

Entrevista a Gustavo Krieger

Presidente de Afianzadora



20 Años de Grandes Obras

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

GARANTÍAS JUDICIALES

SCANEÁ PARA COCER MÁS

AFIANZADORA
SEGUROS DE CAUCIÓN

N° de inscripción en SSN 0756

Atención al asegurado 0800-659-8400

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

SSN | SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

/afianzadora

/afianzadora

/afzcaucion

www.afianzadora.com.ar

«Hoy somos una Compañía triple impacto positivo»

El Presidente de Afianzadora nos da su visión sobre el 20° Aniversario de la Aseguradora. Más de 700.000 pólizas emitidas, cada una de ellas es una historia, un proyecto realizado o un sueño cumplido.



Gustavo Krieger
Presidente de Afianzadora

Comencemos la nota haciendo mención a los 20 años de la compañía...

Efectivamente, acabamos de cumplir apenas unos días atrás 20 años de activa presencia en el mercado. La realidad es que lo hemos vivido de manera muy curiosa desde el punto de vista de las percepciones, y personalmente me parece que hubiera pasado mucho menos tiempo, donde situaciones de hace seis o siete años atrás me parece que ocurrieron apenas hace dos, los tiempos psicológicos siempre engañan. Por otro lado, por las situaciones vividas, la compañía tiene una adultez que no deja de sorprenderme, ya que en estos años hemos pasados por situaciones extremas, reformas, replanteos, reorganizaciones, cambios económicos, legislativos, golpes de timón en la economía macro tan violentos como impredecibles y, anecdóticamente, como si todo esto fuera poco, además un incendio -en los inicios- que dejó a la compañía desmantelada. En fin, así como para algunos 20 años no son nada y, es verdad que cuando uno encuentra colegas, especialmente en el exterior, que cumplen cien o ciento cincuenta años, se siente un poco "pigmeo", también es verdad que nuestro aniversario tiene un valor especial. Por supuesto, como fundador, no puedo esquivar la valoración afectiva que le doy, pero tratando de ser lo más objetivo posible, encuentro que la compañía ha sabido adaptarse exactamente cuando debía hacerlo y eso permitió su crecimiento hasta convertirse en uno de los líderes del mercado. Si tuviera que definir estos veinte años en una frase diría "capacidad de adaptación". Me parece que es un buen resumen de todo lo sucedido hasta ahora, por eso lo celebramos agasajando a todos los que nos ayudaron a cumplirlos: productores, bróker, agentes, proveedores, asesores; en fin, todo el universo que en definitiva compone una organización.

- En estos años han alcanzado posiciones de liderazgo...

Así es, mérito de todos. Desde el primer día nos ajustamos a un plan y tratamos de cumplirlo, por supuesto ➡

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

« La realidad es que un líder es quien forma opinión y esta es la definición que encuentro mas apropiada para Afianzadora, nos convertimos en formadores de opinión »



➡ sucedieron cosas que nos obligaron a replantearlo en repetidas ocasiones. Todo cambia cada dos años, imagínate si no lo hiciera la compañía. Ser un líder no significa ser el que más vende, ni el que mejor cobre, ni el que tiene el mejor índice de productividad. Esos fuegos artificiales terminan confundiendo el verdadero sentido de liderazgo. La realidad es que un líder es quien forma opinión y esta es la definición que encuentro mas apropiada para **Afianzadora**, nos convertimos en formadores de opinión.

- ¿De ahí surge la Escuela AFZ?

La escuela es un caso muy interesante que habrá que vivir más tiempo para evaluarla correctamente, pero en el tiempo transcurrido -que no es poco- hemos enseñado y aprendido mucho. Pensá que ya han pasado por ella más de veinte mil personas, locales, extranjeros, empleados de otras compañías, proveedores, abogados, contadores; es francamente impresionante y hasta difícil de dimensionar.

Lo que no todos saben es que la escuela nació como un proyecto interno, solo para capacitar, de manera constante, a nuestra gente, es decir, la creamos como un instrumento para reeducarnos y aprender a pensar de manera más amplia, con decirte que, en sus comienzos, llegamos a tener clases de filosofía, historia e inclusive mitología. Lo que perseguíamos era tratar de pensar de manera más amplia y no ver todo a través del crisol del seguro. La realidad es que empezaron otras entidades a preguntarnos sobre su funcionamiento y decidimos abrirla a terceros, y tuvimos un gran suceso, aunque no buscado específicamente. La demanda creció, cada vez teníamos más interesados, e inclusive -y valga la anécdota- en dos ocasiones me invitaron al exterior para explicar el método, la razón y el sistema de nuestra escuela, un fenómeno del que estamos muy orgullosos.

- ¿Creen que sostendrán esta tendencia?

Sí absolutamente, por supuesto que deberemos actuali-

zar conceptos y metodologías en la enseñanza, pero definitivamente, no vamos a abandonar un proyecto que tantas satisfacciones nos da.

- ¿Cómo se desempeña la Compañía en el exterior?

En primer lugar apoyando a nuestros clientes cuando necesitan garantías en otros países. Actualmente estamos brindando este servicio en prácticamente toda Latinoamérica y esperamos, a la brevedad, hacerlo también en Europa. En segundo lugar, participamos activamente en dos foros internacionales donde brindamos y recibimos muchísima información académica, desde simplemente intercambiar opiniones hasta desarrollar productos nuevos. De este modo, estamos en la APF - Asociación Panamericana de Fianzas y en la International Credit Insurance and Surety Association - ICISA. En la primera somos parte de su comité ejecutivo y, personalmente tuve el honor, años atrás, de presidirla, participamos en todos los eventos que realiza por año. De hecho, el último -que fue su Asamblea General- se desarrolló en Buenos Aires en el mes de mayo. En el caso de la ICISA, también participamos de sus encuentros, que se desarrollan tres veces por año y donde somos miembros de su Comité de Fianzas. Recientemente participamos de su asamblea general en la ciudad de Praga. Hoy, fuera de Argentina, la compañía es ampliamente conocida y respetada. En el caso de ICISA, somos la única compañía argentina miembro y una de las pocas sudamericanas.

- Entiendo que también la compañía ha tenido otros logros...

Yo te diría que siempre han sido objetivos claros para nosotros. Recientemente, y luego de años de trabajo sostenido, logramos la certificación como Empresa B. Esto significa que hoy somos una compañía de triple impacto positivo: económico, social y ambiental. No es un logro menor, no solo por lo que representa a nivel profesional y de gestión empresarial, sino también por el compromiso real que asumimos con hacer las cosas bien, de manera responsable y sustentable.

Además, guardamos el orgullo de ser la única compañía de seguros de Argentina en ostentar esta certificación, ➡

« La escuela es un caso muy interesante que habrá que vivir más tiempo para evaluarla correctamente, pero en el tiempo transcurrido -que no es poco- hemos enseñado y aprendido mucho »



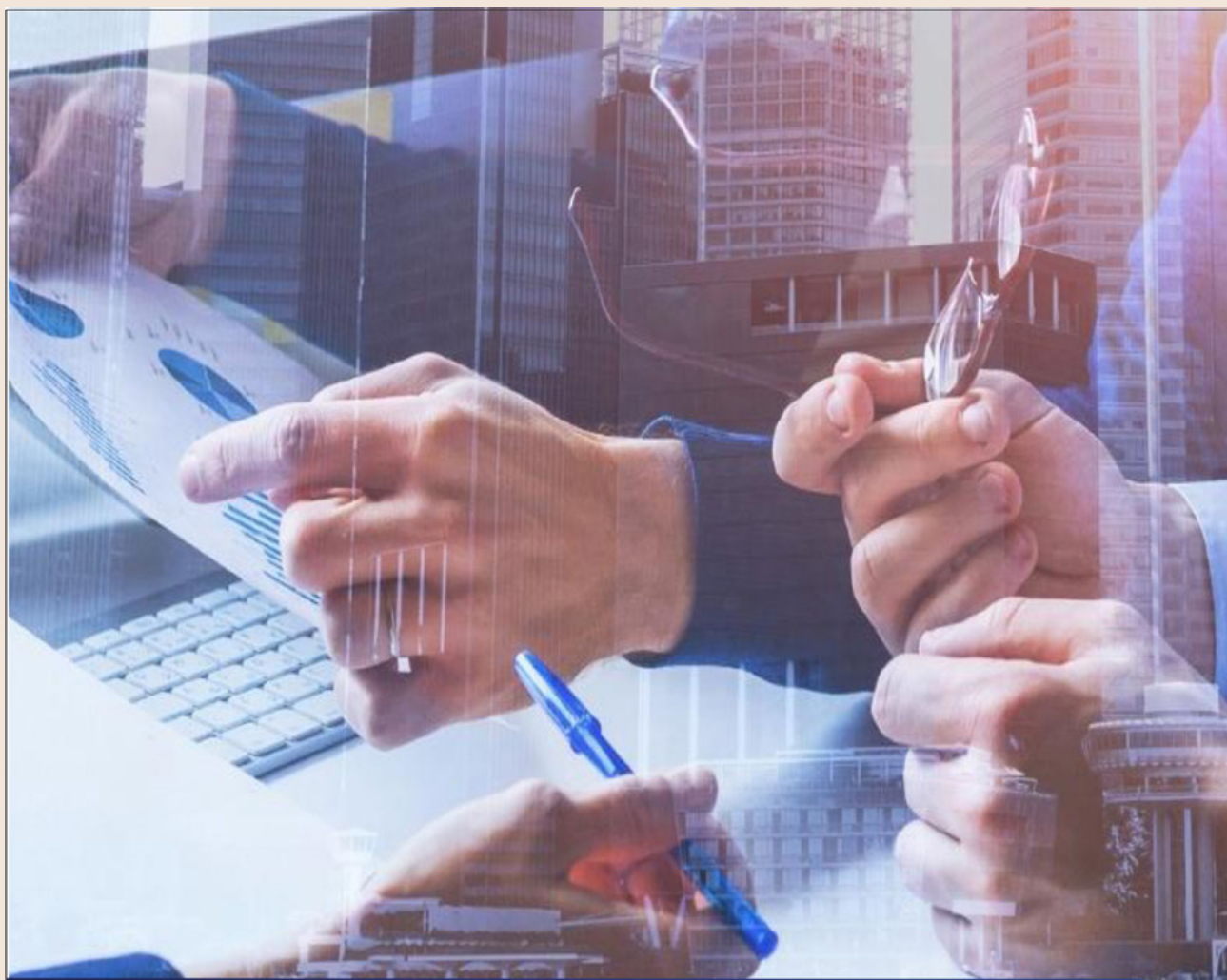
**Seguro, seguro.
Vayas donde vayas.**

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

la segunda
SEGUROS



▲ Delia Rimada, Directora de Informe Operadores de Mercado de Seguros, junto a Gustavo Krieger, Presidente de Afianzadora.



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



**FEDERACION PATRONAL
SEGUROS SA.**

www.fedpat.com.ar



PROTAGONISTAS

→ lo que refuerza nuestro liderazgo y nuestra convicción de que es posible generar un impacto positivo en la comunidad, en el entorno y en la economía al mismo tiempo.

Tenemos también la condición de ser la primera empresa de seguros con la certificación ISO 9001 en todas las unidades operativas, demostrando aquí un compromiso con la calidad, también hemos alcanzado una calificación AA- otorgada por Evaluadora Latinoamericana. La realidad es que nos quedan otros objetivos por cumplir, todos apuntando a mejorar la calidad de vida, pero entiendo que vamos -por lo que he contado- muy bien encaminados.

- Han realizado un evento magnífico, ¿nos podrías comentar algo del mismo?

Por supuesto, y ante todo quería agradecerte tu presencia. Como habrás visto, hicimos un resumido racconto de una larga experiencia recogida en más de 700.000 pólizas emitidas. Cada una de ellas es una historia, un proyecto realizado o un sueño cumplido, por eso al evento le pusimos de nombre "20 años de Grandes Obras, porque Somos parte de lo que permanece" y efectivamente es así, los proyectos que garantizamos nos trascienden, los vemos cuando caminamos. Lo que evaluamos como un sueño, hoy lo encontramos hecho una realidad y eso, que es una característica del seguro de caución, nos motiva y nos enorgullece.

- ¿Quisieras agregar algo sobre el mercado en la actualidad?

Sí, es altamente competitivo con demasiadas compañías en la oferta, lo cual, no es novedad pero tampoco es bueno. A veces todo termina en una discusión de precios y eso puede afectar el rigor de la suscripción. Salvo por este aspecto, somos muy optimistas respecto del futuro. La estabilidad económica siempre es motivo de impulso, y lo bueno es que, en estos casos, el progreso y el crecimiento van de la mano en forma sustentable. Los comentarios que todos escuchamos y que son una realidad, como por ejemplo la reducción de la obra pública o algunas incertidumbres en comercio exterior no deben eclipsar una mirada a más largo plazo y más estratégica. Entiendo que el cambio será para mejor, donde el orden y las inversiones son sinónimo de crecimiento en nuestra actividad. 📈

informe
operadores de mercado

Publicación especializada de aparición quincenal
AÑO 32 / Nº 789 - 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

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**.

50 AÑOS

MARCANDO UN NUEVO RUMBO



DENTRO DEL MERCADO ASEGURADOR

DC
SISTEMAS
TECNOLOGÍA ASEGURADORA

Nos especializamos en desarrollar **productos a medida** junto a cada uno de nuestros clientes, integrando soluciones tecnológicas que marcan un nuevo camino.

Brindamos **asesoramiento personalizado** a lo largo de todo el proceso, garantizando una mejor toma de decisiones y con una atención que nos diferencia.

📍 Bouchard 680 | 5º Piso | CABA

✉ info@dcsistemas.com.ar

🌐 www.dcsistemas.com.ar

Mecubro:

Una nueva forma de Asegurarse

Escribe **Dra. Gabriela Álvarez**

En ocasión de esta nota nos interesamos en una empresa del mercado de seguros que tiene como característica principal combinar en una sola el rol de un productor asesor de seguros con el avance tecnológico al alcance de los usuarios. Se trata de una plataforma completamente on line que permite al usuario contratar un seguro en función de lo que necesita.

Pablo Fernandez, Co-Founder & CCO de la firma **MECUBRO**, destacó que a través de esta plataforma, los asegurados pagan por lo que necesitan y cuando lo necesitan, y no están atados a un horario o día determinado para la contratación del seguro.

Pablo señaló que el 80% de la población de LATAM no tiene acceso a la contratación de seguros o no se asegura de forma eficiente, sumado al hecho de que en muchas ocasiones los productos y mecanismos de distribución son inadecuados para el segmento de bajos ingresos.

Por otro lado, las aseguradoras no son lo suficientemente flexibles y veloces para adaptarse a las nuevas demandas tecnológicas.

Es por eso que creamos **MeCubro**, una nueva forma de asegurarse, instantánea, a través de diversos canales de distribución 24/7.

Ofrecemos algo que detectamos que no había en el mercado, seguros on demand por día y pago por uso; es decir, pagás cuando efectivamente lo vas a usar, con una fácil contratación, online y offline. **MeCubro** te permite contratar un seguro o asistencia para uno mismo o para un tercero.



▲Pablo Fernandez, Co-Founder & CCO de la firma MECUBRO

La firma cuenta con una variedad de productos orientados principalmente a rubros como Accidentes Personales, Asistencia al viajero, Integral de Comercio, Motos, Telemedicina, Transporte y Vida.

Historia de la Firma

MeCubro es una insurtech argentina que nació en Mendoza durante 2017 gracias a la idea de dos emprendedores: **Pablo Fernández** y **Ricardo Bueno**. Es una solución tecnológica que está revolucionando el mercado de seguros con su enfoque flexible y personalizado.

La plataforma permite contratar un seguro on demand por día y “**pagar por uso**”. Este modelo de negocio permite a los usuarios contratar seguros por días específicos y pagar solo por el tiempo que realmente utilizan el seguro. De esta forma asegura que los clientes tengan acceso a una cobertura adaptada a sus necesidades, optimizando costos y ofreciendo un servicio más eficiente.

Nuestra plataforma completamente online, permite a los usuarios gestionar sus seguros y asistencias sin necesidad de intermediarios. Esta digitalización del servicio facilita la contratación y administración de las pólizas, brindando una experiencia de usuario sencilla, rápida y transparente.

Uno de nuestros primeros clientes y caso de éxito fue una plataforma de delivery; nuestra propuesta de valor fue asegurar a todos los repartidores con cobertura de accidentes personales y responsabilidad civil cuando estaban trabajando.

Afortunadamente, diseñamos el seguro on demand por día conjuntamente con la aseguradora, y conseguimos el objetivo.

Llegamos a generar más de 40 mil seguros por día entre accidentes personales y responsabilidad civil.

La startup ganó el primer concurso de workertech argentina 2022, un proyecto llevado adelante por Civic House con el apoyo del BID Lab.

Recientemente, abrió operaciones en Perú y, además, anunció el lanzamiento de nuevos productos.

¿Qué servicios brindan a los usuarios?

Desde **MECUBRO**, contamos con distintas coberturas:

- Accidentes Personales, apuntando a trabajadores independientes que necesitan cobertura por un periodo determinado (un día, dos días, una semana), por ejemplo para repartidores de plataformas, o albañiles que necesitan ingresar a un barrio privado y le exigen la cobertura. También como mencione anteriormente, MeCubro te permite contratar para terceros, es decir, si por ejemplo va un pintor a tu casa a realizar un trabajo y no tiene cobertura de accidente personales, vos podés contratar el seguro. Desde MeCubro podés contratar tu seguro de Accidentes Personales en literalmente 1 minuto.
- Asistencia al Viajero
- Integral de Comercio
- Responsabilidad Civil Motos
- Telemedicina
- Seguros de Transporte
- Seguros de Vida ➡



Global Reinsurance Brokers

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

Buenos Aires Office

Manuela Saenz 323, Suite 517

Buenos Aires Plaza, Puerto Madero

C1107BPA, CABA, Argentina

Phone: +54 11 5217 9751

contact@americalre.com
www.americalre.com



INNOVACIÓN PARA ASEGURAR TUS VALORES.

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

PRUDENCIA
Seguros



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



➔ A través de la aplicación también es posible guardar los datos de los asegurados como una agenda e ir agregando o quitando las personas que necesitás asegurar. Además permite agregar cláusulas de no repetición y beneficiarios a cada certificado, compartir por whatsapp o por mail en formato pdf el certificado y en caso de que necesites anular tu seguro también es posible hacerlo desde la app.

Brinda la posibilidad de pagar de distintas maneras, con saldo en tu app, con mercadopago, con transferencia o en efectivo en cualquier sucursal de pagofacil.

¿Qué acciones puede realizar el usuario dentro de la aplicación?

Desde la app de MeCubro nuestros usuarios pueden:

- Cotizar,
- Contratar,
- Pagar,
- Emitir facturas,
- Anular seguros,
- Solicitar soporte ante cualquier inquietud
- Realizar un reclamo ante un siniestro.

Nuestra solución es 100% digital.

¿Qué aceptación tienen estas nuevas herramientas tecnológicas por parte de los consumidores de seguros?

Gracias a **MeCubro**, miles de personas contratan su seguro de Accidentes Personales un sábado a las 20 hs para ingresar a trabajar a un salón de eventos, o cuan-

do están por ingresar a trabajar a un country/barrio privado.

Esta solución tecnológica, no solo resuelve una problemática, la cual es poder asegurarte 24/7 sin la necesidad de un soporte humano en cualquier lugar, sino también torna más eficientes los costos, ya que contratás por el tiempo que necesitás la cobertura y pagás por el uso.

Hoy en día los consumidores de seguros buscan servicios que se adapten a sus necesidades, fáciles de usar y claramente que sean económicas, y en **MeCubro** encontraron eso que buscan.

La gran ventaja es que además de contratar un seguro para uno mismo, también es posible contratar para terceros, por ejemplo, va a tu casa un jardinero, piletero, electricista, podes sacarle su seguro y estas cubierto ante cualquier eventualidad.

¿Qué piensa del rol del productor asesor de seguros frente al surgimiento de estas nuevas tecnologías que permiten contratar seguros de forma directa?

El rol del productor asesor de seguros es clave y es el mejor canal para asesorar y acompañar a las personas a asegurarse.

Nosotros somos una solución tecnológica y apuntamos a un mercado totalmente distinto y desatendido y que gracias a la tecnología puede ser abordado.

¿Qué recepción tiene por parte de las Compañías de Seguros esta nueva modalidad de contratación?

Afortunadamente, hoy nos acompañan más de ocho compañías que confían en nuestro modelo de negocio. La principal ventaja que le ofrecemos a las aseguradoras es abordar un mercado que ellos no están atendiendo, personas de bajos recursos, o que no cuentan con productos financieros para poder contratar un seguro.

Desde **MeCubro**, las personas pueden contratar por día, son productos prepagos, es decir, le aseguramos incobrables cero, gran problema que hoy tienen las compañías de seguros, y nosotros abordamos todo el proceso de vida del seguro, cotización, contratación, cobranza, facturación, atención al cliente y siniestros.

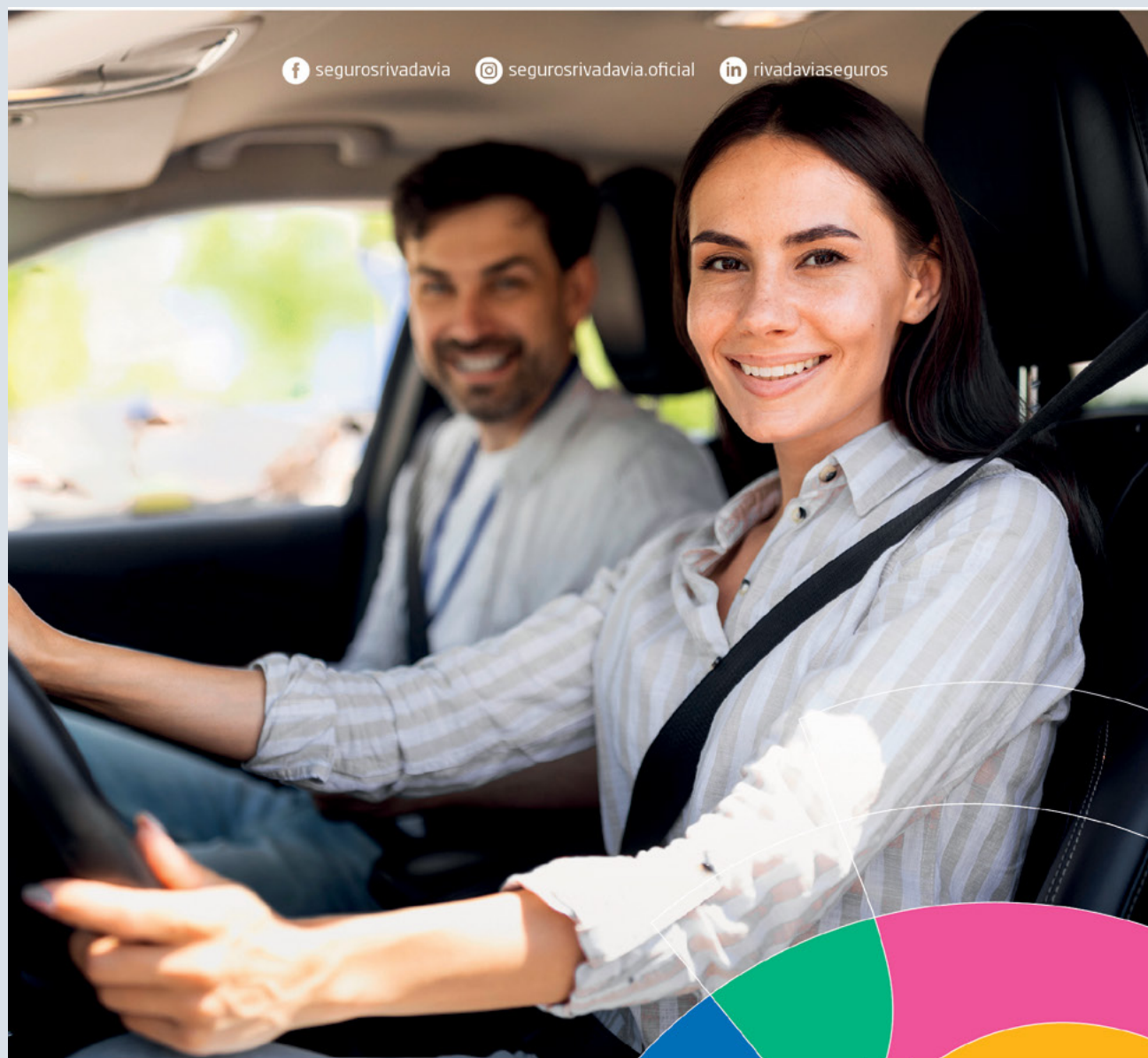
¿Cuáles son los principales avances en los cuales están trabajando de cara al futuro?

MeCubro se destaca por su compromiso con la innovación y la mejora continua, adaptándose a las necesidades cambiantes del mercado y de sus clientes. Es por eso que ya nos encontramos trabajando para aplicar Inteligencia Artificial en prevención de fraudes y cotización inteligente según el perfil del usuario.

También en la creación de puntos de distribución en comercios de barrio, ya tenemos varios pilotos en distintas industrias, por ejemplo en parques industriales o shoppings, justamente para que proveedores, clientes o contratistas, cuando ingresen a trabajar y les exigen seguro de accidentes personales, lo puedan contratar desde un código QR en el lugar e ingresar a trabajar al instante.

Cualquier comentario que les parezca de utilidad realizar

MeCubro apunta a la inclusión financiera en materia de seguros, nuestra misión es acortar la brecha del acceso a seguros y asistencia en **LATAM**.



RIVADAVIA

Es más seguro

+54 9 11-3989-8000

Consultá con tu Productor/a Asesor/a de Seguros

segurosrivadavia.com

Nº de inscripción SSN
0222

Departamento de Orientación
y Asistencia al Asegurado

0800-666-8400

www.argentina.gob.ar/ssn

SSN

SUPERINTENDENCIA DE
SEGUROS DE LA NACIÓN

tu asegurado
del —futuro
te pide un seguro
más inteligente—

OrangeTime
para vos que
—siempre la ves.

El seguro del auto
del futuro que
tu asegurado puede
tener hoy.



**Pago por tiempo
de uso del auto.**



**Pago de siniestros dentro
de los 7 días hábiles.**

La actitud de mirar al futuro.

www.libraseguros.com.ar

**LIBRA
SEGUROS**

Inteligencia Artificial

y Valoración Médica del Daño Corporal

La Valoración del Daño Corporal (VDC) es una disciplina médica que tiene una implicancia significativa en el mundo de los seguros que incluyen personas, como asegurado directo o como tercero. Dentro de la operatoria de seguros, los daños personales, tanto en RC como en vida o ART, tienen un impacto relevante en el servicio, como en la tramitación y también en los efectos económico/financieros de las organizaciones de seguros. Teniendo en cuenta la relevancia de la inteligencia artificial (IA) dentro de las ciencias médicas es importante considerar la asociación de ambas cosas y destacar los resultados probados y potenciales que tiene esta asociación de VDC e IA.

La valoración médica del daño corporal es una disciplina que requiere precisión, experiencia clínica y criterio ético. En los últimos años, la inteligencia artificial (IA) ha irrumpido en diversos ámbitos de la medicina, y su aplicación en el campo pericial comienza a ser una realidad. Esta nota explora el potencial, los límites y los desafíos que plantea la integración de la IA en los procesos de valoración médica del daño en el contexto asegurador.



Por **Pablo J. Pescie**
INSTITUTO ARGENTINO DE SALUD

La valoración médica del daño corporal es una disciplina que requiere precisión, experiencia clínica y criterio ético. En los últimos años, la inteligencia artificial (IA) ha irrumpido en diversos ámbitos de la medicina, y su aplicación en el campo pericial comienza a ser una realidad. Esta nota explora el potencial, los límites y los desafíos que plantea la integración de la IA en los procesos de valoración médica del daño en el contexto asegurador.

¿Qué puede aportar la IA a la valoración del daño?

- **Análisis de datos clínicos:** La IA permite procesar grandes volúmenes de información médica (historias clínicas, estudios de imagen, resultados de laboratorio), facilitando la detección de patrones, inconsistencias o elementos relevantes para la valoración.
- **Asistencia en la toma de decisiones:** Modelos de machine learning podrían contribuir a estimar el grado de incapacidad funcional en determinadas lesiones, o comparar casos similares con bases de datos previamente etiquetadas.
- **Optimización de procesos:** Automatización parcial de informes, generación de borradores o verificación de criterios normativos pueden mejorar la eficiencia del trabajo pericial.

Riesgos y limitaciones actuales

- **Falta de estandarización:** No existen modelos va-

lidos universalmente para aplicar IA en pericias médicas. La subjetividad y el juicio clínico siguen siendo esenciales.

- **Sesgos algorítmicos:** Si los modelos se entrenan con datos no representativos o mal clasificados, sus resultados pueden ser injustos o erróneos.
- **Responsabilidad legal y ética:** ¿Quién responde por un error pericial asistido por IA? Este es un campo aún no resuelto desde el punto de vista jurídico y deontológico.

El rol del médico valorador en la era de la IA

El especialista en valoración médica del daño no será reemplazado por la inteligencia artificial, pero sí debe aprender a convivir con ella. Comprender sus posibilidades y limitaciones será clave para integrarla como una herramienta complementaria, que aumente —y no sustituya— el juicio clínico experto.

Conclusión

La IA ofrece oportunidades reales para mejorar la objetividad y eficiencia de la valoración médica del daño. Su implementación debe ser crítica, ética y supervisada por profesionales capacitados. La experiencia médica y la prudencia siguen siendo insustituibles aunque el aporte de la IA es significativo y debe considerarse ciertamente como una herramienta muy valorada. 🧠



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

Mercado de capitales y aseguradoras:

Las inversiones que marcan el rumbo

Continuamos el análisis iniciado en nuestra edición anterior sobre el papel clave de la industria aseguradora en el mercado de capitales argentino, ahondando en la transformación del CFO y las oportunidades de inversión, incluyendo la economía verde.

Escribe **Lic. Aníbal Cejas**

La evolución del CFO transitó desde la figura de un técnico a un estratega clave.

Tomás Sinclair, CFO de Mercantil Andina, explicó la función del CFO. Aclaró que, en su momento, fue un área técnica dentro de las compañías, enfocada exclusivamente en optimizar el rendimiento de las inversiones, realizar la contabilidad, supervisar el cumplimiento tributario, gestionar las cobranzas y la tesorería. Sin embargo, en la actualidad, esas funciones forman parte de un ecosistema de tareas mucho más amplio, interconectado y estratégico.

«La dinámica del negocio, cada vez más exigente y veloz, exige que conectemos lo técnico con lo estratégico. La planificación a largo plazo, la incorporación de tecnología, la mejora de procesos y la sostenibilidad dejaron de ser territorios ajenos. Nos involucran de lleno», declaró.

«Hoy, el trabajo del CFO está cada vez más integrado con el del CEO y el resto del C-Level, porque las decisiones que tomamos ya no se limitan a lo financiero: impactan directamente en la competitividad, la eficiencia y la viabilidad del modelo de negocio», continuó.

En ese sentido, recordó el protagonismo que adquirió el resultado financiero durante la pandemia y los tiempos posteriores: «En un mercado asegurador altamente competitivo, conformado por más de 190 compañías, con elevados volúmenes transaccionales, pero márgenes operativos cada vez más estrechos, la gestión eficiente de los recursos financieros se volvió un factor crítico. Aun en un contexto de tasas reales negativas, fue indispensable desarrollar estrategias de inversión y administración del flujo de fondos que permitieran mitigar la pérdida sistemática de valor. En este marco, la maximización del rendimiento financiero dejó de ser deseable para transformarse en una necesidad en la preservación del negocio».

«Trabajamos internamente de manera coordinada entre todas las áreas de la compañía para optimizar los ingresos por primas (reduciendo la mora, mejorando los ratios de cobrabilidad y reduciendo los tiempos de envíos de procesamiento de cobros); eficientizar el manejo del flujo de caja (con ajustes en el calendario de emisiones para evitar pérdidas financieras por anticipos impositivos innecesarios); y administrar el capital con visión estratégica para optimizar el rendimiento financiero con una correcta gestión de riesgos y de diversificación de cartera. Además, la complejidad del contexto también nos empujó a liderar transformaciones internas fundamentales», explicó.

Con estas consideraciones, **Sinclair** aclaró que el CFO



«El mercado es muy volátil y toda medición puede cambiar sustancialmente. Lo mejor es asesorarse con profesionales, entender que seguimos en un mercado donde la volatilidad sigue reinando y siempre resguardarse de los riesgos de no poder recuperar una inversión y de iliquidez»

Tomás Sinclair, CFO de Mercantil Andina

es responsable directo de la digitalización y automatización de los procesos financieros y operativos.

Más allá de la inflación, el rol vuelve a ganar protagonismo como articulador estratégico entre rentabilidad técnica, sostenibilidad operativa y generación de valor a largo plazo.

«Con tasas reales positivas, pero en un contexto de nominalidades considerablemente menores a las que estábamos acostumbrados, el resultado financiero pierde protagonismo y vuelve a ponerse en primer plano la relevancia del resultado técnico. Esto nos obliga a redoblar los esfuerzos en mejorar la calidad de la suscripción, optimizar la estructura de reaseguros y sostener una gestión operativa eficiente y proactiva», manifestó.

«La eficiencia lograda sigue siendo un activo clave, aunque el desafío ahora es canalizar esa productividad hacia nuevas oportunidades de reinversión y expansión sustentable», añadió. «Con la baja en la presión inflacionaria, vuelve a abrirse la posibilidad de trabajar con modelos de previsión, simulación y análisis de escenarios más precisos. Desde nuestro rol como CFOs, es clave tomar la iniciativa en esta agenda, apoyándonos en herramientas que integren el planeamiento, el pricing y el comportamiento real del negocio», cerró.

La Inteligencia Artificial en la industria aseguradora

Seguidamente, Sinclair se refirió a la utilización de la IA: «Aunque hoy la inteligencia artificial esté en boca de todos, en la industria del seguro su incorporación no es algo nuevo. Desde hace años se vienen utilizando distintas formas de IA, como chatbots, automatización robótica de procesos (RPA), machine learning y visión computarizada, aplicadas en tareas

específicas con buenos resultados en términos de eficiencia y agilidad operativa».

Pero señaló: «Lo que aún está en etapa inicial es la implementación de inteligencia artificial generativa, que todavía no se la ve como parte de una estrategia integral. Explorar su uso con una mirada de negocio resulta clave, porque su potencial para generar ventajas competitivas, mejorar la productividad y transformar la toma de decisiones es enorme. Estamos frente a una herramienta que no solo promete acelerar lo que hacemos, sino también repensar cómo lo hacemos».

El aporte a las aseguradoras en inversión

A continuación, dialogamos con **Martín Svarzman, CEO de BDO Insurance**, quien nos contó el aporte de BDO a las aseguradoras en materia de inversión. «La decisión de inversión de una compañía de seguros está relacionada a múltiples aspectos que deben realizarse dentro de políticas establecidas y aprobadas por un Comité de Inversiones, que es un órgano previsto por el Reglamento de la Actividad Aseguradora», explicó.

«Se debe considerar, primero, que la inversión se encuentre dentro de los límites permitidos y que no comprometa la solvencia de la compañía a la hora de conformar su estado de cobertura. Luego, que las inversiones se realicen en activos de calidad en cuanto a las posibilidades de recuperar los fondos invertidos en tiempo y forma (riesgo de crédito). Además, que la madurez (plazo de recupero) de los activos en que invierte la compañía le permita hacerse de fondos para poder afrontar sus obligaciones de manera oportuna (riesgo de iliquidez). Y por último, que haya límites a la propia actividad de inversión», detalló. ➡

GALENO
SEGUROS

LA SEGURIDAD DE TENER UN BUEN SEGURO

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

VIDA COLECTIVO - AP - VIDA SALDO DEUDOR - SEPELIO

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



« La eficiencia lograda sigue siendo un activo clave, aunque el desafío ahora es canalizar esa productividad hacia nuevas oportunidades de reinversión y expansión sustentable »



▲Tomás Sinclair, CEO de Mercantil Andina

«En BDO contamos con un equipo multidisciplinario de consultores conformado por economistas, actuarios y contadores, todos con amplia experiencia en el mercado asegurador y de capitales. Asesoramos a las empresas no solo en aspectos puntuales de inversión, sino que nos especializamos en desarrollar un proceso sustentable que permita a la Dirección y a la Alta Gerencia asegurar que se cumplen las políticas de la compañía en materia de inversiones y exposición al riesgo de crédito, de liquidez y de solvencia patrimonial», sostuvo.

«Para ello brindamos soporte con el diseño a medida de herramientas como flujo de caja, políticas de inversiones, indicadores de gestión, límites de inversión, cálculo de cobertura, software de gestión de inversiones o automatizaciones de los procesos», agregó Svarzman.

El papel de inversores institucionales y aseguradoras

Seguidamente, Carlos Salinas, Presidente de GALDAS, explicó el rol de los inversores institucionales y de las aseguradoras en el mercado de capitales.

Afirmó que cumplen funciones perceptibles principalmente en países centrales o 'desarrollados': «Allí, las ase-

« Se debe considerar, primero, que la inversión se encuentre dentro de los límites permitidos y que no comprometa la solvencia de la compañía a la hora de conformar su estado de cobertura »



▲Martín Svarzman, CEO de BDO Insurance

guradoras cumplen un rol central y de mucha importancia en la existencia del mercado de capitales moderno. En nuestra región, y principalmente en nuestro país, aún no tenemos aseguradoras que sean parte directa del mercado de capitales salvo en algunos modelos de inversión puntuales.

Entre los principales inversores institucionales en el mercado argentino, identificó al ANSES.

Además, especificó que el rol del mercado de seguros en el negocio de capitales depende del desarrollo del mismo. «En LATAM está en desarrollo por los vaivenes en las economías, salvo los casos de Brasil y Chile, el primero por tamaño y el segundo por su estabilidad económica. Respecto a Argentina, con el ordenamiento de la macroeconomía se podría avanzar en ese camino, pero se requiere confianza».

Inversiones que desafían la inflación: ¿Cuáles son las apuestas?

En otro orden de temas, indagamos en la existencia de instrumentos de inversión que logran superar la inflación.

Sobre el tema, Svarzman comentó: «Siempre hay oportu-

« En nuestra región, y principalmente en nuestro país, aún no tenemos aseguradoras que sean parte directa del mercado de capitales salvo en algunos modelos de inversión puntuales »



▲Carlos Salinas, Presidente de GALDAS

nidades para ganarle a la inflación, pero hay que operar con mucha exactitud y oportunismo porque el mercado de inversión continúa funcionando con la lógica de la volatilidad como mecanismo para lograr rendimientos. Hay que estudiar muy bien el mercado y asesorarse con brokers especializados. A priori, las compañías relacionadas con energía y finanzas pican en punta, pero en Argentina todo puede cambiar».

«Los títulos de deuda en pesos emitidos por el actual gobierno tienen buen rendimiento y los que estaban defaulteados han tenido grandes recuperaciones, superando a la inflación. Sin embargo, siempre hay que tener cuidado de invertir en títulos con volumen adecuado de operaciones en el mercado para evitar el riesgo de quedar ilíquidos», advirtió.

«Hay obligaciones negociables de empresas sólidas con buenos rendimientos en dólares, excelentes para un inversor que mide en esa moneda. Aun así, si el dólar continúa estable, no será negocio en el mediano plazo. El mercado es muy volátil y toda medición puede cambiar sustancialmente. Lo mejor es asesorarse con profesionales, entender que seguimos en un mercado donde la volatilidad sigue reinando y siempre resguardarse de los riesgos de no poder recuperar una inversión y de iliquidez», concluyó.»

EXPERTA
SEGUROS

TRANQUILIDAD

ESTAMOS ATRÁS TUYO
PARA QUE ESTÉS
UN PASO ADELANTE.

Consultá con tu
Productor Asesor de Seguros.

experta.com.ar

N° de inscripción SSN
0880

Departamento de Orientación
y Asistencia al Asegurado

0800-666-8400

www.argentina.gob.ar/ssn

SSN SUPERINTENDENCIA DE
SEGUROS DE LA NACIÓN

“65 años garantizando confianza
en cada proyecto”

5 AÑOS
ALBACAUCIÓN
Compañía de Seguros

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

www.albacaucion.com.ar



N° de inscripción en SSN
0329

Atención al asegurado
0800-666-8400

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

SSN SUPERINTENDENCIA DE
SEGUROS DE LA NACIÓN



« Hay que estudiar muy bien el mercado y asesorarse con brokers especializados. A priori, las compañías relacionadas con energía y finanzas pican en punta, pero en Argentina todo puede cambiar »

Martin Svarzman, CEO de BDO Insurance

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

BROKERS

➔ Continuó **Sinclair**, quien observó: «En Argentina contamos con instrumentos de inversión que permiten obtener rendimientos que superan la inflación en términos reales. Entre las alternativas más destacadas se encuentran los bonos ajustados por CER, que actualizan su capital conforme al índice de precios al consumidor (IPC). Estos instrumentos, además de ofrecer una cobertura directa frente a la inflación, actualmente rinden un spread real del orden del 9%. En entornos con nominalidad alta y horizonte inflacionario incierto, constituyen una herramienta sólida para preservar el valor técnico».

Y prosiguió analizando otros instrumentos: «Los de renta fija tradicional en pesos también están mostrando tasas reales positivas. Las Letras del Tesoro a Corto Plazo (LECAP) y bonos soberanos a tasa fija permiten capturar retornos que superan la inflación proyectada, lo cual no ocurría en ciclos anteriores. El inconveniente es que la duration de este tipo de instrumentos suelen ser de corto o mediano plazo, ya que el mercado no convalida aún tramos largos sin exigir primas de riesgo elevadas y el gobierno no se quiere comprometer a garantizar tasas elevadas con la expectativa de que la inflación continúe descendiendo. Este escenario brinda margen para estructurar portafolios más equilibrados entre rendimiento y sensibilidad a tasas».

«En contraposición, los bonos en dólares no han logrado rendimientos reales positivos en lo que va del año. La dinámica del tipo de cambio oficial, que se depreció a un ritmo inferior al IPC, generó pérdidas reales en pesos», señaló **Sinclair**.

«Por su parte, los bonos dólar linked cumplen un rol distinto: no están pensados para ganarle a la inflación, sino como cobertura específica ante una eventual corrección abrupta del tipo de cambio oficial. Son demandados en contextos de tensión cambiaria, pero su rendimiento real depende estrictamente de que ese evento ocurra, lo cual, con la estabilidad cambiaria sostenida en el último año, no han tenido rendimientos positivos reales en pesos. Las acciones y la renta variable en general no tienen un lugar protagónico en los portafolios de aseguradoras; las inversiones con cotización no superan el 5% promedio del total de las inversiones de las compañías. Se trata de activos volátiles, sensibles a eventos exógenos y con baja previsibilidad. En consecuencia, su participación en las carteras técnicas suele ser marginal», continuó.

Sinclair concluyó subrayando que la lectura de estas oportunidades debe hacerse en función de las expectativas inflacionarias futuras: «La economía argentina mantiene una alta volatilidad macroeconómica y financiera, lo que exige que toda estrategia de inversión se adapte de forma dinámica. En definitiva, hoy es posible construir portafolios que preserven el poder adquisitivo y ofrezcan rentabilidad real. Pero lograrlo requiere una lectura precisa del contexto, cumplimiento normativo riguroso y una gestión activa del riesgo, en línea con la responsabilidad fiduciaria que demanda el sector asegurador».

Economía verde e inversiones: Oportunidades sostenibles

Para finalizar, consultamos por los instrumentos de inversión vinculados a la economía verde. **Sinclair** aseguró que en el mercado argentino existen, aunque la oferta es limitada y de baja profundidad, en comparación con los mercados internacionales.

«El formato más utilizado en este campo es el de las Obligaciones Negociables (ON) calificadas como verdes, es decir, bonos emitidos por empresas privadas cuyos fondos se destinan exclusivamente a proyectos con impacto ambiental positivo y que son validados por verificadores externos o agencias calificadoras conforme a estándares internacionales, como los Green Bond Principles del ICMA o el Climate Bonds Standard», precisó.

Entre los ejemplos vigentes en Argentina, destacó el ➔



HIPOTECARIO SEGUROS

¿Se te prende fuego la cartera?

Si pasa, resolvemos.

✓ Respaldo

✓ Experiencia

✓ Rapidez

Tenemos la mejor oferta de productos para tus asegurados.

Llamanos y dejá todo en manos de nuestros especialistas.

www.hipotecarioseguros.com.ar - 0810-666-0101

Nº de inscripción en SSN
695 | 696

Atención al asegurado
0800-666-8400

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



SUPERINTENDENCIA DE
SEGUROS DE LA NACIÓN



► de 360 Energy Solar. Al respecto, contó: «En marzo de 2025 emitió una ON verde por hasta 15 millones de dólares para financiar parques solares en Colón, Arrecifes, Realicó, Palomar y Córdoba. Esta emisión recibió la calificación ambiental BVI, la más alta disponible en Argentina, y logró colocarse a una tasa del 8,75%, con una sobredemanda superior al 47%».

«Otro caso emblemático es el de Genneia, compañía líder en energías renovables que en los últimos años ha emitido múltiples ON verdes para financiar sus parques eólicos y solares, con una última colocación en marzo de 2025 por 28 millones de dólares. También se puede mencionar a Citrusvil S.A., que emitió una ON verde en 2022 orientada a eficiencia energética y tratamiento sostenible en el sector cítrico, y a Pampa Energía, que realizó una emisión similar en 2022 para financiar ampliaciones en un parque eólico», detalló.

« Todos deseamos ir hacia un mercado asegurador que se asocie con el mercado de capitales y desde ahí genere fondos genuinos basados en sus resultados y crecimiento. Pero aún tenemos muchos pendientes »

Carlos Salinas, Presidente de GALDAS



El especialista afirmó que la emisión de estos bonos está vinculada a cuestiones estratégicas, reputacionales y de financiamiento preferencial.

En este sentido, observó: «Las ON verdes permiten a las empresas acceder a inversores institucionales que manejan criterios ESG en su política de inversión. Este acceso suele venir acompañado de mejores condiciones de colocación, con tasas más competitivas y mayor demanda relativa frente a bonos comunes con similar calificación crediticia. De hecho, en más de una oportunidad se ha observado una prima verde (greenium),

donde el emisor consigue un menor costo de financiamiento gracias al etiquetado sustentable del bono».

«En segundo lugar, muchas empresas (especialmente aquellas que forman parte de grupos internacionales o que operan en sectores sensibles al escrutinio público como la energía, los alimentos o el agro) encuentran en estos instrumentos una forma de alinear sus políticas de financiamiento con sus objetivos de sostenibilidad corporativa, así como con los requerimientos crecientes de sus grupos de interés. En resumen, sí existen instrumentos vinculados a la economía verde en Argentina, aunque la oferta es reducida y concentrada en unos pocos emisores con proyectos genuinos de impacto ambiental. Si bien no cuentan con beneficios fiscales, estos bonos han sido atractivos para ciertos emisores porque les permiten mejorar su perfil de financiamiento, diversificar su base inversora y refor-

por qué resultan atractivos para los inversores. Los bonos verdes son aquellos fondos destinados a financiar o refinanciar proyectos verdes elegibles. Estos bonos pueden financiar una parte o el proyecto en su totalidad, tanto de nuevos proyectos como de otros ya existentes».

«La emisión de un bono verde debe cumplir con una serie de requisitos denominados ESG que representan la E de environmental (ambiental), S de social (social) y G de governance (buen gobierno corporativo). A su vez, para ser considerados dentro de este panel verde, los bonos deben cumplir los Green Bond Principles (GBP)», explicó.

«Deben incluir alguno de los siguientes tipos de inversiones: energías renovables, eficiencia energética, prevención y control de la contaminación, gestión sostenible de los recursos naturales y el uso de la tierra, entre otros. Además, el responsable de emitir el bono realizará un 'Proceso de Evaluación y Selección de Proyectos'. A través de este proceso se compromete a informar con transparencia de los objetivos de sostenibilidad, de los proyectos y de los criterios a sus inversores. Suele completarse con una evaluación externa por parte de un auditor, a realizarse periódicamente durante la vida del bono para asegurar que continúa cumpliendo con los principios exigibles. Por último, debe generarse un reporte al mercado para seguimiento por parte de los inversores», detalló Svarzman.

«Una inversión en un bono verde implica realizar una acción positiva a favor del medio ambiente y buenas prácticas, pero también brinda cierta tranquilidad para el inversor, al existir una certificación externa donde el emisor del bono cumple con todos los requisitos exigidos y que esos requisitos se cumplen durante todo el período de vida del bono. Se espera que un emisor que cuida el medio ambiente, que tiene buenas prácticas sociales y de gobierno corporativo, tendrá una mejor performance económica y financiera que una empresa que no cumple con los principios ESG», manifestó.

«Un ejemplo de esto es el acceso a un mejor financiamiento por parte de las empresas ESG. Las regulaciones bancarias están privilegiando el crédito destinado a estas empresas por sobre las que no cuidan el medio ambiente. Las compañías con mayor transparencia en la medición y reporte de las políticas y factores ESG de importancia o materialidad interna y externa, presentan mejor acceso a los mercados de capitales, a integrar cadenas internacionales de valor y consiguen una mejor cobertura de los eventos reputacionales que pudieran afectarlas», añadió.

Ya en el cierre, Salinas estableció: «Más allá de este instrumento puntual, se hace necesario que logremos armar instrumentos financieros para la actividad de las aseguradoras. No creo que las aseguradoras, por sí solas, puedan superar los requisitos centrales para lograr cotizar en el mercado de capitales. Todos deseamos ir hacia un mercado asegurador que se asocie con el mercado de capitales y desde ahí genere fondos genuinos basados en sus resultados y crecimiento. Pero aún tenemos muchos pendientes».

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

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

Life SEGUROS
Tu forma de vivir

UNA EMPRESA DE
CGST
Grupo Financiero

lifeseuros.com.ar

f /LifeSegurosArgentina

ig /lifeseurosargentina

in /lifeseurosargentina

yt /@LifeSeguros

Nº de inscripción en SSN
064

Atención al asegurado
0800-666-8400

Organismo de control

www.argentina.gob.ar/ssn

SSN | SUPERINTENDENCIA DE
SEGUROS DE LA NACIÓN

Nº de inscripción SSN
Registro Nº 0251

Departamento de Orientación
y Asistencia al Asegurado

0800-666-8400

www.argentina.gob.ar/ssn

SSN | SUPERINTENDENCIA DE
SEGUROS DE LA NACIÓN

Día Nacional de la Seguridad Vial: claves para una movilidad más segura

En el marco del **Día Nacional de la Seguridad Vial**, el **Grupo Sancor Seguros** ha lanzado iniciativas para promover la seguridad vial y prevenir los siniestros.

De cada 4 siniestros laborales ocurre mientras las personas se trasladan al trabajo o regresan a sus casas. Esa estadística, que pone en alerta a empresas y trabajadores por igual, motivó a

Prevención ART, la aseguradora de riesgos del trabajo de **Sancor Seguros**, a redoblar su apuesta por la educación vial y lanzar un ciclo de conferencias online con foco en la movilidad segura. Así, invitó a empresas y trabajadores a participar de cuatro conferencias web gratuitas, enfocadas en la implementación de un **Programa de Prevención Vial** dentro del entorno laboral.

Serán cuatro encuentros virtuales abiertos al público, diseñados para que compañías de todo el país puedan implementar su propio Programa. Las charlas están orientadas a responsables de seguridad, recursos humanos y equipos que busquen mejorar los hábitos de traslado en sus entornos laborales.

“Desde Prevención ART somos conscientes de que pequeños cambios pueden generar grandes impactos, por eso seguimos acompañando a las organizaciones en el desafío de construir entornos seguros, dentro y fuera del trabajo”, sostuvo **Fernando Paulón, Gerente de Salud y Seguridad Ocupacional de Prevención ART**.

Al mismo tiempo, desde hace más de 15 años, **Sancor Seguros** recorre el país con su unidad móvil de seguridad vial, **Rutas en Rojo**, un programa que ya pasó por distintas ciudades de Argentina y países limítrofes, realizando evaluaciones a conductores con simuladores, test psicofísicos y espacios de formación para toda la comunidad.

En este sentido, la aseguradora comparte sus recomendaciones para una movilidad más segura:

- **Planificá tus traslados.** Salir con tiempo reduce la ansiedad y el margen de error.
- **Dejá el celular fuera de escena.** Evitá su uso y el de otros elementos de distracción mientras manejas.
- **Conocé y respetá las reglas de tránsito.** Las normas están para proteger.
- **Caminá con atención.** Antes que conductores, todos somos peatones.
- **Dormí bien antes de salir.** El cansancio es un enemigo silencioso y letal.
- **Contá con un buen seguro.** Aunque la prevención es el mejor camino, también es clave estar preparados. Es importante contar con un seguro vehicular actualizado, que no solo cumpla con las exigencias legales, sino que también brinde respaldo real ante imprevistos.

Crédito y Caución lanza nuevas funcionalidades en el módulo de cobranzas de CyC Online

Crédito y Caución continúa consolidando su estrategia de transformación digital con la incorporación de nuevas funcionalidades en el módulo de cobranzas de **CyC Online**, su sitio transaccional exclusivo para **Productores Asesores de Seguros (PAS)** y **Brokers**. El rediseño apunta a mejorar la experiencia del usuario, con una interfaz más ágil, intuitiva y segura, que permite gestionar los cobros de forma más eficiente, personalizada y flexible desde cualquier dispositivo.

Pablo D'Attellis, Gerente de Cobranzas, destacó: “Nuestra área está integrada por siete profesionales que trabajan diariamente para dar respuestas a los PAS y Brokers, con una gestión personalizada del “Deudor por Premio” y seguimiento de cada caso. Buscamos mantener una relación cercana, con foco en la proactividad, el análisis y una fuerte orientación a resultados. En este sentido, CyC Online es una herramienta clave en nuestros procesos”.

Entre las principales mejoras implementadas se destacan:

- **Niveles de visualización personalizados:** La información se adapta al perfil del usuario (Bróker, Productor, Directo o Tomador) para ofrecer una experiencia más relevante.
- **Descarga ágil de información:** Permite obtener datos de deuda y cobranzas (facturas, notas de débito/crédito, pólizas y recibos) en formatos .PDF y .CSV.
- **Información clara y concisa:** Los datos clave se presentan de forma simplificada, optimizando la toma de decisiones.
- **Navegación intuitiva:** La organización del contenido fue rediseñada para mejorar la usabilidad general del sitio.
- **Altos estándares de seguridad y privacidad:** Garantizan la protección de toda la información alojada en la plataforma.
- **Diseño responsivo:** Accesible desde cualquier dispositivo, lo que facilita la gestión remota de los cobros.
- **Mejoras en el look & feel:** Se renovó la estética e incorporaron solapas que agilizan el acceso a información clave del módulo.

Para más información, consultas o gestión de acceso a **CyC Online**, comunicarse a: solicitudes@creditoycaucion.com.ar

Breves de Informe

Experta ART evoluciona la prevención laboral aplicando tecnología de vanguardia

Las innovaciones incluyen realidad aumentada, virtual y construida; inspecciones con drones; simuladores virtuales; videos 360° y gamificación.



En un escenario donde los avances tecnológicos reconfiguran industrias, la prevención de riesgos del trabajo se vuelve estratégica para asegurar la salud de los trabajadores y potenciar la productividad, para llevar productos y servicios cada vez mejores a los consumidores. En este contexto, **Experta ART** se posiciona como referente en el mercado asegurador sudamericano, impulsando la innovación en la generación de herramientas preventivas.

La compañía ha estado a la vanguardia en este campo, creando sus **Laboratorios de Capacitación e Innovación** hace más de una década, lo que los convierte en pionera en el mercado, no solo de la Argentina sino de Sudamérica.

Estos laboratorios, junto con los de **Ergonomía e Higiene** (este último ubicado físicamente en su edificio de Iberá para calibración de equipos), reflejan el compromiso de **Experta ART** por ofrecer un servicio preferencial a sus clientes, generando contenido específico y atendiendo sus necesidades.

La propuesta tecnológica de **Experta ART** es robusta y diversa. Incluye la realidad aumentada, virtual y construida; inspecciones con drones; simuladores virtuales; videos 360° y gamificación.

Además, se utilizan mapeos 360° interactivos para determinar riesgos, y sistemas interactivos que permiten detectar, capacitar y reportar riesgos en los puestos de trabajo. Estas herramientas transforman la capacitación en una experiencia dinámica y lúdica, facilitando la incorporación de conocimientos para reducir riesgos.

“El objetivo principal es promover la prevención y poner a disposición de clientes y trabajadores herramientas modernas para capacitarlos y reducir riesgos”, expresa **Karina Malito, Gerente de Área Prevención y Prestaciones de Experta ART**. “La innovación es la base de la evolución de los servicios, haciendo que la tecnología de punta sea fundamental en el desarrollo del negocio”, agrega.

El alcance de estas iniciativas es notable: **Experta ART** ha capacitado trabajadores de forma directa cada año, sumando unos 350.000 en la última década a través de diversos desarrollos digitales y eventos presenciales.

Esta capacidad de capacitación se complementa con la tradicional formación presencial, dispositivos para microcapacitación (**Ventanas 360°**), charlas por Zoom y e-learning, todo soportado por su **Espacio Virtual de Contenidos (EVC)**.

El **EVC** es una plataforma donde los clientes pueden organizar su propio espacio de capacitación y los empleados acceden a contenidos con certificado. En dicha plataforma no solo pueden recibir instrucción, sino que también cuentan con un repositorio de información de respaldo y consulta que no solo es útil para la persona capacitada sino también para la empresa en la que trabaja.

La actualización de contenidos es constante, con la meta de lanzar un producto nuevo cada año. Por ejemplo, hace siete años incorporaron la realidad virtual, el año pasado el “**Mapeo Interactivo**” y actualmente desarrollan un nuevo servicio de capacitación en prevención. Esta evolución permanente es impulsada por la gamificación, las realidades virtual y aumentada, y la conectividad.

Nuevas herramientas tecnológicas

Un claro ejemplo de esta evolución es la última herramienta de prevención presentada por **Experta ART**. Utiliza la conectividad y la accesibilidad a la información para detectar riesgos, vincularlos con la normativa y acceder a información de prevención del **EVC**.

Esta herramienta invita a proponer soluciones y es accesible mediante un código QR, permitiendo que cualquier empleado la utilice fácilmente. Este enfoque resalta la importancia del feedback de los empleados y la accesibilidad. Las Ventanas 360°, diseñadas como stickers con códigos QR, permiten microcapacitaciones específicas en cualquier momento y lugar, reforzando conocimientos y asegurando una llegada masiva de información técnica.

Experta ART considera a sus clientes y brokers socios estratégicos en la misión de cuidar la salud de los trabajadores, observando un consenso creciente en la importancia de prevenir accidentes y enfermedades profesionales.

Galicia Seguros

Innovación, tecnología y seguros: Galicia Seguros será parte del MeetDay 2025

El evento conecta innovación, tecnología y seguros, reuniendo a los protagonistas del ecosistema asegurador

Galicia Seguros será parte de la tercera edición del **MeetDay 2025**, evento organizado por la **Cámara Insurtech Argentina**, que tendrá lugar el próximo 25 y 26 de junio en la ciudad de Mar del Plata y que se convertirá en el punto de encuentro clave para el intercambio de ideas, tendencias y soluciones que están transformando el ecosistema asegurador en América Latina.

Durante dos jornadas intensas, el **MeetDay** reunirá a líderes del sector, referentes tecnológicos y emprendedores para compartir experiencias, explorar nuevas oportunidades y potenciar la innovación en la industria. El programa incluye conferencias, paneles de expertos, exhibiciones de soluciones emergentes, espacios de networking y la presentación del primer informe del **Observatorio Insurtech**.

En este marco, **Gerónimo Fresco, CEO de Galicia Seguros**, será uno de los protagonistas del panel “**Adaptarse, innovar y liderar**”, donde compartirá la visión estratégica de la compañía frente a los desafíos y oportunidades que presenta la transformación digital en el sector.

“En Galicia Seguros trabajamos para mejorar continuamente la experiencia de nuestros clientes, desarrollando soluciones innovadoras que impacten positivamente en sus vidas. Participar de este tipo de espacios es clave para seguir impulsando una industria más ágil, conectada y centrada en las personas”, expresó **Ariel González, Gerente Comercial del canal PAS**.

La presencia de **Galicia Seguros** en Mar del Plata reafirma su compromiso con una mirada federal del negocio, acompañando a productores y clientes en cada región del país, y promoviendo una industria más inclusiva, colaborativa y cercana.

Con esta participación, **Galicia Seguros** continúa posicionándose como una compañía líder, abierta a la innovación y al diálogo con todos los actores del ecosistema asegurador.

El evento requiere inscripción previa y los cupos son limitados. Para más información y registro: www.meetday.com.ar/MD2025/es/md2025-es#registro



Premio al Impacto Social: Grupo San Cristóbal potencia proyectos para el bien público

Con una inversión de 30 millones de pesos, la convocatoria está dirigida a organizaciones sociales con proyectos en marcha que contribuyan a reducir la pobreza, mejorar la salud y promover la educación de calidad.

Grupo San Cristóbal anuncia el lanzamiento de la primera edición del Premio al Impacto Social, una iniciativa que busca fortalecer y escalar proyectos sociales que están transformando positivamente la vida de comunidades en todo el país. Con una inversión total de \$30.000.000, la convocatoria entregará tres premios de \$10.000.000 a organizaciones que presenten propuestas con impacto positivo comprobable.

La inscripción estará abierta entre el 23 de junio y el 30 de julio de 2025 y está dirigida a organizaciones formalmente constituidas en la Argentina —como fundaciones, cooperativas, mutuales y asociaciones civiles— que cumplan con los requisitos mencionados en las bases y condiciones.

Los proyectos postulados deben encontrarse ya implementados antes del 31 de diciembre de 2024 y demostrar resultados medibles o avances concretos. Además, deben alinearse con al menos uno de los siguientes **Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS)** de Naciones Unidas:

- **ODS 1:** Fin de la pobreza
- **ODS 3:** Salud y bienestar
- **ODS 4:** Educación de calidad

El jurado, compuesto por referentes del ámbito social y empresarial, evaluará las propuestas según criterios de impacto, innovación social, sostenibilidad a largo plazo, replicabilidad y enfoque de inclusión y equidad. Los proyectos seleccionados recibirán el premio como un impulso para su fortalecimiento y expansión.

«Queremos potenciar las iniciativas que contribuyan con el bienestar de la comunidad en la realidad que componemos. Con este premio, desde Grupo San Cristóbal asumimos una posición clara: creemos en el impacto social como motor de transformación. Es una toma de posición institucional: detrás de este premio hay una organización que cree, apuesta y se involucra», expresó **Diego Guaita, CEO de Grupo San Cristóbal**.

Las bases y condiciones, junto con el formulario de inscripción, están disponibles en <https://www.gruposancristobal.com.ar/premio-impacto-social>. Además, se puede realizar consultas escribiendo a comunicaciones@gruposancristobal.com con el asunto «**Premio Impacto Social 2025**».

De esta manera, **Grupo San Cristóbal** profundiza su rol social, articulando y movilizand recursos para el bien público y el desarrollo de una vida en comunidad.

Sumate a nuestro equipo de PRODUCTORES ASESORES DE SEGUROS



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

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

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

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



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

Evento único de Inteligencia Artificial destinado a Productores Asesores de Seguros

El Grupo Sancor Seguros reunió a Productores Asesores para cerrar el ciclo de formación en Inteligencia Artificial aplicada al seguro

● Para celebrar el cierre del programa **DALE Experto IA**, el grupo asegurador llevó adelante un evento presencial que convocó a **PAS** de todo el país. La jornada fue el punto culminante de un ciclo de ocho encuentros virtuales en los que se abordó el impacto y las oportunidades que brinda la inteligencia artificial en el sector asegurador, además de un entrenamiento práctico en su uso.



La actividad incluyó presentaciones de proyectos realizados por los participantes, quienes aplicaron herramientas de IA para mejorar procesos comerciales, de atención y comunicación con clientes. También se compartieron casos de aplicación concretos dentro de la compañía, en áreas como procesamiento de datos, automatización de pagos y evaluación inteligente de daño automotor, entre otros.

“Este evento no marca un final, sino un punto de partida. El futuro del seguro se construye con personas que eligen ser protagonistas del cambio, que entienden que la tecnología es una aliada, y que el diferencial está en cómo elegimos usarla”, destacó **Eduardo Estrada, Director de Clientes y Distribución del Grupo Sancor Seguros**.

La jornada también contó con la participación de **Hugo Brunetta**, profesor de la Universidad de Belgrano, quien llevó adelante la propuesta formativa del programa y la exposición de **Sergio Emanuel Cusmai**, speaker internacional en inteligencia artificial, quien sorprendió a los asistentes con la presentación de un robot interactivo como símbolo del cambio tecnológico en marcha.

Los participantes, una vez más, disfrutaron de una experiencia transformadora que reafirma el compromiso del **Grupo Sancor Seguros** con la innovación y el desarrollo profesional de su red de **PAS**.

El Centro de Atención al Cliente de Santa Rosa evoluciona con nueva imagen



La oficina de La Segunda Seguros en La Pampa ya luce la nueva marca institucional

● Hace dos años, **La Segunda Seguros** comenzó su proceso de branding de marca, implementando su nueva imagen en todo el país. En ese marco, el **Centro de Atención al Cliente (CAC)** en Santa Rosa, La Pampa, estrenó su nueva fachada.

La oficina ubicada en **Lisandro de la Torre 66** transformó su espacio físico, mostrando su nuevo perfil más cercano e innovador, como reflejo de la evolución constante de la organización.

“Creemos que este cambio afianza la cercanía con nuestros asegurados y genera oportunidad de abrir las puertas a quienes aún no nos conocen y están en búsqueda de confianza y calidez en la atención”, expresó **Rosa Correa, jefa del Centro de Atención al Cliente de La Pampa de La Segunda Seguros**.

“Invitamos a todos a descubrir y vivir este espacio como reflejo del compromiso que tenemos por ustedes”, agregó.

Breves de Informe



Nuevas Generaciones de Liquidadores: La AALPS y la SSN Llevaron Adelante un Nuevo Ciclo de Exámenes de Matriculación

● La Asociación Argentina de Liquidadores y Peritos de Seguros (AALPS) fue protagonista de una nueva y exitosa jornada de evaluación profesional, en el marco del proceso para la obtención de la matrícula de liquidador de seguros, otorgada por la Superintendencia de Seguros de la Nación (SSN).



El proceso de evaluación comenzó el pasado **13 de junio**, con la realización del **examen escrito**, una instancia clave que consta de **32 preguntas de opción múltiple**. Solo quienes alcanzaron al menos **24 respuestas correctas** accedieron a la segunda etapa: el **examen oral**, que tuvo lugar el **19 de junio**.

Las mesas examinadoras estuvieron conformadas por autoridades tanto de la SSN como de la AALPS, garantizando transparencia y rigurosidad en el proceso. Por parte de la SSN participaron **Augusto Lachiondo, Belén Escobar y Sergio Casco**. En representación de la AALPS, integraron el tribunal los reconocidos liquidadores **Alberto Durán, Ernesto Bodenheimer, Daniel López Bogado, Marcelo Gibert y Virginia Alarcia, Presidente de la Asociación**.



La jornada se llevó a cabo en las instalaciones de la Federación de Asociaciones de **Productores Asesores de Seguros de la Argentina (FAPASA)**, en la Ciudad de Buenos Aires, en el marco del convenio de colaboración vigente entre FAPASA y AALPS.

Desde la AALPS expresaron su satisfacción por la tarea realizada, destacando el compromiso de los aspirantes y felicitando a quienes superaron ambas instancias, consolidándose como parte de una nueva generación de liquidadores de siniestros que asumen con responsabilidad una función clave en el entramado del mercado asegurador argentino. Asimismo, la Asociación recordó que han **implementado la figura de “Miembro Adherente”**, una nueva modalidad destinada a quienes, sin ser aún asociados, deseen formar parte de la comunidad profesional. Esta categoría está abierta a personas que cumplan con los requisitos legales para ejercer la actividad y que compartan los valores institucionales de la AALPS. Los interesados deberán presentar su solicitud de ingreso junto con sus antecedentes, los cuales serán evaluados por la Comisión Directiva.

Con iniciativas como esta, la AALPS continúa fortaleciendo su rol como espacio de referencia y formación para los profesionales de la liquidación de siniestros, fomentando la excelencia y la ética en el ejercicio de esta importante labor dentro del ecosistema asegurador.



San Cristóbal Seguros

Ahorro inteligente: qué hacer con el aguinaldo para que rinda más en el tiempo

● Destinar el aguinaldo u otros ingresos extraordinarios a una inversión sin riesgos puede ser una estrategia clave para quienes buscan ahorrar con respaldo y estabilidad. En ese contexto, **Grupo San Cristóbal** propone la alternativa de **Plan de Ahorro Inteligente**: una opción que combina seguridad, adaptabilidad y rendimientos tanto en pesos como en dólares.

Entre las distintas opciones disponibles, el seguro de retiro de **San Cristóbal** ofrece una operatoria bimonetaria que permite aportar en pesos y/o dólares en cualquier momento de la vigencia de la póliza, y también retirar en ambas monedas al finalizar el plazo. Este producto, garantiza un rendimiento mínimo anual del 0,75% en dólares, y acceso a una cartera de inversiones en dólares con un rendimiento histórico promedio del 5,5% anual, sin exposición a riesgos financieros.

«Creemos que el ahorro tiene que ser accesible y realista. Por eso desarrollamos un producto flexible, que respeta el ritmo de cada persona y que permite construir valor en la moneda que elija: en pesos, en dólares o en ambos. Esta operatoria es una muestra de nuestra apuesta por soluciones innovadoras y sólidas para el futuro financiero de los argentinos», afirmó **Diego Guaita, CEO de Grupo San Cristóbal**.

La contratación puede realizarse de manera 100% digital a través de www.sancristobalretiro.com.ar, o mediante el asesoramiento personalizado de los **Productores Asesores de Seguros de San Cristóbal**.

Con la orientación adecuada, invertir el aguinaldo puede convertirse en una decisión inteligente y segura para potenciar el ahorro de forma simple y flexible.



“Acompañarte también es nuestra pasión”: conoce la nueva campaña de MAPFRE junto a CONMEBOL

Tras una competitiva fase de grupos, MAPFRE presentó la nueva campaña 2025, reafirmando su compromiso con los hinchas de toda Sudamérica y reflejando los valores que unen a los fanáticos con sus equipos como a MAPFRE con sus clientes.

Luego de una gran fase de grupos que reunió al mejor fútbol latinoamericano, y tras el gran éxito de su primer año como patrocinador oficial en 2024, **MAPFRE** presentó “**Acompañarte también es nuestra pasión**”, la nueva campaña del patrocinio con la **CONMEBOL Libertadores** para la temporada 2025.

“Queríamos dar voz a quienes hacen del fútbol una forma de vida. Nuestro objetivo es acompañar a los hinchas más allá del terreno de juego, conectando con lo que realmente les importa. Este año redoblamos esa apuesta, con un enfoque aún más humano, reflejando el acompañamiento de los hinchas a sus equipos como MAPFRE acompaña a sus asegurados en todas sus circunstancias, porque también es nuestra pasión”, afirmó **Eduardo Pérez de Lema, CEO** de la Unidad de Seguros Internacional de MAPFRE.

La nueva campaña incluye un spot de TV internacional y activos digitales con contenido nativo con influencers, piezas ilustradas y así como presencia en podcasts y programas deportivos, para nutrir una campaña que tendrá su culmen en la final de la competición en noviembre de 2025. El flamante spot se puede ver en el siguiente enlace: «**Acompañarte también es nuestra pasión**» - Campaña 2025, y también en la página **MAPFRE en Fútbol**, donde se encuentran las últimas novedades del patrocinio.

Recientemente, la campaña del 2024, “**A tu lado en el camino hacia la gloria, El Manual**” ha resultado ganadora en la 8ª edición de los **Premios Dircom Ramón del Corral** como Mejor Campaña Nativas en Redes Sociales

Finalmente, cabe destacar que, en **Argentina**, durante la Fase de Grupos, MAPFRE estuvo presente en los 17 partidos y recorrió siete canchas emblemáticas donde se disputaron los encuentros. La experiencia **MAPFRExLibertadores** se vivió entre todos los que son parte de la aseguradora día a día, con más 370 invitados, entre productores, brokers, ejecutivos de bancos, clientes y colaboradores. Además, más de 60 invitados asistieron a las experiencias de campo y más de 9000 clientes participaron de sorteos de entradas.

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

MAPFRE es una aseguradora global. Es la mayor aseguradora española en el mundo, grupo asegurador líder en Latinoamérica y se encuentra en el sexto puesto entre las mayores de Europa en NoVida por volumen de primas. MAPFRE cuenta con 30.000 empleados y, en 2024, sus ingresos aumentaron un 2,9%, hasta los 33.177 millones de euros y el beneficio neto se situó en 902 millones de euros (+30,3%). Más información en <https://www.mapfre.com/espacio-de-comunicacion/>



CONTA CON LA RED DE ASISTENCIA VIAL MÁS COMPLETA DEL PAÍS



Zurich amplia su Cobertura y desembarca en el Mundo de los Videojuegos con Hogar Gamer

Con Zurich Hogar Gamer, la compañía líder del seguro busca brindar protección a una comunidad de más de 26 millones de personas en Argentina.

© Zurich, empresa líder de la industria del seguro, desembarca en el mundo del gaming con Zurich Hogar Gamer, una ampliación de su cobertura para el hogar pensada para los fanáticos de los videojuegos y la tecnología. La compañía acompaña de esta manera los nuevos hábitos de consumo y estilos de vida de un segmento de la sociedad en constante crecimiento.

Con la nueva línea Zurich Hogar Gamer es posible proteger electrodomésticos contra accidentes, incendios, bajas de tensión y robo/hurto. La misma cubre equipos electrónicos portátiles como notebooks, netbooks, tablets y consolas de videojuegos, así como instrumentos musicales, cámaras filmadoras, cámaras fotográficas y reproductores de música en cualquier parte del mundo. Además, protege computadoras de escritorio con sus accesorios de hardware por daños en el domicilio.

“En Zurich nos caracterizamos por la innovación continua. Acompañar los cambios y las tendencias de una sociedad cada vez más compleja, informada y exigente. El vertiginoso crecimiento de la comunidad gamer en Argentina y el mundo nos llevó a desarrollar una cobertura especial adaptada a sus necesidades y requerimientos actuales. Zurich Hogar Gamer es una demostración más de cómo la compañía busca estar cerca de sus clientes, brindando productos personalizados, acordes al perfil y las necesidades de cada uno”, señaló Mauro Zoladz, Head of Customer Proposition de Zurich.

El gaming es una de las industrias de mayor crecimiento a nivel mundial y en Argentina no es la excepción. Según un reciente estudio de la consultora Newzoo, la comunidad gamer local alcanza a 26 millones de personas, un 56% de la población del país. Además, el informe revela que el 86% de los jugadores argentinos utiliza algún tipo de dispositivo electrónico para jugar. En ese contexto, y con objetivo de ofrecer soluciones a la medida de sus clientes, Zurich ofrece una alternativa de cobertura para quienes tienen a los videojuegos como parte de su vida cotidiana.

Al mismo tiempo, en el marco de Zurich Hogar, la compañía ofrece cobertura desde los aspectos más básicos de la vivienda, como muebles y electrodomésticos, hasta objetos personales como obras de arte, consolas de juegos, notebooks, bicicletas, y pantallas de TV. También ofrece un servicio exclusivo de asistencia al hogar llamado Zurihelp, que ayuda ante imprevistos, falta de electricidad, pérdidas de gas, problemas de plomería y destapaciones, y hasta servicio de cerrajería entre otros.

Capacitación en riesgos especiales

© Los riesgos especiales representan oportunidades significativas en el sector caución, ya que abarcan situaciones específicas que requieren soluciones personalizadas. El conocimiento y la adquisición de nuevas herramientas sobre estos riesgos como son el caso de las completion bonds (garantías de cumplimiento a favor del financista), fronting, garantías para hipotecas y para grandes proyectos, les permite ofrecer a los productores coberturas adaptadas a sus necesidades particulares, lo que no solo mejora la calidad del servicio, sino que también fortalece la relación de confianza con sus clientes.



La compañía de seguros Premiar ha implementado un programa de capacitaciones centrado en estos riesgos especiales que se ha vuelto fundamental para brokers y productores, ya que les permite diversificar su oferta y posicionarse como expertos en un nicho de mercado cada vez más relevante.

Una gran ventaja para brokers y productores

Jennifer Nenna Cavagnaro, ejecutiva comercial de Premiar y responsable de las capacitaciones, destacó la importancia de abordar lo que se denomina riesgos especiales: “La idea de estos encuentros es no solo hacerle llegar a los productores la existencia de estas coberturas, sino también que ellos tengan las herramientas para que puedan trasladarlas a sus clientes y así lograr una mayor fidelización”.

Por su parte, Amilcar Guidotti, presidente de Premiar, destacó que “la capacitación constante proporciona una gran ventaja a los brokers y productores para poder asesorar a sus clientes de forma muy profesional y en especial en este tipo de riesgos especiales, siendo una herramienta muy poderosa para brindar soluciones complejas cuando los clientes más

Breves de Informe

necesitan de los seguros de caución, ya sea para obtener fuentes de financiamiento o poder desarrollar sus negocios en otros países”.

La compañía se compromete a seguir desarrollando estas capacitaciones, asegurando que los productores estén siempre al tanto de las últimas novedades en el sector de seguros de caución, lo que les permitirá adaptarse a las necesidades cambiantes del mercado.



Silla infantil en el auto: solo 1 de cada 3 la usa y la mayoría la coloca mal



Según datos de la Agencia Nacional de Seguridad Vial, apenas el 33,7% de las personas utiliza Sistemas de Retención Infantil (SRI), y dentro de ese grupo, el 85% lo hace de forma incorrecta. Más del 40% de los siniestros viales ocurren en un radio de 40 cuerdas del hogar.

© En Argentina, el uso del sistema de retención es obligatorio hasta los 10 años y su uso correcto reduce en un 70% los riesgos de lesiones graves y fatales en caso de un accidente de tránsito. El Sistema de Retención Infantil o “sillita” es la herramienta de seguridad más importante para evitar lesiones y proteger la vida de los niños en un accidente de tránsito. El Decreto 32 del año 2018 establece que hasta los 10 años, los niños deben viajar con un sistema de retención en todas las rutas nacionales.

En relación a ese tema, Argentina vive una realidad preocupante: solo el 33,7% de las personas utiliza Sistemas de Retención Infantil (SRI), y dentro de ese grupo, el 85% lo hace de forma incorrecta, según datos de la Agencia Nacional de Seguridad Vial. A esto se suma que más del 40% de los siniestros viales ocurren en un radio de 40 cuerdas del hogar.

Para contribuir a la toma de conciencia respecto a esta problemática La Segunda Seguros y Asociación ADISIV, a través de su programa Mamás Seguras, realizaron un encuentro gratuito de chequeo y correcta instalación de Sistemas de Retención Infantil (SRI), en el que las familias se acercaron a revisar la instalación de las sillitas de sus hijas e hijos, guiadas por técnicas certificadas que ofrecieron asesoramiento personalizado, prácticas reales en el vehículo y consejos para garantizar un viaje seguro todos los días.

“El uso de la silla a diario, ya sea para salir a la ruta o para recorrer pocas cuerdas es indispensable porque la mayor siniestralidad se produce en trayectos cortos. Entre los errores más comunes que hemos visto en el punto de chequeo están: la mala instalación general, el cinturón de seguridad mal colocado y los arneses enrollados o mal puestos”, señaló Aylen Dell Olio, líder de proyecto de Mamá Seguras.

Durante el encuentro se reforzaron conceptos clave como: la importancia de utilizar sillitas homologadas hasta los 18 o 22 kg en contramarcha; evitar el uso de SRI vencidos o involucrados en siniestros; y verificar que el anclaje y la tensión del cinturón sean correctos, sin contacto con los respaldos delanteros. Esta acción se inscribe en la estrategia integral de sostenibilidad de La Segunda, que pone el foco en la protección de las infancias, la educación vial y el acompañamiento activo a las familias. Cuidar a los más chicos en cada trayecto, por corto que sea, es una responsabilidad que empieza por informarse y actuar con conciencia. Iniciativas como esta no solo ayudan a reducir los riesgos viales, sino que también promueven una cultura de prevención y cuidado colectivo. Porque cuando se trata de seguridad vial, cada decisión cuenta —y cada viaje seguro también.

IA al servicio del riesgo: el nuevo rol de la tecnología en la toma de decisiones



El futuro del seguro está en los datos: la inteligencia artificial ya permite ajustar pólizas según hábitos como cómo conducis, cómo te movés o qué comés. En este contexto, la IA ya revoluciona la toma de decisiones en la industria aseguradora, anticipando riesgos y personalizando coberturas.

© La inteligencia artificial (IA) está redefiniendo la manera en que las aseguradoras toman decisiones y evalúan riesgos. Gracias a tecnologías como el deep learning y los modelos predictivos, el sector avanza hacia un enfoque proactivo basado en datos en tiempo real. Ya no alcanza con saber qué ocurrió, ahora lo importante es anticiparse a lo que puede suceder. En este nuevo paradigma, cada hábito del usuario —desde su rutina diaria hasta su forma de conducir— se convierte en una fuente de información valiosa para calcular pólizas más personalizadas y precisas.

Las aseguradoras están adoptando soluciones de IA generativa y predictiva para transformar procesos clave como la evaluación de siniestros, la detección de fraudes y la fijación de precios. Estas tecnologías permiten automatizar tareas, mejorar la atención al cliente y optimizar la eficiencia operativa. Un ejemplo concreto es el uso de asistentes virtuales para gestionar reclamos, que reduce tiempos de espera y errores humanos, elevando la calidad del servicio ofrecido. La IA también está siendo clave para analizar imágenes de daños y coordinar inspecciones en forma automatizada.

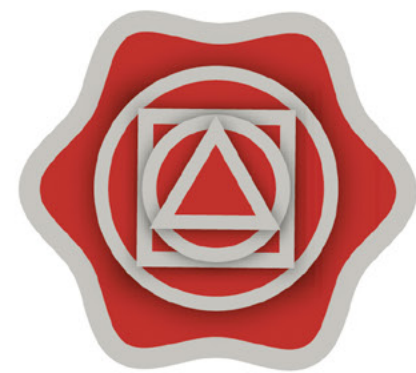
“Este nivel de innovación no solo permite personalizar la oferta hacia los clientes finales, sino que también impulsa la optimización de procesos clave del negocio asegurador, como la gestión de reclamos, las cotizaciones, la administración de documentos o la detección de fraudes. Automatizar estas operaciones no solo mejora la eficiencia operativa, sino que también simplifica la experiencia tanto de los clientes como de los equipos internos.” expresó Silvia Pascual, Business Manager en Flux IT.

Sin embargo, este nuevo enfoque también trae consigo desafíos importantes. Las aseguradoras deben enfrentar la necesidad de gobernanza ética de los algoritmos, proteger la privacidad de los datos personales y garantizar la transparencia en los procesos automatizados. Además, deben abordar posibles sesgos que puedan surgir en los modelos predictivos y prevenir riesgos vinculados a la ciberseguridad. La confianza del usuario dependerá de cómo se resuelvan estas tensiones entre innovación tecnológica y responsabilidad social.

A la par del cambio interno, el sector asegurador también está respondiendo al crecimiento de la IA con nuevos productos que protegen a las empresas frente a riesgos tecnológicos. Hoy ya existen coberturas diseñadas para mitigar el impacto de fallos en algoritmos, errores en diagnósticos automatizados o consecuencias legales por decisiones basadas en IA. Startups insurtech y reaseguradoras globales están liderando este nuevo nicho de mercado que crece al ritmo de la transformación digital empresarial.



“Para que la IA sea realmente una aliada en la toma de decisiones, su implementación debe ser estratégica, responsable y centrada en las personas. No se trata de reemplazar el juicio humano, sino de potenciarlo con herramientas más precisas y contextuales. La clave será no solo recolectar datos, sino saber interpretarlos con inteligencia.” agregaron de Flux IT. En un mundo cada vez más conectado y expuesto a riesgos emergentes, la inteligencia artificial no es solo una herramienta de optimización, sino una pieza central en la redefinición del negocio asegurador. Desde la prevención hasta la personalización de coberturas, su impacto ya es tangible y seguirá creciendo. El desafío ahora es convertir el conocimiento en decisiones ágiles, éticas y eficientes, que respondan a las nuevas demandas del mercado y coloquen al cliente en el centro de la estrategia.



EVOLUCIÓN SEGUROS

DE LA MANO CON VOS

Seguro de caución

+75

AÑOS EN EL MERCADO

CALIFICACIÓN PRO RATING

A

Primera póliza de caución del país.

+1.000.000 BENEFICIARIOS DE PÓLIZAS

ESPECIALISTAS EN SEGUROS PARA EMPRESAS

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



evolucionseguros.com.ar



9 11 2658 9562

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

informe

operadores de mercado

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



PARA VER LAS
 EDICIONES
 ANTERIORES



LLEVÁ TU SEGURIDAD AL SIGUIENTE NIVEL: TRUST THE HAWK

QUEREMOS QUE CONOZCAS EL MUNDO HAWK GROUP

YOLO Preparete para lo inesperado con Yolo, la insurtech en ascenso. You Only Live Once

hawk BROKER Impulsemonos juntos hacia el éxito, le ponemos valor a tu economía real; la pasión de reinventarnos cada día.

asegurado.com Donde la seguridad abraza tus sueños; a tan sólo un click, 100% digital, 100% cerca tuyo.

BRANCO Somos una solución a tu negocio, somos innovación en su máxima expresión. Fluimos en cada conexión.

OSSIST blister Tu respaldo garantizado en el mundo del retail, protegemos tus logros.

¿QUÉ ESTÁS ESPERANDO? UNITE AL MUNDO HAWK GROUP

¡Se un hawker!

✉ **INFO@HAWKGROUP.COM**

WWW.HAWKGROUP.COM



📍 Juana Manso 1750 - 2º piso . of.2 . Puerto Madero . Bs. As. 📍 Garay 1755 - 5º piso . Mar del Plata
 📍 Dr. Ramón 87 - 3º piso . of. 304 . Neuquén Argentina . info@hawkgroup.com

Nº de inscripción en SSN
 0224

Atención al asegurado
 0800-666-8400

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

SSN | SUPERINTENDENCIA DE
 SEGUROS DE LA NACIÓN



profile
profile

TERRITORIO AURA

ficha técnica
ficha técnica

NOMBRE	Territorio Aura
DOMICILIO	Lafinur 3286, Palermo
ESPECIALIDAD	Fusión de lo tradicional con lo artístico
CREADORES	Matías Spilkin, Gastón Mandalaoui y Nicolás Satz
VARIOS	Platos frescos y sutiles creados a partir de productos agroecológicos y pesca de temporada
HORARIOS	Martes a Sábados de 20 a 23 hs
RESERVAS	www.territorioaura.com/reservas
INSTAGRAM	@territorioaura

Un viaje sensorial entre agua, tierra y fuego en Palermo

Esta casa restaurante palermitana se convierte en el espacio único donde el agua, la tierra y el fuego se entrelazan para ofrecer una experiencia sensorial única. Agustín Brañas es el chef de este lugar en el que cada plato se convierte en un homenaje a los sabores auténticos del territorio, fusionando lo tradicional con lo artístico.

Ubicado en Palermo, **Territorio Aura** redefine el concepto de restaurante tradicional para convertirse en un recorrido sensorial único. Inaugurado el 22 de abril, esta casa restaurante nace de la mano de **Camello Hospitality Group**, el equipo detrás de espacios como **Picaron**, que continúa su camino creando identidades gastronómicas propias. Este grupo creativo, compuesto por **Matías Spilkin**, **Gastón Mandalaoui** y **Nicolás Satz** — amigos desde la infancia — ha creado este concepto innovador que rediseña la gastronomía porteña, haciendo que el paisaje, los ingredientes y la hospitalidad converjan armónicamente en una casa restaurante. Al frente de la cocina se encuentra el reconocido chef **Agustín Brañas**, quien muestra su idea de identidad argentina a través de una cocina de territorio en la que el agua, la tierra y el fuego son concebidos como elementos vivos que construyen un relato gastronómico.

La construcción de **Territorio Aura**, a cargo del arquitecto y artista **Alejandro Brave**, respetó la esencia de una casona que fue transformada en un restaurante de tres pisos, donde cada nivel representa un paisaje diferente. La naturaleza se revela en la atmósfera: desde bosques marinos hasta nubes de vegetación y troncos que flotan o iluminan las mesas. Cada uno de sus espacios ha sido creado respetando el medioambiente y los procesos naturales desde el origen para así trasladar el espíritu del paisaje a momentos de encuentro y celebración. Materiales nobles como la madera, el mármol negro Marquina y el hierro, combinados con una paleta de colores profundos como el azul, beige y tierra, logran crear un ambiente que fusiona elegancia contemporánea y conexión con la naturaleza. Al entrar, la estética del espacio rinde homenaje al elemento agua con un gran salón central donde predominan una mesa de madera y otras de mármol, sillas tapizadas en tonos tierra y lámparas de fibras naturales que complementan el espacio. Un mural creado por la artista **Magui Trucco**, inspirado en mares y ríos argentinos, completa el paisaje interior con formas orgánicas y sutiles matices marinos.

Al continuar el recorrido, un segundo salón funciona como un living distendido, enmarcado por una larga barra de madera maciza y sillas de líneas simples, mientras ➡



SABEMOS QUÉ
NECESITÁS.
ENTENDEMOS
A TUS CLIENTES.

PRESENCIA
AGILIDAD
SERVICIO

Conocé nuestra propuesta en
PROVINCIAART.COM.AR/PAS



Ubicado en Palermo, Territorio Aura redefine el concepto de restaurante tradicional para convertirse en un recorrido sensorial único

➡ que una lámpara artesanal de chala trabajada por **Ric- ca Estudio** aporta una calidez tenue y realiza la textura del resto de los materiales. Este espacio se complementa con mesas bajas de mármol y confortables sillas de terciopelo de color azul profundo.

En el primer piso, el ambiente invita a una estadía más íntima. Allí, mesas negras, sillones de terciopelo azul y sillas tapizadas en tonos tierra se combinan con una cava vidriada que exhibe una selección de vinos nacionales e internacionales. También, un espacio privado para hasta 10 personas ofrece un entorno acogedor, con una gran mesa de madera y ventanales que dejan ver la luz natural.

En el segundo piso, próximo a inaugurarse en la temporada de invierno, el concepto de tierra se manifestará con un diseño de líneas sobrias y colores cálidos que evocan la fuerza y la serenidad del campo argentino. Ramas y troncos recolectados en los montes de Córdoba (previamente secados al aire libre y curados al fuego), suspendidos del techo, refuerzan el espíritu natural del lugar.

La propuesta gastronómica de **Territorio Aura** rinde homenaje a los paisajes argentinos a través de la cocina, desde el respeto por la materia prima local y la búsqueda de sabores auténticos. El reconocido chef **Agustín Brañas** — destacado en múltiples proyectos culinarios a nivel mundial — presenta dos cartas de cocina independientes pero complementarias: **Agua y Tierra**, donde el fuego es el lenguaje que transforma y une los paisajes. **Agustín Brañas** traduce paisajes en experiencias gastronómicas. Su cocina se nutre del viaje: desde los lodges de pesca en la Patagonia hasta los fuegos de los Alpes suizos, perfeccionando su lenguaje del fuego. Cada detalle —desde la vajilla hasta la disposición de los espacios— refleja la filosofía de hospitalidad atenta y natural que define al lugar y al relato de la cocina de territorio.

La **“carta de agua”** ofrece platos frescos y sutiles creados a partir de productos agroecológicos y pesca de temporada, como el truchón ahumado con durazno, almendras y mostaza, el crudo de pesca blanca con manzana curada, melón y leche de tigre, o los mejillones al ajo y perejil en agua de mar. También se pueden disfrutar opciones como los langostinos con papas rejilla, tamarindo provenzal y mix de verdes; el tiradito de vegetales, con ají amarillo, hinojo y avellanas, o la sopa del navegante, con pesca de temporada, algas, agua de mar, sésamo y ponzu.



Además, en el menú se encuentran platos como el soufflé de maíz con cuartirolo y quiquirimichi, la col asada con macha, palta y papas pay, o el arroz amarillo con cúrcuma fresca, habas y tomate picante.

Por otro lado, la **“carta de tierra”**, que estará disponible a partir del invierno en el segundo piso, sumergirá a los comensales en una celebración de sabores profundos y arraigados, con diferentes tipos de carnes y platos que destacan por su intensidad y profundidad.

La experiencia se completa con una selección de postres que continúa el relato sensorial. Entre las alternativas se encuentran la **Némesis** de chocolate con sorbet

de aceite de oliva y avellanas tostadas, la torta vasca con frutas en conserva, el budín de dulce de leche de búfala acompañado de yogur de búfala, y una pavlova con frutas de estación, crema, pepino y helado de solería.

Todo esto se acompaña con cócteles de autor, una carta de vino federal, servicio de agua irrestricto a un precio fijo, y una carta de cafés que va desde espressos suaves y frutales hasta versiones descafeinadas.

Territorio Aura es una casa donde se habita, se recibe con alma y se celebra el acto de compartir. Un restaurante donde cada piso es un paisaje y cada plato una historia que da vida a la cocina de territorio. 🍷



**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

Gustavo Baez

En pareja - 35 Años - Signo Géminis (12/06/1989)

Coordinador de Operaciones **Afianzadora Latinoamericana**
Compañía de Seguros S.A

• UN HOBBY

Correr

• LA JUSTICIA

Un principio moral hoy en día bastante ausente

• LOS HOMBRES EN EL TRABAJO SON MEJORES QUE LAS MUJERES

No

• LA SEGURIDAD

Algo que falta en nuestro país hace varios años

• UN SUCESO DE SU NIÑEZ QUE RECUERDE HASTA HOY

Los almuerzos con mi abuela antes de ir a jugar al basket

• MI MODELO PREFERIDA

Mi abuela

• UN RIESGO NO CUBIERTO

El amor

• VESTIMENTA

Casual/Deportiva

• LA MUERTE

Un momento del que nadie puede huir

• EL MATRIMONIO

La unión de dos personas

• UNA ASIGNATURA PENDIENTE

Ser padre

• UN SER QUERIDO

Mis hermanos

• ACTOR Y ACTRIZ

Samuel L. Jackson y Anne Hathaway

• ¿QUÉ COSA NO PERDONARÍA NUNCA?

El engaño

• ESTAR ENAMORADO ES

Un estado de felicidad

• ME ARREPIENTO DE

No dedicar tiempo de calidad con mi familia

• SU MAYOR VIRTUD

Escuchar y acompañar a mis amigos cuando lo necesitan

• SU RESTAURANTE

FAVORITO PARA CENAR

Campasso

• LA MENTIRA MÁS GRANDE

La convertibilidad

• ¿EN QUÉ PROYECTO NUNCA INVERTIRÍA DINERO?

Cualquiera que no tenga un fin social

• EL TEATRO

Un entretenimiento

• LE TENGO MIEDO A

Lastimar a quienes amo

• TENGO UN COMPROMISO CON

Conmigo mismo

• LA INFLACIÓN

Un mal al que no le encontraron solución

• UN SECRETO

No se cuenta

• LA MUJER IDEAL

La que sin necesitarte desea compartir tiempo con uno

• MI PEOR DEFECTO ES

Poca paciencia

• LA CULPA ES DE

Colón

• NO PUEDO DEJAR DE TENER

Sueños y metas



• UN FIN DE SEMANA EN

La montaña

• LA INFIDELIDAD

Un error del que no se vuelve

• UN PROYECTO A FUTURO

Viajar mas para correr

• EL FIN DEL MUNDO

La mejor carrera que corrí hasta ahora

• EL CLUB DE SUS AMORES

River Plate

• ESCRITOR FAVORITO

Oscar Wilde

• SI VOLVIERA A NACER SERÍA

Quien soy hoy

• UNA CANCIÓN

Ángeles de acero/Días duros Rata Blanca

• EL AUTO DESEADO

No tengo preferencia

• EL PASADO

Una guía para no volver a cometer errores

• ¿CUÁL ES SU RED SOCIAL PREFERIDA?

Instagram

• AVIÓN O BARCO

Avión

• EL DÓLAR

Una moneda sobrevalorada

• LA TRAICIÓN

Algo que no puedo perdonar

• LA CORRUPCIÓN

Un mal de nuestro país

• EN COMIDAS PREFIERO

Lasaña

• ¿CUÁL FUE EL ÚLTIMO LIBRO QUE LEYÓ?

Los líderes comen al final de Simon Sinek

• UN PERSONAJE HISTÓRICO

San Martín

• MEJOR Y PEOR PELÍCULA QUE VIÓ ESTE AÑO

Mensaje en un botella y No puedo vivir sin ti

• PSICOANÁLISIS

Lo he practicado, una ayuda en momentos de crisis

• ¿QUÉ MALA COSTUMBRE LE GUSTARÍA DEJAR?

Morderme los labios

• DIOS

Una ilusión en la que varios creen

• MI MÚSICO PREFERIDO ES

Walter Giardino

CARA
a
CARA

• ¿QUÉ ES LO QUE APRECIA MÁS DE SUS AMIGOS?

Honestidad y la posibilidad de disfrutar de buenos momentos

• ¿QUÉ ES LO PRIMERO QUE MIRA EN UNA MUJER?

Los ojos

• EN DEPORTES, PREFIERO

Basket, luego running

• UN MAESTRO

Mi papá

• EL LUGAR DESEADO PARA VIAJAR

Ushuaia

• SU BEBIDA PREFERIDA

Agua saborizada de pomelo

• EL PERFUME

One Million de Paco Rabanne

• UNA CONFESIÓN

Nadie se salva solo

• NO PUEDO

Dejar de ayudar al prójimo

• MARKETING

Publicidad

• EL GRAN AUSENTE

Hoy en día el estado

• ¿QUÉ TÉCNICA DE RELAJACIÓN TIENE?

Salir a correr, escuchar música

• ¿QUÉ REGALO LE GUSTARÍA RECIBIR?

Cualquier que salga del corazón de la persona que haga el regalo

• DE NO VIVIR EN ARGENTINA... ¿QUÉ LUGAR DEL MUNDO ELEGIRÍA?

España

BBVA
Seguros

Seguro de Hogar

40% off

en los primeros 3 meses

Nº de inscripción SSN
0396
www.argentina.gob.ar/ssn

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



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.

Cotizá tu
Seguro de Hogar
100% online

