataformas de streaming, competencias deportivas, maratones, entre otros se han convertido en puntos de encuentro clave para las nuevas generaciones. Una muestra de esto es la última edición del **Lollapalooza 2025**, el cual recibió a más de 300.000 asistentes en sus tres días de festival, evidenciando el enorme poder de convocatoria que tienen estos espacios. Esta tendencia impulsa a las marcas a redefinir su presencia, buscando insertarse con autenticidad en estos escenarios donde los jóvenes son protagonistas.

Cada vez más compañías buscan ser parte activa del entorno cultural que hoy convoca a las nuevas generaciones. El auspicio de festivales y shows musicales ya no es solo una estrategia de visibilidad, sino una apuesta por el sentido de pertenencia a una comunidad dinámica, digital y emocionalmente conectada. Grandes marcas de seguros, tecnología, bebidas, indumentaria y telecomunicaciones han comprendido que sumarse a esta ola les permite asociarse con valores como la libertad, la pasión, la innovación y el disfrute. Este tipo de alianzas va más allá de la publicidad tradicional: implica compartir un espacio simbólico con los artistas y con el público joven, mostrando que comprenden y apoyan esta nueva forma de vivir la cultura.



Este nuevo escenario representa una oportunidad única para que las marcas construyan vínculos genuinos con las nuevas generaciones. "No se trata simplemente de mostrar un logo en un banner, sino de integrar propuestas que tengan un propósito claro y que aporten algo de valor. Desde experiencias inmersivas hasta activations creativas o beneficios concretos, lo que verdaderamente conecta es aquello que resulta útil y a su vez divertido para el público. En estos entornos, la marca que logra captar la atención con respeto y creatividad puede generar un recuerdo positivo que se traduce en lealtad y recomendación. Pero para ello es clave entender que el protagonismo lo tiene el evento y la experiencia, no la marca en sí misma," expresó **Martin Faicht**, jefe de **Marketing y Comunicación de La Segunda Seguros**, empresa aseguradora que ya forma parte de las marcas que participan en estos eventos.

En este nuevo ecosistema, las redes sociales son un canal amplificador de primer nivel. Los eventos en vivo se replican en tiempo real en TikTok, Instagram, YouTube o Twitch, generando una ola de contenido orgánico que puede viralizarse en minutos. Las marcas que logran insertarse correctamente en esta conversación digital multiplican su visibilidad sin recurrir a grandes campañas. La generación Z y los centennials son hábiles para compartir lo que viven y sienten, por lo que una acción bien pensada puede transformarse en tendencia.

En ese camino, **La Segunda Seguros** viene apostando fuerte al vínculo con las nuevas audiencias. "Desde 2023 participamos activamente en eventos musicales de gran convocatoria junto a la productora **Dale Play**, con presencia en los recitales de **Duki, Nicki Nicole, Airbag** y **el BA Trap**. También acompañamos durante dos ediciones consecutivas al **Festival Bandera de Rosario** y este año reafirmamos nuestro compromiso acompañando a **Duki y Lali** en **Rosario**, además de una alianza con **300 Producciones**, participando en shows masivos como los de **Los Piojos** y **Abel Pintos**," agregaron desde **La Segunda**.

Para ingresar con éxito a estos espacios, las marcas deben respetar las reglas del juego. La clave está en hablar el mismo idioma que su público: entender sus códigos, sus valores y su forma de relacionarse con lo que los apasiona. El error más común es querer imponerse sin comprender que el verdadero protagonista es el artista y la experiencia compartida. Las marcas que no logran decodificar esta dinámica son rápidamente rechazadas como ajenas o forzadas. En cambio, aquellas que se integran con naturalidad y propósito, logrando sumar a la cultura sin invadirla, son las que terminan ganando el corazón de esta audiencia joven, que valora lo auténtico, lo fresco y lo real.

Acompañamos cada momento de tu vida

☎ 0810.222.2444

Consultá con tu productora o productor asesor de seguros o en provinciaseguros.com.ar

Grupo Provincia

Provincia Seguros

bdt global inaugura nuevas oficinas, fortalece su presencia en Chile y anuncia expansión regional

La empresa tecnológica, con foco 100% en seguros, amplía sus operaciones para impulsar la evolución digital de las aseguradoras de Latam.

bdt global inauguró sus nuevas oficinas como parte de su estrategia de expansión y crecimiento regional, reforzando su compromiso con la formación de talento calificado para acompañar al sector asegurador, como así también, al ecosistema de **Brokers, Bancos y Retailers**, en sus desafíos de digitalización. La compañía, integrada por profesionales expertos con **más de 25 años en el negocio asegurador**, anuncia su plan de expansión en Latinoamérica, impulsado por su liderazgo y casos de éxito como partner especializado de **Salesforce** para Latam.

El nuevo espacio de trabajo de bdt global está diseñado para potenciar la creatividad, eficiencia y el bienestar. **Equipado con sistemas inteligentes y sostenibles**, promueve un entorno más productivo y saludable. Su concepto abierto favorece la comunicación entre equipos, mientras que las múltiples salas de reunión, la amplia **zona de break con snacks saludables** y la **zona de relax con juegos**, crean un ambiente pensado para disfrutar la experiencia única de trabajar en bdt.

En los últimos dos años, bdt global duplicó su equipo de profesionales, superando las **120 personas**. De ese total, **30 son consultores certificados en Salesforce**, lo que refleja el compromiso de la compañía con la excelencia, la especialización y el desarrollo continuo de su talento. Actualmente, está cerrando su plan estratégico 2025-2030 con una visión clara de expansión regional y el objetivo de convertirse en una empresa de 200 personas en los próximos años. “Según datos de la CESSI, en el último año, la industria del software generó 6.131 nuevos puestos de trabajo y la economía del conocimiento, en general, más de 8 mil. Si se lo compara con el resto del empleo registrado, después del agro, es el segundo sector en creación de empleo registrado en Argentina”, explica **Mariana Vecchie, People & Talent Lead**. En 2020, bdt global creó su **Hub de Talentos Tech**, un espacio innovador orientado a la formación especializada de nuevos perfiles tecnológicos con un sólido entendimiento del negocio asegurador. Este **Hub** forma parte del programa **Software as a Future (SaaSF)** de la **Cámara Argentina de la Industria del Software (CESSI)** y ofrece **Bootcamps en Salesforce** y tecnologías clave como **.NET, React, COBOL y RPG**.

Además, como parte de su compromiso con la formación de talentos, bdt firmó un acuerdo con el **Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires** para implementar su **Programa de Prácticas Profesionalizantes** con salida laboral, dirigido a estudiantes del último año de escuelas técnicas secundarias. Además, en alianza con la **ORT** y distintas universidades, impulsa iniciativas para que estudiantes de carreras técnicas desarrollen sus tesis sobre proyectos reales propuestos por la compañía, con el acompañamiento y mentoría de líderes de bdt.

Actualmente, el 45 % del equipo de bdt global proviene de estos programas, consolidando así una estrategia sostenida de formación, inclusión y crecimiento del talento tecnológico en la industria aseguradora. El proceso de onboarding de la empresa, incluye una formación intensiva en seguros para que los talentos adquieran un conocimiento sólido del negocio antes de incorporarse plenamente al equipo. Un diferencial clave de bdt que permite su crecimiento de manera sostenida para seguir liderando la evolución digital en la industria de seguros y servicios financieros.

Esta transformación se potencia aún más con la incorporación de tecnologías como la inteligencia artificial, que está revolucionando el sector asegurador en múltiples niveles. Su impacto en seguros posibilita pasar de un modelo de «**detectar y reparar**» a uno de «**predecir y prevenir**». Además permite una comprensión más profunda de los clientes, facilitando la creación de productos personalizados y mejorando la eficiencia operativa.

De hecho, un estudio de **McKinsey** analiza cómo la **IA** y las tecnologías relacionadas tendrán un impacto significativo en todos los aspectos de la industria de seguros, desde la distribución hasta la suscripción y la gestión de reclamaciones. Se prevé que para 2030, las pólizas se coticen, compren y emitan en tiempo casi real, gracias a la automatización y al análisis de datos avanzados.

“Nuestro Centro de Excelencia en desarrollo de software tiene como eje la inteligencia artificial, para impulsar el crecimiento y la innovación. Esta apuesta estratégica, en la que venimos trabajando desde hace tiempo, ya se traduce en soluciones concretas implementadas en clientes, con foco en aumentar la eficiencia de sus procesos mediante la adopción de IA como una herramienta clave”, detalla **Nicolás Rennis, Chief Operating Officer**.

Algunas de estas soluciones surgieron de un **IATHON** realizado por bdt entre sus talentos durante 2024. A partir de desafíos reales de clientes, se generaron ideas innovadoras que fueron seleccionadas para su desarrollo y prototipado. Hoy, esas ideas se transformaron en soluciones concretas para agilizar y verificar la información que se analiza durante los procesos de fast-track. Algunas soluciones están integradas en nuestras plataformas, y otras disponibles como módulos que las compañías pueden adoptar según sus necesidades. “Con foco en el mercado chileno y como parte de nuestra estrategia de crecimiento regional, llevamos más de dos años desarrollando misiones comerciales para fortalecer vínculos y expandir nuestra base de clientes. En este tiempo, incorporamos dos importantes aseguradoras en Chile: **Ohio National Seguros de Vida** y **Zurich Chile**. Y en Argentina, también

ampliamos nuestra presencia con nuevas alianzas junto a compañías como **Nativa, Supervielle, HDI, ATM, Life, entre otras**”, destaca **Federico Sardi, Business Development Manager**.

Como partners de **Salesforce** especializados en el negocio asegurador, bdt global se enfoca en acompañar a compañías que utilizan -o planean adoptar- la plataforma, brindándoles una capa de inteligencia sobre sus sistemas **CORE**, integrando el ecosistema de sus aplicaciones actuales a la nube de **Salesforce**. Esto permite aportar know-how regional, reducir los tiempos de implementación y acelerar el lanzamiento de nuevos productos y servicios de seguros.

“Dado que muchas compañías de seguros poseen sistemas rígidos de información, es casi imposible migrar esos sistemas. Apoyados en la nube que ofrece **Salesforce** para el módulo de **Insurance**, se puede desarrollar una integración dinámica entre los sistemas tradicionales y la nube de **Salesforce**, permitiendo rápidos desarrollos que adaptan la lógica de negocio a las necesidades de los asegurados y proveedores”, explica **Gastón Petcoff, Head of Salesforce Solutions**.

Con esta inauguración, **bdt global** da un nuevo paso en su estrategia de crecimiento, fortalece su presencia en **Chile** y se apoya en una base sólida para seguir liderando el futuro digital del sector asegurador en **Latam**.



Grupo Sancor Seguros premió el desempeño de sus Productores con una experiencia en Cafayate



Como parte del programa de incentivos **GANÁ MÁS**, el **Grupo Sancor Seguros** reconoció el desempeño y compromiso de su cuerpo de ventas con una experiencia inolvidable en Cafayate, Salta. Durante los días 2, 3 y 4 de junio, los **Productores Asesores de Seguros (PAS)** disfrutaron de una estadia única en el corazón de los Valles Calchaquíes. La agenda incluyó visitas a lugares emblemáticos como el Anfiteatro y la Garganta del Diablo, una de las formaciones geológicas más imponentes del país, junto con un recorrido por una exclusiva bodega local y un ascenso en globo aerostático para apreciar los maravillosos paisajes del noroeste argentino desde el aire.

En esta edición 2024/25, el programa **GANÁ MÁS** propone experiencias vinculadas a la gastronomía. El gran premio final será un viaje a Europa, mientras que el segundo premio consistirá en una experiencia gourmet dentro de Latinoamérica.

“Este tipo de encuentros confirman que el crecimiento sostenido de la compañía es el resultado directo del compromiso y la profesionalización de nuestro cuerpo de ventas. Reconocer ese esfuerzo, en un entorno que inspira y conecta, reafirma el valor estratégico que tienen nuestros PAS para el futuro de la empresa”, expresó **Osiris Trossero**, director adjunto de **Ciudades y Distribución del Grupo Sancor Seguros**, quien participó de la ceremonia de premiación junto a otros funcionarios de la compañía. El **Grupo Sancor Seguros** continúa consolidando su liderazgo en el sector, acompañado por una red de **Productores Asesores** alineados con una cultura de alto desempeño, cercanía y desarrollo conjunto.



En un entorno cada vez más volátil, es clave establecer un programa sólido de gestión de riesgos para directores y administradores

© **Aon plc (NYSE: AON)**, firma líder global en servicios profesionales, resalta que miembros de juntas directivas y otros líderes de empresas públicas y organizaciones privadas con o sin fines de lucro enfrentan por igual riesgos de responsabilidad significativos y crecientes, desde acciones derivadas de los accionistas, aplicación de regulaciones y responsabilidad personal que surge de reclamos relacionados con quiebras.

Algunas de las principales preocupaciones sobre riesgos de D&O que las organizaciones deberían tener en cuenta incluyen:

Crecimiento de las acciones derivadas de los accionistas
Sujeto a diversos requisitos procesales, cuando los directores y directivos de una organización incurrir en faltas de conducta y perjudican a sus empresas, la ley generalmente permite a los accionistas minoritarios interponer demandas en su nombre. Esto se denomina acción derivada de los accionistas. Estas acciones han tenido un aumento notable durante los últimos años.

Entorno regulatorio en cambio permanente
Las empresas, así como sus directores y ejecutivos, enfrentan importantes riesgos regulatorios, tanto en el mundo de las finanzas como con las nuevas tecnologías y la introducción de la IA.

Volatilidad económica
La inflación y otros desafíos económicos siguen presionando los balances de las empresas públicas y privadas. Para las empresas que cotizan en bolsa, el seguro D&O puede ser una herramienta valiosa para mitigar el impacto de una investigación regulatoria o una acción de cumplimiento. Los formularios de las empresas que cotizan en bolsa suelen incluir cierta cobertura para los costos incurridos al responder a las investigaciones, incluyendo la cobertura para el reembolso de la empresa a los D&O, la cobertura para los costos de defensa en una acción de cumplimiento e incluso la cobertura de ciertas multas y sanciones. Las pólizas de empresas privadas ofrecen una amplia cobertura a la organización. Accionistas, acreedores, clientes, proveedores y organismos reguladores pueden presentar reclamaciones. La cobertura se extiende más ampliamente a directores, ejecutivos y empleados. “En un escenario de creciente volatilidad y diversos cambios regulatorios tanto a nivel local como internacional, se vuelve esencial que las organizaciones protejan a sus directivos y administradores frente a eventualidades, lo que incluye la adquisición de un sólido programa de seguros D&O (Directors & Officers, por su sigla en inglés) con protección de activos personales para salvaguardar a estos profesionales en caso de pérdidas no indemnizables”, expresó **Daniela Beliera, broking leader** para Argentina en **Aon**.

Destino Experta: la compañía reconoció a sus productores más destacados en ventas con una experiencia exclusiva en Brasil

Como cada año, **Experta Seguros** premió el desempeño comercial de sus **Productores Asesores de Seguros** con un viaje de incentivo a **Salvador de Bahía**.



© **Experta Seguros** premió a los **Productores Asesores de Seguros** más destacados en ventas con un viaje de incentivo a Brasil, en reconocimiento al esfuerzo comercial sostenido y a su contribución clave en el crecimiento de la compañía.

Del 22 al 26 de mayo, un grupo de **40 productores ganadores del programa Destino Experta 2025** viajaron a **Salvador de Bahía**, donde disfrutaron de una experiencia exclusiva en un importante resort de **Praia do Forte**, acompañados por integrantes del equipo comercial de la aseguradora.

La agenda del viaje incluyó espacios de descanso, integración y actividades culturales, como la visita guiada al tradicional barrio de Pelourinho, uno de los iconos históricos más representativos de la ciudad de Salvador.

“Destino Experta es más que un reconocimiento: es una oportunidad para compartir logros, alinear objetivos y seguir construyendo juntos una red comercial sólida y cercana”, expresó **Paz Aramburu, de Experta Seguros**.

En la jornada previa al cierre, **María Paz Aramburu**, gerente comercial AMBA y **Fabián Pérez**, Gerente Comercial de Interior de la compañía, compartieron con el grupo los nuevos lineamientos y objetivos comerciales para el ciclo 2025/2026, en una charla que antecedió a la cena de despedida.

Con esta iniciativa, **Experta Seguros** reafirma su compromiso con el desarrollo de su red comercial, reconociendo el desempeño, la dedicación y el trabajo colaborativo de quienes contribuyen día a día al crecimiento de la marca.



gourmend



profile profile

CHOCHO SUSHI

ficha técnica

NOMBRE	Chocho Sushi
DOMICILIO	Carlos Pellegrini 1179, Retiro
ESPECIALIDAD	Sushi de autor
VARIOS	Una experiencia única: el sushi se prepara en vivo, frente a los comensales, en una barra que invita al diálogo, la cercanía y la confianza
HORARIOS:	Turno mediodía (martes a viernes de 12 a 15 h)/turno noche (martes a sábados - primer turno a las 20 h/ segundo turno a las 22:15 hs)
RESERVAS	11 2509-8949
INSTAGRAM	@chocho_sushi

Una experiencia de autor en el corazón de Retiro

Chocho Sushi ofrece sushi de autor con atención al detalle, en un ambiente íntimo. Su propuesta —omakase y moriawase—, junto con su barra exclusiva, permite a los comensales disfrutar de una velada relajada, ideal para compartir con amigos o dejarse sorprender por la creatividad del chef.

Ubicado discretamente sobre la calle Carlos Pellegrini, en pleno barrio de Retiro, **Chocho Sushi se ha ganado un lugar destacado entre los espacios gastronómicos más personales de la ciudad**. Fundado por **Santiago López Fresco** y **Gabriel Giadanes**, el restaurante combina técnica, productos frescos y hospitalidad cercana en un entorno íntimo y descontracturado. **Inaugurado en 2022, brinda una experiencia única: el sushi se prepara en vivo, frente a los comensales, en una barra que invita al diálogo, la cercanía y la confianza.**

El proyecto nació de la pasión compartida de dos amigos que, tras años de trayectoria en catering y delivery, decidieron crear un espacio propio. Inspirados por el espíritu festivo que evoca el nombre del local, abrieron un sitio donde el sushi no solo se sirve, sino que se prepara a la vista, generando un ambiente acogedor y memorable. Este enfoque transforma el acto de comer en una ocasión que conecta sabores y emociones.

El salón cuenta con una barra con capacidad para 12 personas que permite seguir de cerca la preparación de cada plato. **Esta interacción entre chefs y comensales genera una atmósfera distendida, sin rigidez, donde cada detalle del servicio adquiere valor.** Aquí se charla, se brinda y se improvisa, en una dinámica que resalta la atención personalizada.

La propuesta gira en torno al **omakase**, tradición japonesa que implica confiar ➔



«Inaugurado en 2022, brinda una experiencia única: el sushi se prepara en vivo, frente a los comensales, en una barra que invita al diálogo, la cercanía y la confianza»



→ en el chef. **No hay carta fija: los platos cambian a diario según la pesca fresca de temporada, seleccionada personalmente en el Barrio Chino porteño.** Entre las variedades utilizadas —que varían según estacionalidad— se encuentran salmón, lenguado, besugo, anchoa de banco, chernia, bonito, pez limón, corvina, burriqueta, lisa, trucha, langostinos, pejerrey y pescadilla real. También cuentan con menús de 4 o 7 pasos, que pueden incluir sashimis, nigiris, tiraditos, rolls, pesca ahumada, handrolls y postres.



Como alternativa, Chocho Sushi propone el concepto de **morawase** (surtido o variado), que permite al visitante diseñar su propio recorrido gastronómico. Para quienes buscan una opción más ágil, **hay menú de mediodía, así como versiones aptas para vegetarianos, celíacos y público kosher.**

La carta de bebidas, curada por la sommelier **Carla Boracio**, incluye vinos boutique como el Torrontés de la bodega **San Pedro de Yacochuya**, el Malbec Orgánico de **Finca del Nunca Jamás**, el **Gran Estirpe Blend Icono de Clos de Chacras**, y el **Cuvée Especial Blanc de Blancs Brut Nature de Chañarmuyo Estate**. También se ofrecen cócteles tradicionales, limonadas y gaseosas, ideales para acompañar los sabores del menú.

Sin dudas, **Chocho Sushi** se consolida como un referente en la escena porteña: un lugar donde el sushi de autor se fusiona con técnicas tradicionales, atención personalizada y un vínculo genuino entre chef y comensal. 🍣



**SANCOR
SEGUROS**

**EL VALOR
DE DAR
RESPUESTA**

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

sancorseguros.com.ar /    



TU TRANQUILIDAD CRECE.

www.galenoseguros.com.ar

informe

operadores de mercado



TU TRANQUILIDAD CRECE.

www.galenoseguros.com.ar

Gastón Petcoff

Casado - 41 Años - Un hijo - Signo Tauro (10/05/83)

Jefe Área Salesforce en bdt global



CARA
a
CARA

● **UN HOBBY**

Música

● **LA JUSTICIA**

¿Qué es justo y qué no? ¿Según quién?

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

Hay algunas tareas más bien físicas que pueda que sea así, hoy en día la realidad es que la mujer puede superar ampliamente al hombre en tareas muy complejas.

● **LA SEGURIDAD**

Una necesidad primaria

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

Participar en el desfile de aniversario de mi ciudad natal como escolta de la bandera para mi escuela primaria

● **MI MODELO PREFERIDA**

Los educadores apasionados

● **VESTIMENTA**

Informal

● **LA MUERTE**

Parte de la vida

● **EL MATRIMONIO**

Un contrato de vida compartiendo todo

● **UNA ASIGNATURA PENDIENTE**

Viaje en moto por Argentina

● **UN SER QUERIDO**

Mi abuelo Francisco

● **ACTOR Y ACTRIZ**

Cillian Murphy / Meryl Streep

● **¿QUÉ COSA NO PERDONARÍA NUNCA?**

La falta de respeto

● **ESTAR ENAMORADO ES**

Admirar a la otra persona

● **ME ARREPIENTO DE**

No haber comenzado a invertir antes

● **SU MAYOR VIRTUD**

El compromiso

● **SU RESTAURANTE FAVORITO PARA CENAR**

Cruel Barra Morfi

● **LA MENTIRA MÁS GRANDE**

Yo soy así no puedo cambiar

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

En las que impacten negativamente en el medio ambiente

● **EN TEATRO**

Tenes la libertad de ser quien quieras

● **LE TENGO MIEDO A**

No ser un buen ejemplo para mi hijo

● **TENGO UN COMPROMISO CON**

Conmigo mismo

● **LA INFLACIÓN**

Una costumbre argentina

● **UN SECRETO**

Hasta la tumba

● **LA MUJER IDEAL**

No existe

● **MI PEOR DEFECTO ES**

Confiar demasiado en la gente

● **LA CULPA ES DE**

Ya pasó, hay que buscar soluciones no culpas

● **NO PUEDO DEJAR DE TENER**

Desafíos y planificación

● **UN FIN DE SEMANA EN**

La playa

● **LA INFIDELIDAD**

Por algo se da

● **UN PROYECTO A FUTURO**

Dar clases de tecnología y gestión de proyectos

● **EL FIN DEL MUNDO**

Espero no encontrarlo

● **EL CLUB DE SUS AMORES**

No tengo

● **ESCRITOR FAVORITO**

Dan Brown / Haruki Murakami

● **SI VOLVIERA A NACER SERÍA**

Profesor

● **UNA CANCIÓN**

All Star de Nando Reis

● **EL AUTO DESEADO**

El que me lleve

● **EL PASADO**

Aprendizaje

● **¿CUÁL ES SU RED SOCIAL PREFERIDA**

No tengo

● **AVIÓN O BARCO**

Avión

● **EL DÓLAR**

Referencia de valor

● **LA TRAICIÓN**

Imperdonable

● **LA CORRUPCIÓN**

Interminable

● **EN COMIDAS PREFIERO**

Asado

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

Primera persona del singular / Haruki Murakami

● **UN PERSONAJE HISTÓRICO**

José de San Martín

● **MEJOR Y PEOR PELÍCULA QUE VIÓ ESTE AÑO**

No recuerdo

● **PSICOANÁLISIS**

Autoconocimiento

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

Algo dulce después de comer

● **DIOS**

No creo

● **MI MÚSICO PREFERIDO ES**

No puedo elegir uno solo

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

La confianza y el entendimiento

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

Sus ojos

● **EN DEPORTES, PREFIERO**

Pesas

● **UN MAESTRO**

El tiempo

● **EL LUGAR DESEADO PARA VIAJAR**

Bora Bora

● **SU BEBIDA PREFERIDA**

Depende la ocasión

● **EL PERFUME**

Dior

● **UNA CONFESION**

Ninguna

● **NO PUEDO**

Dejar de ser yo mismo

● **MARKETING**

Mostrar de manera asertiva lo que sé hacer

● **EL GRAN AUSENTE**

El miedo a intentarlo

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

Caminar

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

Un viaje

● **DE NO VIVIR EN ARGENTINA...**

¿QUÉ LUGAR DEL MUNDO ELEGIRÍA?

Italia

● **UN RIESGO NO CUBIERTO**

El tiempo

BBVA Seguros

Seguro de Hogar

40% off en los primeros 3 meses

Cotizá tu Seguro de Hogar 100% online



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

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

SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

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