



infor33e

operadores de mercado



Entrevista a Fabio Rossi
CEO de Zurich Argentina

Líderes en Vida



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

GARANTÍAS JUDICIALES



SCANEÁ PARA COCER MÁS



“El cambio de ciclo económico que atraviesa el país genera expectativas”

El conductor de una de las compañías de seguros más grandes de la Argentina admite que la mayor estabilidad a nivel macro invita a proyectar a largo plazo, lo cual resulta fundamental para la industria. “Con una moneda más fuerte y el riesgo país a la baja, cada vez más personas se inclinan a planificar su futuro”, explica Fabio Rossi en diálogo con Informe.



Fabio Rossi
CEO de Zurich Argentina

¿Cómo está atravesando la industria el cambio de modelo económico? ¿Cuáles son los desafíos y las oportunidades?

Desde Zurich atravesamos este cambio de ciclo económico con expectativa. Vemos una mayor estabilidad a nivel macro, que invita a proyectar a largo plazo; algo clave para la industria. Con una moneda más fuerte y riesgo país a la baja, cada vez más personas se inclinan a planificar su futuro. Creemos que existe un potencial de crecimiento en varios segmentos de nuestro negocio, como en Vida individual (protección y ahorro), Automóviles y Hogar, donde recientemente ampliamos nuestra línea con productos dirigidos a segmentos de sustentabilidad y el gaming.

Entre los principales desafíos que observamos a nivel industria podemos mencionar la solvencia económica, ya que muchas compañías de seguros proliferaron en el contexto de mayor rentabilidad económica asociada a la volatilidad financiera. Por otro lado, la litigiosidad sigue siendo un tema muy importante para la actividad porque produce una incertidumbre permanente en cuanto al resultado de los fallos que termina generando que todos tengan que pagar más. Creo que un horizonte más previsible en ese sentido ayudaría a desarrollar la industria.

¿Cómo lo transita Zurich?

Como compañía líder del mercado asegurador debemos estar listos para aprovechar esta coyuntura favorable. El panorama actual nos demanda mayor proactividad en la oferta de nuevos productos y servicios, y en eso estamos enfocados.

En un año de grandes cambios, estamos convencidos en seguir diferenciando nuestra propuesta de valor integral reforzando nuestra mirada al cliente y redoblando esfuerzos para que cada vez más argentinos se animen a asegurar su presente y futuro, y así seguir construyendo conciencia aseguradora. ➔

R.A.S.A

REASEGURADORES ARGENTINOS S.A.

Haciendo historia en el reaseguro Argentino desde 1992.

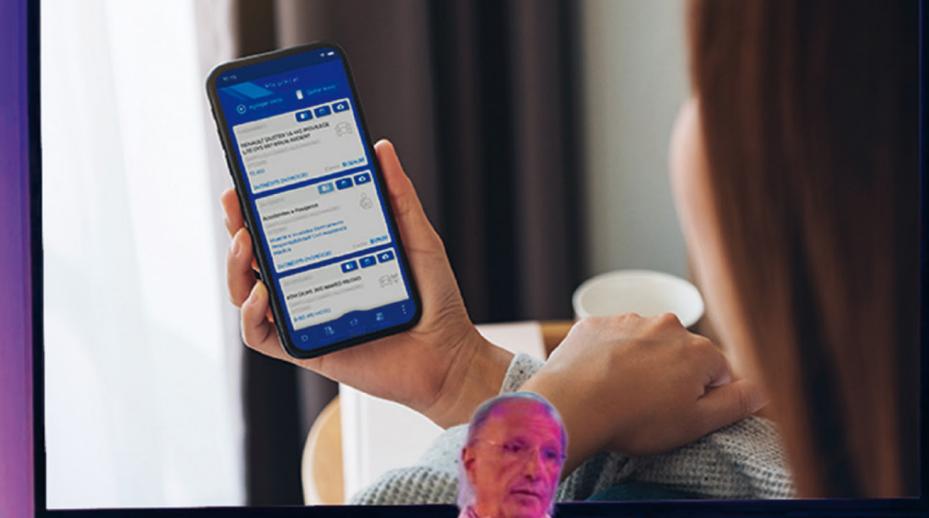
EXPERIENCIA
SOLIDEZ Y
RESPALDO
CALIFICACIÓN
AA-

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.gov.ar | N° de inscripción 846



RUS[®]
RIO URUGUAY SEGUROS

Hoy operamos de forma 100% online.

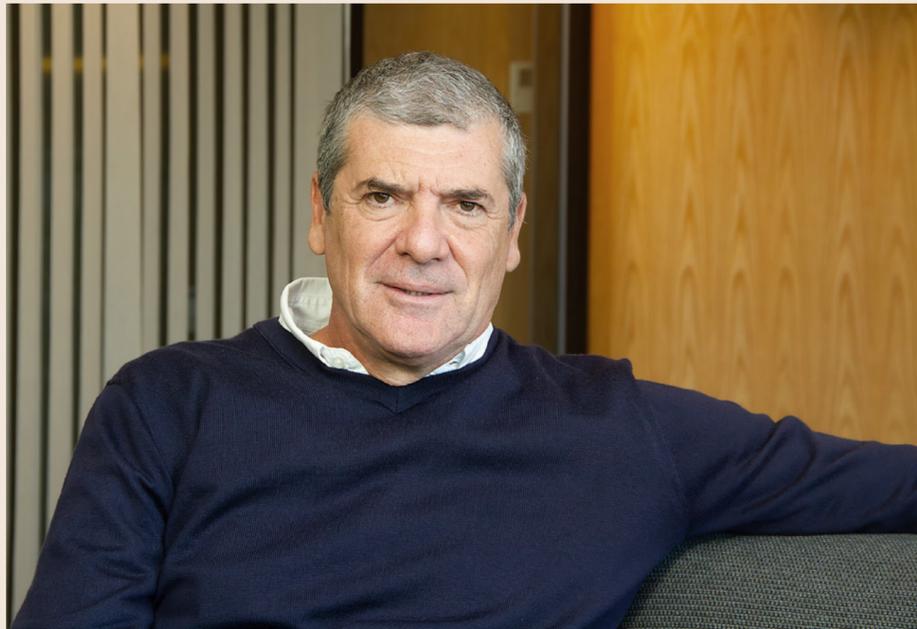
En 2019 anunciamos el camino a la digitalización. Trabajamos en la transformación, nos adaptamos, asumimos nuevos desafíos y colaboramos en la digitalización de los PAS.

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

RUS[®] DIGITAL



« El panorama actual nos demanda mayor proactividad en la oferta de nuevos productos y servicios, y en eso estamos enfocados »



→ ¿Cuáles son tus proyecciones para el mercado en general y para Zurich en particular durante lo que resta del año y hacia adelante?

Nuestra apuesta como compañía apunta al crecimiento y, en ese sentido, estamos decididos a seguir impulsando nuestro negocio en el interior del país, donde estamos desempeñando un rol más activo del que hemos tenido hasta el momento. El interior está cambiando su fisonomía económica, y en varias regiones de la Argentina hay un entramado productivo cada vez más sólido,

con sectores que están en pleno crecimiento, como el litio, la minería y la energía, a los cuales acompañamos con coberturas a medida. Además, este es un año relevante para nuestro proyecto de **Middle Market**, un segmento en el que hemos sostenido una posición de liderazgo y en el que queremos seguir creciendo. Es por eso que venimos trabajando en productos y servicios muy específicos, lo que nos ubica en una situación de ventaja de cara al desarrollo proyectado para el sector pyme argentino. Por otra parte, entendemos que el ingreso de inversiones asociadas al **RIGI** impulsará el crecimiento en el sector de las grandes empresas,

donde también ofrecemos una amplia gama de productos con soluciones de transferencia de riesgos a través del asesoramiento y el servicio de ingeniería de riesgos pensadas para cada organización, tanto a nivel local como regional e internacional, a través de nuestra propuesta **Multinational**.

¿Las variables clave del negocio siguen siendo las mismas en el nuevo escenario económico?

La coyuntura económica actual exige que las empresas de seguros ganen en salubridad técnica, lo que significa que el peso del resultado financiero debe ser el adecuado. Esto demanda una mayor eficiencia y un mejor resultado técnico de los negocios. Del mismo modo, el grado de capitalización de las empresas seguirá siendo fundamental para asegurar el crecimiento de la industria y garantizar un mercado solvente capaz de honrar sus compromisos. Estas son las variables clave para este nuevo escenario económico.

¿Cómo contribuye la industria del seguro al desarrollo del país?

De muchas maneras. Por un lado, por lo que representa en términos de empleo e inversión directa. También como proveedor de fondos para el circuito económico del país y esencialmente por su rol de estabilizador social. El seguro es una herramienta que ayuda a resguardar el patrimonio de las personas, las familias y las empresas frente a eventos desafortunados o inesperados. Sabemos que construir un patrimonio lleva mucho tiempo y esfuerzo y en ese sentido el seguro restituye lo que por un hecho desafortunado puede verse afectado. Desde **Zurich** siempre buscamos ofrecer soluciones de vanguardia a través de productos y servicios personalizados que se adapten a las necesidades de protección de cada cliente en las distintas etapas de su vida.

¿Cambió en algo la relación cliente/aseguradora? ¿Qué es lo que más piden los clientes?

Queremos seguir potenciando la satisfacción de →

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

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

SEGUROMETAL
COOPERATIVA DE SEGUROS LTDA.



« La coyuntura económica actual exige que las empresas de seguros ganen en salubridad técnica, lo que significa que el peso del resultado financiero debe ser el adecuado »

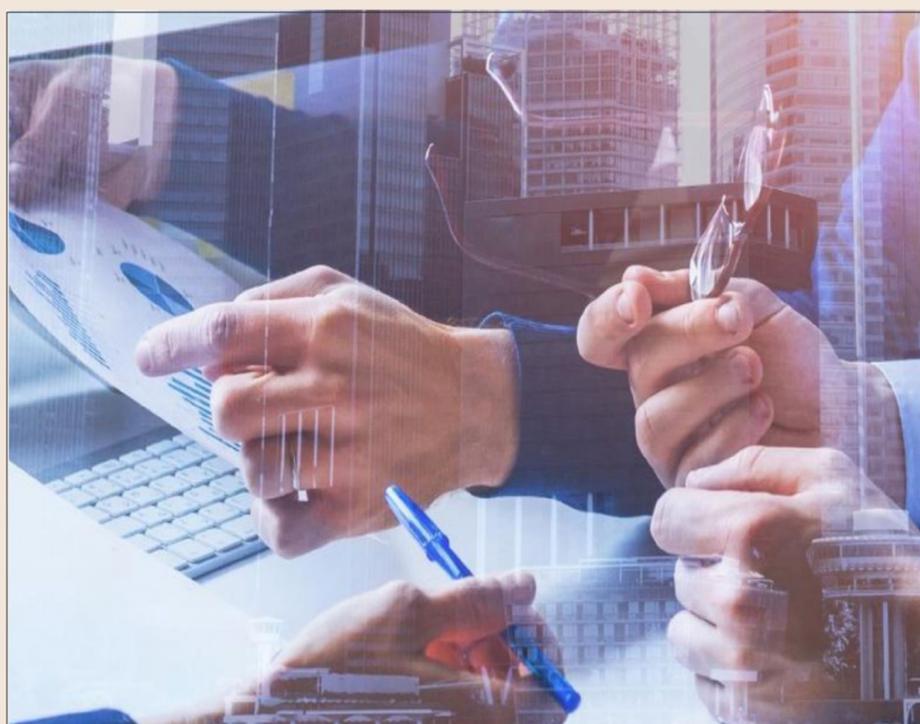
Primero lo que importa.



la segunda
SEGUROS



▲ Fabio Rossi, CEO de Zurich Argentina, junto a Delia Rimada, Directora de Informe Operadores de Mercado de Seguros.



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



**FEDERACION PATRONAL
SEGUROS SA.**

www.fedpat.com.ar



PROTAGONISTAS

► nuestros clientes, por lo que apostamos a la digitalización. Sin embargo, sabemos que el factor humano y el contacto directo entre las personas siguen siendo muy importantes y valorados. El vínculo entre el cliente y la empresa, especialmente los brokers y productores, es fundamental no solo para brindarles una mejor asesoría sino también para comprender sus necesidades de protección. Claramente hay distintos perfiles de clientes

¿La tecnología y la IA están contribuyendo con el cambio?

Trabajamos fuertemente para el desarrollo de productos impulsados por IA, así como también en procesos internos que nos permiten ser más productivos y brindar una propuesta de servicio más dinámica, siempre con foco en la construcción de una mejor propuesta de valor para nuestros clientes. Existe una notable brecha de conocimiento entre el cliente y la industria, y desde la compañía estamos convencidos de que la tecnología puede ayudarnos a achicarla. Por eso a nivel global Zurich cuenta con una división de IA compuesta por un equipo de gente que trata de entender cómo usarla para mejorar el vínculo con el cliente y cómo puede ayudar a optimizar el negocio.

¿Aumentó la conciencia en términos de riesgos?

Al ser una compañía líder de la industria y número uno en seguros de Vida, somos conscientes del compromiso que tenemos de ayudar a nuestros clientes en particular y a la sociedad en general a comprender y gestionar los riesgos que enfrentan. En el ámbito cooperativo, ofrecemos un servicio muy destacable de **Ingeniería de Riesgos**, con profesionales que brindan asesoría a las empresas. Para los clientes individuales los productores de seguros cumplen un rol fundamental en el asesoramiento y diseño de planes de protección. Por eso para contribuir con el nivel profesional brindamos capacitación especializada a la red de distribución. Asimismo, a fin de promover la educación sobre el mundo de los seguros también es importante actuar con responsabilidad y compromiso en pos de brindar una excelente experiencia a los clientes y a todo el ecosistema. Si bien vemos avances en materia ►

informe
operadores de mercado

Publicación especializada de aparición quincenal
AÑO 33 / Nº 791 - Julio 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 | 5° Piso | CABA

✉ info@dcsistemas.com.ar

🌐 www.dcsistemas.com.ar

SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACION

www.argentina.gob.ar/ssn

Departamento de Orientación y Asistencia al Asegurado 0800-666-9400

N° de inscripción SSN Rubro Ramos Generales 726

» de concientización, creemos que todavía hay un gran camino por recorrer.

¿Ves la posibilidad de un rol más relevante y clave de la industria en los próximos años?

Por supuesto, desde **Zurich** entendemos que existe un importante potencial de crecimiento para la industria del seguro, que en nuestro país cuenta con una baja penetración medida como porcentaje del PBI: es la mitad o menos comparada con la de otros países de la región. Aspiramos a que la industria pueda acelerar el camino de crecimiento. Y para eso tenemos que estar listos para brindar soluciones de vanguardia, productos y servicios personalizados que se adapten a las necesidades de cada cliente y una buena experiencia al usuario. Ese es nuestro foco.

¿Cuáles son los desafíos más importantes del mercado de cara al futuro?

Desde mi punto de vista hay desafíos que resultan clave para poder encarar un futuro más próspero para la industria. En ese sentido, los principales factores que hay que resolver en el mediano plazo son la situación de la litigiosidad, el actual esquema impositivo, los desafíos en materia de ciberseguridad y las catástrofes naturales que trae aparejadas el cambio climático. Todos estos temas los analizamos junto a otros colegas del **Centro de Investigaciones para el Desarrollo del Seguro (CIDeS)**; la primera organización de estudios de la industria aseguradora que identifica tendencias y propone nuevas soluciones a estas áreas de riesgo.

¿Tienen previsto lanzar nuevos productos?

Este año desembarcamos en el mundo del gaming con **Zurich Hogar Gamer**. Se trata de ampliación de nuestra cobertura para el hogar dirigida a los fanáticos de los videojuegos y la tecnología. Con esta nueva herramienta buscamos acompañar los nuevos hábitos de consumo y estilos de vida de un segmento de la sociedad en constan-

« Los Voluntarios Zurich realizaron el último año más de 4.500 horas de trabajo voluntario en la comunidad y son quienes impulsan varias de las acciones que realizamos »



te crecimiento, que hoy alcanza a 26 millones de personas en la Argentina. La solución brinda cobertura para equipos electrónicos portátiles, como notebooks, netbooks, tablets y consolas de videojuegos, así como también para instrumentos musicales, filmadoras, cámaras de fotos y reproductores de música en cualquier parte del mundo. Además, protegemos PC de escritorio con sus accesorios por daños en el domicilio.



« Los principales factores que hay que resolver en el mediano plazo son la litigiosidad, el esquema impositivo, los desafíos en ciberseguridad y las catástrofes naturales por el cambio climático »

Otra nueva propuesta es la de **Zurich Auto Huella Zero**, una plataforma con beneficios sustentables para nuestros clientes que está incluida en la cobertura de autos y fue diseñada para generar un impacto positivo en el medio ambiente y en la sociedad. Integra un seguro de auto con talleres homologados que garantizan prácticas de reparación que minimizan el impacto ambiental, la posibilidad de acceder a repuestos recuperados y una gestión ambiental responsable en caso de un siniestro que involucre la destrucción total del vehículo. De esta manera, los clientes podrán optar por una póliza y franquicias al tiempo que contribuyen con el cuidado del ambiente.

¿Hay una demanda diferente de los clientes?

Efectivamente, hoy en día detectamos nuevos patrones y tendencias de consumo por parte de los distintos segmentos de consumidores. Gracias a la digitalización, tanto los adultos como los más jóvenes cuentan con una gran cantidad de información disponible a la hora de tomar una decisión de consumo. Esto naturalmente nos demanda como compañía estar a la vanguardia en materia de soluciones y nuevos productos. Pero además los consumidores hoy tienen una mayor conciencia del impacto y la huella que dejamos en el medio ambiente, con lo cual no solo esperan de nosotros un producto sino también que mostremos compromiso con los recursos del planeta y con las comunidades donde operamos.

¿Cómo marcha la estrategia de sustentabilidad de la compañía?

Zurich asumió el compromiso de desarrollar su negocio cuidando el medio ambiente y la comunidad a través de iniciativas basadas en tres ejes temáticos: Planeta, que apunta a resultados de cero emisiones netas de carbono; Personas, que promueve escenarios basados en el bienestar, desarrollo, diversidad, inclusión y accesibilidad; y Clientes, que apoya la transformación hacia un futuro sustentable y les acerca un servicio accesible. En este marco realizamos distintas iniciativas de inversión social y de voluntariado, así como también acuerdos con organizaciones, como en el caso de las fundaciones **Cimientos e Integrar**, entre otras. Asimismo, por quinto año consecutivo impulsamos junto a **Clarín 'Docentes que inspiran'**, un premio a los educadores más destacados del país que tiene por objetivo movilizar a la comunidad hacia una mejor educación difundiendo historias de docentes que dejan una huella en sus estudiantes.

¿Qué están haciendo en materia de inversión social?

Ese siempre fue un capítulo destacado en la historia de **Zurich**. La compañía está en la Argentina desde hace más de 60 años y hoy sigue comprometida con la comunidad y el país en el que desarrolla su negocio. Por eso tenemos un ambicioso programa de **Inversión Social y de Voluntariado**. Realizamos iniciativas junto a distintas ONG y fundaciones con foco en educación porque entendemos que la educación formal de nuestros jóvenes es fundamental para construir un futuro mejor y más inclusivo. Con el apoyo de la **Fundación Zurich** sellamos un acuerdo de tres años con **Fundación Cimientos** que combina un programa de becas de estudio de nivel secundario y trabajo con la red de egresados y escuelas para desarrollar los proyectos vocacionales de los jóvenes. Los **Voluntarios Zurich** realizaron el último año más de 4.500 horas de trabajo voluntario en la comunidad y son quienes impulsan varias de las acciones que realizamos. También acompañamos con becas a **Fundación Integrar** en su propuesta de **'Futuros Egresados'** destinadas a estudiantes de bajos recursos económicos de nivel terciario y universitario. Por otro lado, renovamos nuestra alianza con **Fundación Vida Silvestre Argentina** para apoyar el programa de conservación de la reserva **Urugua-í**, área protegida de la selva de Misiones. 🌿



INNOVACIÓN PARA ASEGURAR TUS VALORES.

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



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



La visión del Mercado según los Productores de Seguros

Escribe **Dra. Gabriela Álvarez**

Con el objetivo de conocer en profundidad cómo ven el mercado de seguros los productores de las diferentes zonas del país, y como lo venimos realizando en las diversas publicaciones, en esta oportunidad entrevistamos a dos referentes del mercado de seguros, productores asesores con una amplia trayectoria en el rubro.

Máximo Oscar Serra, productor asesor de seguros con una sólida trayectoria en la empresa SF Seguros, dialogó con nuestro medio para brindar su mirada sobre la actualidad del mercado asegurador, el rol clave del productor en un contexto en constante evolución y las oportunidades que se abren en segmentos no tradicionales. Con más de cuatro décadas de experiencia institucional, SF Seguros se posiciona como una firma referente en la región, acompañando tanto a particulares como a empresas con un enfoque profesional, cercano y en permanente actualización.



▲ Máximo Oscar Serra, SF Seguros

Fernando Raúl Sanchez, productor asesor de seguros de la firma que lleva su nombre, nació en Córdoba, en Enero de 1986. Está casado con Daiana y tienen dos hijos, Guadalupe y Mateo. Es Licenciado en Conducción de Recursos para la Defensa, Técnico Universitario en Administración y Productor Asesor de Seguros.

información sobre los riesgos asegurables y, gracias a las nuevas herramientas digitales, puede gestionar sus pólizas de forma más autónoma. Esto le ha facilitado la comparación entre compañías en cuanto a coberturas, prestaciones y costos, lo que promueve una mayor rotación de asegurados en busca de condiciones más competitivas. A la par, detectamos una expansión sostenida de mercados menos tradicionales, que exigen una mirada más técnica y financiera por parte del productor. Con esto nos referimos a los seguros de caución, coberturas sobre bienes de importación, seguros de garantía vinculados a contratos de franquicia, entre otros productos que, si bien no son masivos, están ganando espacio en el sector. Estas nuevas líneas requieren una especialización cada vez más profun-



▲ Fernando Raúl Sanchez, Fernando Raúl Sanchez Seguros

da, y si bien afectan directamente a determinadas regiones del país, su impacto se extiende de manera indirecta a empresas de todo el territorio. Este escenario exige del productor una actualización constante para brindar un asesoramiento profesional y adecuado a las nuevas demandas del mercado.

Fernando Sanchez: El mercado de seguros en Argentina se encuentra, en mi opinión, en un momento de notable dinamismo y con perspectivas de crecimiento muy prometedoras. A nivel nacional muchas de las variables económicas se fueron acomodando lo que permite una mejor planificación y sienta las bases para un futuro sólido.

Actualmente, observo varios factores clave que impulsan esta visión positiva, uno de ellos es la Mayor Conciencia y Demanda de Protección: La experiencia reciente, tanto a nivel global como local, ha incrementado significativamente la conciencia sobre la importancia de la protección ante riesgos. Esto se traduce en una mayor demanda de seguros, no solo en los ramos tradicionales como automotor o patrimoniales, sino también en coberturas de vida, salud y ciberseguridad, que ganan terreno de forma constante.

El mercado de seguros juega un papel crucial en la economía, no solo como proveedor de protección, sino también como inversor institucional. Su capacidad para movilizar capital contribuye a la estabilidad financiera y al desarrollo de proyectos productivos.

¿Qué opina acerca del rol de los productores asesores de seguros?

Máximo Serra: Considero que el rol del productor asesor de seguros continúa siendo fundamental dentro del ecosistema asegurador, aun cuando hoy coexistan otras formas de comercialización, como la contratación directa a través de bancos u otras entidades que incorporan seguros como servicio complementario. El productor sigue siendo el principal canal de vinculación entre las compañías y los asegurados, no solo en la etapa de comercialización de los productos, sino también —y muy especialmente— en la instancia de gestión de siniestros.

Es allí donde nuestra presencia marca una diferencia: ➔

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



AMERICAL
REINSURANCE
SOLUTIONS

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

Orange Time

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.**

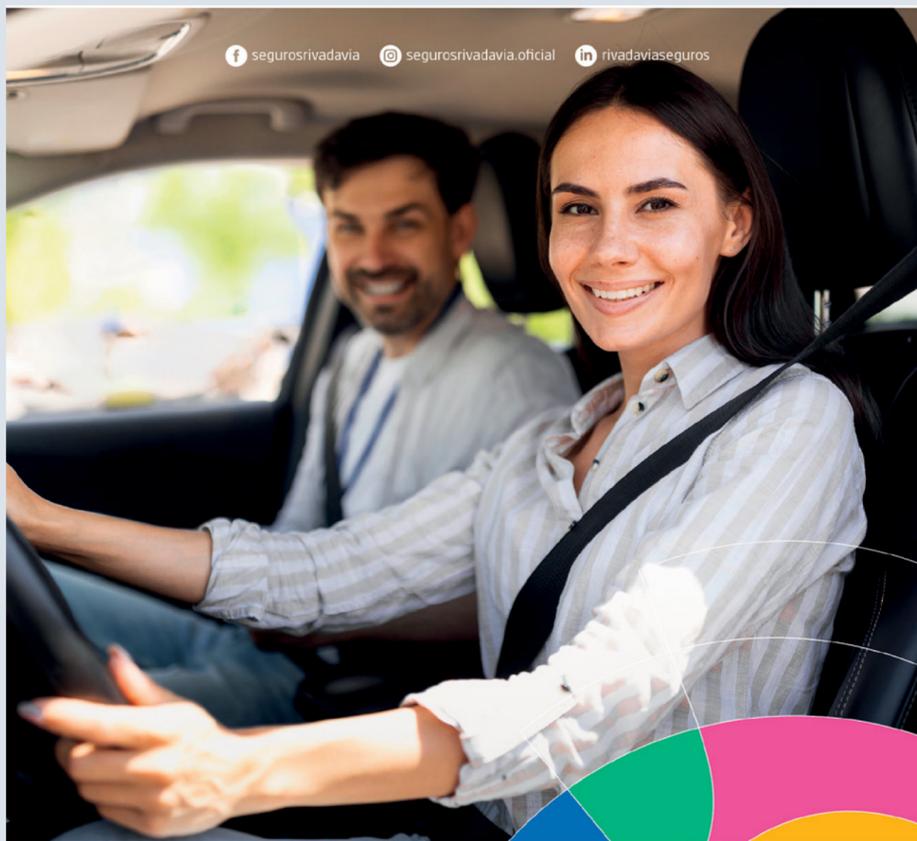


**Pago de siniestros dentro
de los 7 días hábiles.**

La actitud de mirar al futuro.

www.libraseguros.com.ar

LIBRA
SEGUROS



 **RIVADAVIA**
Es más seguro

 +54 9 11-3989-8000

Consultá con tu Productor/a Asesor/a de Seguros

segurosrivadavia.com

N° de inscripción SSN
0222

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

www.argentina.gob.ar/ssn

 **SSN** SUPERINTENDENCIA DE
SEGUROS DE LA NACIÓN



➔ cuando el cliente necesita respuestas, brindando acompañamiento y representación frente a una situación traumática o inesperada. En la práctica, aunque algunas compañías implementen procesos automáticos, en la mayoría de los casos es necesaria la intervención activa del productor para asegurar que la gestión del siniestro sea efectiva y satisfactoria. Este rol de nexos humano y profesional, muchas veces invisible, es clave para garantizar la confianza y la permanencia del cliente.

Fernando Sanchez: Nuestro rol como productores es de relevada importancia, ya que somos los que asesoramos de manera profesional a nuestros clientes. Tenemos un papel clave dentro de la sociedad. Es un rol que personalmente amo de esta profesión, porque muchas veces somos docentes del seguro, transmitiendo conocimientos claves a nuestros clientes antes de que contraten su póliza. Hay muchas normas que nuestros clientes desconocen, y es muy importante aclararlas antes del contrato.

¿Con qué compañías trabaja y qué opinión le merece el trabajo que están llevando a cabo las compañías de seguros?

Máximo Serra: Nuestra empresa trabaja principalmente con Sancor Seguros, una aseguradora líder del mercado con la que mantenemos una relación de más de 40 años. A lo largo de esta extensa trayectoria, siempre hemos encontrado respuestas efectivas ante las necesidades de nuestros asegurados, lo que nos brinda una mayor confianza y tranquilidad a la hora de recomendar sus servicios. Destaco especialmente su solidez económica y técnica, lo que le permite asumir una amplia variedad de riesgos con solvencia y responsabilidad. En cuanto al mercado en general, observamos una disparidad importante entre las distintas compañías aseguradoras. En la actualidad, han salido a la luz casos de aseguradoras que han sido liquidadas o que enfrentan numerosos fallos judiciales por rechazos de cobertura, lo que genera una creciente preocupación tanto en los profesionales del sector como en los asegurados. Desde SF Seguros, contamos con un área legal especializada en la defensa de los derechos de nuestros clientes ante situaciones conflictivas con distintas compañías.

Afortunadamente, las aseguradoras más consolidadas y con mayor trayectoria suelen respaldar de manera adecuada a sus asegurados, honrando los contratos y cumpliendo con sus obligaciones.

Fernando Sanchez: Desde que comencé en la profesión tuve la firme decisión de solo trabajar con compañías de primera línea. Me tomo mi profesión con mucha responsabilidad y soy el que asesoro a mis clientes, y sé que si ellos tienen algún siniestro, las compañías con las que opero van a responder.

Trabajo principalmente con Mercantil Andina y Federación Patronal en el sector de patrimoniales. Seguros de personas lo trabajo con SMSV seguros, una compañía de gran profesionalismo y compromiso con sus asegurados. Y en lo que respecta a los seguros de asistencia al viajero mi compañía de referencia es Coris.

En su experiencia, ¿cuáles son los principales reclamos o quejas que expresan los asegurados respecto de las compañías?

Máximo Serra: En nuestra experiencia diaria, la principal queja que manifiestan los asegurados está vinculada a las demoras en el pago o liquidación de los siniestros. Esta situación, si bien se presenta en muchas compañías, también suele estar condicionada por el estado emocional del cliente tras haber atravesado un hecho traumático, lo que hace que la espera se perciba como aún más angustiante. Existen casos en los que las demoras por parte de las compañías son injustificadas, pero también hay muchos otros en los que el acompañamiento y la orientación ➔



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

N° de inscripción
en SSN 0749

Atención al asegurado
0800-666-8400

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

 **SSN** SUPERINTENDENCIA DE
SEGUROS DE LA NACIÓN



→ del productor permiten acelerar y simplificar los procesos. Por eso, es clave que el asegurado cuente con un asesor de confianza que lo guíe, defienda sus intereses y lo acompañe desde la denuncia del siniestro hasta la resolución final.

Fernando Sanchez: Como mencioné anteriormente me tomo mi profesión con mucha responsabilidad, trabajando con Compañías de primera línea, asesorando y explicando los más detalladamente posible el contrato a cada cliente, para que después no haya "Sorpresas". Por lo que no tengo quejas o reclamos en ese sentido.

¿Cuáles considera que son las habilidades y capacidades principales que debe tener un productor de seguros hoy?

Máximo Serra: El productor de seguros debe ser, ante todo, un profesional empático, con capacidad de escucha activa y un conocimiento profundo de los productos que ofrece. En nuestro caso, priorizamos entender las verdaderas necesidades de cada cliente y ofrecerle soluciones a

medida, ajustadas a su perfil y actividad. Además, creemos en la importancia del seguimiento continuo de los contratos, de sus cláusulas y condiciones. No basta con vender un seguro: hay que mantener una supervisión activa y estar siempre atentos a cambios en el contexto o en las condiciones del asegurado que puedan requerir una revisión o actualización de la cobertura. La formación permanente y la actualización normativa y técnica también son cualidades indispensables para quienes deseamos brindar un servicio profesional, confiable y de valor agregado.

¿Qué rol cumple la tecnología en su trabajo diario y qué herramientas utilizan?

Máximo Serra: La tecnología ha adquirido un rol protagonista en nuestra actividad desde hace casi una década, y hoy atraviesa todos los niveles del proceso asegurador. En nuestro caso, utilizamos plataformas digitales de las aseguradoras para cotizaciones y gestiones administrativas, redes sociales para mantener un contacto ágil con nuestros clientes y herramientas de inteligencia artificial para optimizar tiempos y recursos. Sin embargo, creemos que la tecnología no reemplaza el vínculo personal, sino que lo complementa. Seguimos valorando el encuentro cara a cara, la charla con café mediante, el contacto personal. Apostamos a una atención híbrida, que combine lo mejor de lo digital con lo más valioso del intercambio personal.

Fernando Sanchez: Actualmente observó a nivel global una Innovación y Digitalización Acelerada. El sector

está inmerso en un proceso de transformación digital sin precedentes. Las aseguradoras están invirtiendo en tecnología para optimizar procesos, mejorar la experiencia del cliente y desarrollar productos más personalizados. La inteligencia artificial es la estrella del momento, pero considero que todavía es la punta del Iceberg lo que se ve, y que con el correr de los años va a aumentar su capacidad.

Nosotros como profesionales del seguro no debemos quedarnos atrás en este avance tecnológico sin precedentes, sino que debemos aprovechar estos avances para poder brindar mejor servicio a nuestros clientes. En mi día a día utilizo mucho la Inteligencia Artificial para generar campañas de marketing, y lograr un mayor impacto en mis potenciales clientes.

¿Qué expectativas de producción manejan para este año? ¿Esperan crecimiento?

Máximo Serra: Nuestras expectativas para este año son positivas y ambiciosas. Si bien preferimos no comparar cifras concretas, trabajamos con el objetivo permanente de crecer, consolidar relaciones con nuestros clientes y ampliar nuestra participación en nuevos segmentos del mercado. Consideramos el crecimiento como una cons-

tante que se alimenta de la vocación de servicio, la mejora continua y la capacidad de adaptación.

Fernando Sanchez: Para este año proyecto un incremento del 40% en mi cartera de clientes. Considero que hay muchas posibilidades de crecimiento en el mercado asegurador y se están abriendo nuevas coberturas que generan oportunidades para los productores. Abrirse a tomar distintos tipos de coberturas, y ser para nuestros clientes el referente en seguros considero que es la clave. Muchas veces nos quedamos en nuestra zona de confort, produciendo solo las coberturas que nos resultan más cómodas o conocidas, y de esa forma se pierden oportunidades que otros las toman. Debemos poder dar respuesta a las necesidades de nuestros clientes en cada cobertura del sector asegurador.

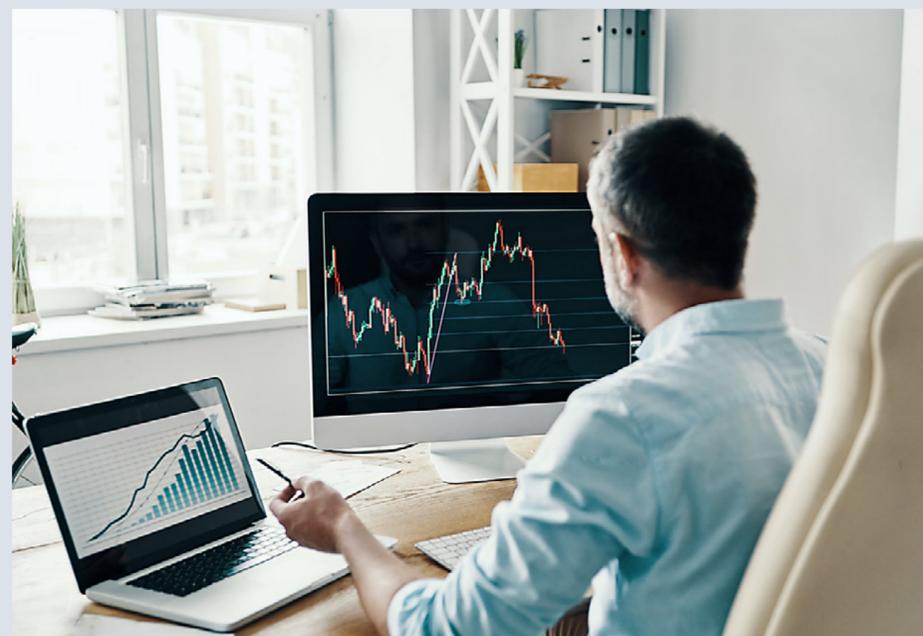
¿Qué ramos abren mayores oportunidades de crecimiento?

Máximo Serra: Sin duda, uno de los ramos con mayor potencial de crecimiento es el de los seguros de caución. Aunque se trata de un mercado específico y técnico, está en plena expansión y ofrece oportunidades tanto en el ámbito empresarial como en el segmento de particulares, por ejemplo, a través de las cauciones para contratos de alquiler. Este tipo de cobertura también se vincula cada vez más con nuevas formas de negocios, como las franquicias, que han proliferado en todo el país y representan una modalidad atractiva para emprendedores y marcas locales. El rubro asegurador, en general, nos invita a vincularnos con actividades muy diversas, lo que nos exige estar siempre preparados, actualizados y atentos a los cambios. Ese desafío constante es también lo que hace apasionante esta profesión, y lo que nos impulsa a seguir capacitándonos día a día. Agradezco al equipo de "Informe: Operadores del Mercado" por la posibilidad de compartir nuestra visión y experiencia en este rubro que tanto nos apasiona. Ser productor asesor de seguros implica un compromiso constante con la formación, la ética profesional y, sobre todo, con las personas que depositan su confianza en nuestro trabajo. Seguiremos acompañando a nuestros clientes en cada etapa, apostando al crecimiento y a una mejora continua en la calidad del servicio.

Fernando Sanchez: Diversificación de Productos y Nichos de Mercado: Las compañías están expandiendo su oferta para atender necesidades específicas y nuevos segmentos de mercado. Esto incluye desde seguros paramétricos hasta soluciones adaptadas a la economía colaborativa o a los riesgos emergentes. Esta diversificación no solo amplía el alcance del mercado, sino que también lo hace más robusto y menos dependiente de unos pocos ramos. Una de las coberturas que poco a poco comienza a crecer es el Seguro de Incendio, puntualmente para los dueños de inmuebles que los alquilan, y de esa forma quedan cubiertos ante un siniestro que lo puede sacar del juego. Una cobertura de gran importancia y relevancia para el sector.

Para finalizar es importante destacar la Fortaleza y Solvencia del Sector. El sector asegurador argentino ha mantenido en gran medida su solidez financiera. Las regulaciones y la supervisión han contribuido a asegurar la solvencia de las compañías, lo cual es fundamental para generar confianza entre los asegurados y garantizar el cumplimiento de los compromisos.

A su vez tenemos un Rol Clave en la Estabilidad Económica. Si bien existen desafíos, como la inflación y la volatilidad, la capacidad de adaptación y la visión a largo plazo de los actores del mercado, junto con una creciente demanda de protección por parte de la sociedad, me permiten ser optimista. Creo que estamos ante una fase de crecimiento sostenido, donde la innovación, la personalización y la cercanía con el cliente serán los pilares que impulsarán el desarrollo y la expansión del mercado de seguros en Argentina. ●



medida, ajustadas a su perfil y actividad. Además, creemos en la importancia del seguimiento continuo de los contratos, de sus cláusulas y condiciones. No basta con vender un seguro: hay que mantener una supervisión activa y estar siempre atentos a cambios en el contexto o en las condiciones del asegurado que puedan requerir una revisión o actualización de la cobertura. La formación permanente y la actualización normativa y técnica también son cualidades indispensables para quienes deseamos brindar un servicio profesional, confiable y de valor agregado.

Fernando Sanchez: Creo que nuestra capacidad principal como Productores Asesores de Seguros es la de la escucha activa. Es muy importante escuchar al cliente y entender cuál es su mayor preocupación y porque desea contratar una póliza. De esa forma vamos a lograr un mayor entendimiento y poder asesorar de manera eficaz a nuestros clientes.

A su vez la capacitación continua es vital y nos permite dar mejor respuesta a sus necesidades, y seguir capacitándonos como profesionales del seguro. Esta función dentro del seguro está bien organizada, ya que los PAS deben cumplir con capacitaciones continuas para poder mantener su matrícula vigente. Pero además de las capa-

LA SEGURIDAD DE TENER UN BUEN SEGURO



AUTO - PATRIMONIALES - ART - VIDA.

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

Entidad autorizada por la Superintendencia de Seguros de la Nación. Registro N° 0878.

Perspectivas favorables para el mercado de Caucciones

El desarrollo de proyectos vinculados a infraestructura, minería, energías renovables y exportación de GNL demandará garantías específicas que el seguro de Caucción puede ofrecer de manera eficiente, asegura el presidente de Crédito y Caucción. Durante los primeros nueve meses del ejercicio actual la compañía alcanzó un volumen de producción superior a los \$ 8.300 millones, lo cual representó un crecimiento interanual del 42% y le valió para posicionarse en el cuarto puesto del ranking del ramo.

Escribe **Diego Fiorentino**

El Gobierno ha emprendido un camino hacia la estabilización y el orden fiscal, lo cual resulta positivo, pero el proceso será largo y exigirá consistencia, ya que aún persisten desafíos estructurales, especialmente en áreas clave como las finanzas públicas, la actividad económica y la inflación. Esa es la visión de **Gonzalo Córdoba**, presidente de Crédito y Caucción, quien advierte que si bien el contexto sigue siendo complejo, hay indicios que permiten proyectar un horizonte con moderado optimismo.

“La coyuntura económica actual plantea un escenario desafiante para el mercado asegurador en su conjunto. La combinación de alta inflación, menor actividad en sectores regulados y cambios en los patrones de demanda llevó a muchas compañías a repensar sus estrategias y ajustar sus estructuras operativas. En ese marco, el ramo de Caucciones se vio impactado de manera heterogénea: si bien se evidenció una contracción en sectores tradicionales como la obra pública, emergieron nuevas oportunidades en el ámbito privado, donde se demandan garantías más flexibles, ágiles y adaptadas a nuevas realidades contractuales. En ese sentido, las perspectivas son favorables. El desarrollo de proyectos vinculados a infraestructura, mine-



▲ **Gonzalo Córdoba**, presidente de Crédito y Caucción

ría, energías renovables y exportación de GNL demandará garantías específicas que el seguro de Caucción puede ofrecer de manera eficiente. Mientras tanto, seguimos enfocados en fortalecer nuestros procesos digitales, mejorar nuestras plataformas y evolucionar en nuestra oferta de productos, con especial foco en la flexibilidad, la especialización y el servicio personalizado”, destaca el ejecutivo.

Más valor

A decir de **Córdoba**, se observa una creciente valorización del seguro de Caucción como instrumento facilitador de diferentes operaciones comerciales. “Se consolida como

una solución eficaz para respaldar compromisos sin comprometer el capital de trabajo, lo que adquiere especial relevancia en contextos de restricción de liquidez. Esta tendencia nos impulsa a redoblar esfuerzos en agilidad operativa, capacidad técnica y cercanía con los productores para ofrecer respuestas rápidas y personalizadas. Seguimos apostando al crecimiento sostenido con la innovación como motor clave, una cartera diversificada y relaciones de largo plazo con los PAS y brokers, todo respaldado por un equipo profesional en constante evolución y con el foco puesto en la excelencia del servicio y la mejora continua”, completa el timonel de **Crédito y Caucción**.

¿Cómo impacta en el negocio la caída de la obra pública? ¿Cree que puede recuperarse?

Históricamente la obra pública ha sido un motor clave de inversión e infraestructura en la Argentina. La actual contracción responde a un cambio en el enfoque del gasto estatal y a un contexto de ajuste fiscal, pero la necesidad de desarrollo estructural en todo el país sigue vigente. Creemos que, a medida que se consolide la estabilidad macroeconómica, surgirán nuevos esquemas de financiamiento -públicos, privados o mixtos- que permitirán reactivar proyectos estratégicos. Es probable que los modelos tradicionales de contratación sigan vigentes, aunque la participación del sector privado podría cobrar un papel cada vez más relevante. Desde **Crédito y Caucción** estamos preparados para acompañar esta evolución con soluciones ágiles, eficientes y adaptadas a los nuevos marcos contractuales. Confiamos en que el sector encontrará nuevas vías para retomar un sendero de desarrollo sostenido.

¿Han logrado retener su cartera?

Sí, hemos logrado sostener y consolidar nuestra cartera gracias a una gestión cercana y proactiva. En un entorno exigente, la confianza se construye con agilidad, capacidad técnica y un servicio de calidad. En los últimos meses notamos un incremento sostenido en la cantidad de operaciones, especialmente en sectores estratégicos como energía -gas, petróleo y litio-, comercio exterior y también en el mercado de alquileres, donde el seguro de Caucción se posicionó como una herramienta clave tras la derogación de la **Ley de Alquileres**. Esta diversificación es un pilar fundamental de nuestra estrategia.

¿Están generando nuevas ventas?

Sí, estamos registrando un flujo sostenido de nuevas operaciones, lo cual refleja tanto la confianza del mercado como la efectividad de nuestras acciones comerciales. La clave está en mantenernos atentos a las oportunidades, con productos ajustados a las necesidades reales y con un canal comercial sólido que se apoya en una red de productores y brokers con quienes venimos construyendo relaciones de largo plazo basadas en la confianza mutua y la fidelización. Son vínculos que nos acompañan y fortalecen, permitiéndonos crecer juntos y responder con agilidad a las demandas del mercado.

¿Cuáles son las coberturas con mejores perspectivas de desarrollo?

Vemos un potencial importante en coberturas vinculadas a los sectores de energía, minería y comercio exterior. Recursos como el gas, el petróleo y el litio están impulsando nuevas inversiones, mientras que el crecimiento del comercio exterior genera una demanda creciente de garantías aduaneras. También el seguro de alquiler continúa su desarrollo impulsado por una mayor flexibilidad contractual y observamos signos de recuperación en desarrollos urbanos y de vivienda privada.

¿Tienen previsto lanzar nuevos productos?

Por el momento no tenemos programado el lanzamiento de nuevos productos, pero sí seguimos trabajando activamente en la mejora de nuestras soluciones actuales y en el desarrollo de coberturas adaptadas a los nuevos desafíos del mercado. ➔

Un seguro para CADA NECESIDAD

SEGURO AUTOMOTOR | SEGURO COLECTIVO DE VIDA | SEGURO DE ACCIDENTES PERSONALES | SEGURO DE SEPELIO

HAMBURGO COMPAÑÍA DE SEGUROS

TU ELECCIÓN SEGURA

0810-8888690

www.hamburgoseguros.com.ar | Hamburgo Seguros

Líderes en el Noroeste Argentino

CASA CENTRAL | AGENCIA JUJUY | AGENCIA SALTA | AGENCIA CATAMARCA | AGENCIA LA RIOJA | AGENCIA TUCUMÁN

Nº de inscripción en SSN 0333

Atención al asegurado 0800-666-8400

www.argentina.gob.ar/ssn

Organismo de control

SSN | SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

EXPERTA
SEGUROS



TRANQUILIDAD

ESTAMOS ATRÁS TUYO
PARA QUE ESTÉS
UN PASO ADELANTE.

Consultá con tu
Productor Asesor de Seguros.

experta.com.ar

CAUCIONES

➔ ¿Con qué canales comerciales trabajan? ¿Cuántos PAS conforman su red?

Nuestra red comercial está integrada por un equipo sólido de productores y brokers, tanto nacionales como internacionales, con quienes cultivamos relaciones de largo plazo. Contamos con un programa de capacitación especialmente orientado a jóvenes profesionales, al tiempo que promovemos la formación continua de nuestros equipos internos. A través de visitas periódicas buscamos fortalecer el conocimiento de la cartera, optimizar la gestión comercial y mejorar la experiencia del cliente. Actualmente, nuestra red está conformada por casi 400 productores activos en todo el país.

¿Qué acciones están desarrollando en materia de canales digitales? ¿Qué herramientas tecnológicas ofrecen a sus PAS?

La digitalización es una prioridad estratégica. Desde hace años destinamos un porcentaje significativo de nuestro presupuesto a IT. Migramos todos nuestros servidores a la nube, lo cual nos dio mayor escalabilidad y eficiencia operativa. Incorporamos herramientas SaaS y avanzamos en el uso de inteligencia artificial con proyectos que atraviesan todas las áreas de la compañía. En particular, en el área de Cobranzas ampliamos el módulo transaccional propio dentro de **CyC Online**, que permite a los PAS gestionar sus operaciones de forma digital. Esta plataforma facilita el acceso a la cuenta corriente y la descarga de documentos y a la vez personaliza la visualización según el perfil del usuario.

¿Qué volumen de producción alcanzaron en el último ejercicio y cuáles son sus proyecciones para el periodo actual?

Durante los primeros nueve meses del ejercicio fiscal

Expertos en Cauciones



Especializada en el ramo Cauciones desde 2013, **Crédito y Caución** opera actualmente mediante una estructura técnico-comercial focalizada en la suscripción de negocios y la atención de clientes que le permite brindar soluciones inmediatas a los requerimientos más exigentes del mercado. Eso explica que la compañía haya obtenido la calificación "AA" por parte de Evaluadora Latinoamericana, Agente de calificación de Riesgo, la cual destaca su política de reaseguros y de inversiones, su adecuada exposición a posibles eventos desfavorables y la calidad de sus activos. Asimismo, recientemente se convirtió en miembro de la **Asociación Panamericana de Fianzas-APF-PASA**, integrada por las principales aseguradoras que operan en el ramo **Caución y Crédito** y por los reaseguradores internacionales más importantes.

La compañía trabaja con reaseguradores de la talla de **Atradius, Austral Re, AXA, Coface, Hannover Re, Hamilton Insurance Group y Patria Re**, que le otorgan la capacidad necesaria para atender en forma adecuada distintas necesidades. Hoy en día, su cartera está conformada por garantías contractuales (que derivan de contratos de obra, suministros o servicios de los ámbitos público o privado), garantías aduaneras (de operaciones de comercio exterior y emitidas de acuerdo al código aduanero en las cuales el beneficiario siempre es AFIP-DGA-Aduana); y otras garantías (todas las aprobadas por la SSN), como las garantías judiciales, de Alquileres comerciales/particulares, de **Actividad/Profesión**, de IGJ y de Negocios en el exterior.

2024-2025 (de junio 2024 a marzo 2025) alcanzamos un volumen de producción de **\$ 8.376 millones**, lo que representa un crecimiento interanual del **42%** respecto del mismo período del ejercicio anterior, superando en 6 puntos porcentuales al crecimiento del mercado. Este desempeño nos posicionó en el cuarto puesto del ranking de aseguradoras del ramo, consolidando nuestra presencia entre los principales actores del mercado de Cauciones en la Argentina. Además, registramos una mejora del **4%** en nuestra participación de mercado. De cara al cierre del ejercicio y en línea con la evolución del mercado, proyectamos sostener este ritmo de crecimiento con foco en sectores estratégicos como energía, minería, comercio exterior y alquileres, apostando fuertemente por la digitalización, la agilidad operativa y la cercanía con nuestros productores y brokers.

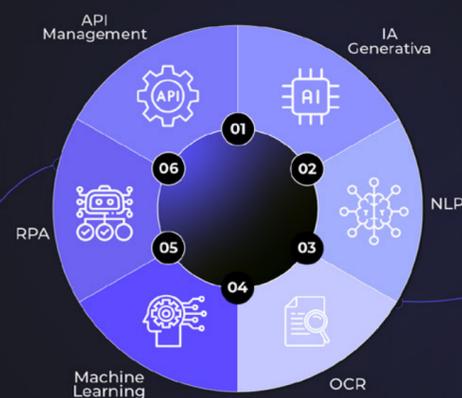
¿Cuáles son sus principales objetivos al frente de **Crédito y Caución**?

Tenemos tres pilares: innovación, eficiencia y cercanía. Buscamos consolidar una cartera sólida y diversificada, profundizar las relaciones con nuestros PAS y brokers y continuar optimizando nuestros recursos humanos y tecnológicos. El trabajo en equipo y la excelencia en el servicio son esenciales para sostener nuestro posicionamiento en un mercado tan dinámico como el de seguros de Caución.

Transformá los procesos de tu aseguradora con IA

- Gana Eficiencia
- Reducí Costos
- Mejora la Experiencia

En **bdg global** ayudamos a las aseguradoras a automatizar cada etapa del viaje del cliente, combinando inteligencia artificial **entrenada específicamente para seguros**, con soluciones tecnológicas que se integran fácilmente a sus sistemas actuales para: reducir **el time to market**, optimizar la **eficiencia operativa** y mejorar la experiencia del cliente.



Descubre cómo la IA puede transformar tus procesos con nuestra experiencia y casos de éxito comprobados.

➔➔➔ **Somos expertos en seguros 100%**



Solicita una demo escaneando el QR



¡Hablemos! | www.bdgglobal.com | info@bdgglobal.com | (+54) 11 2153-0040



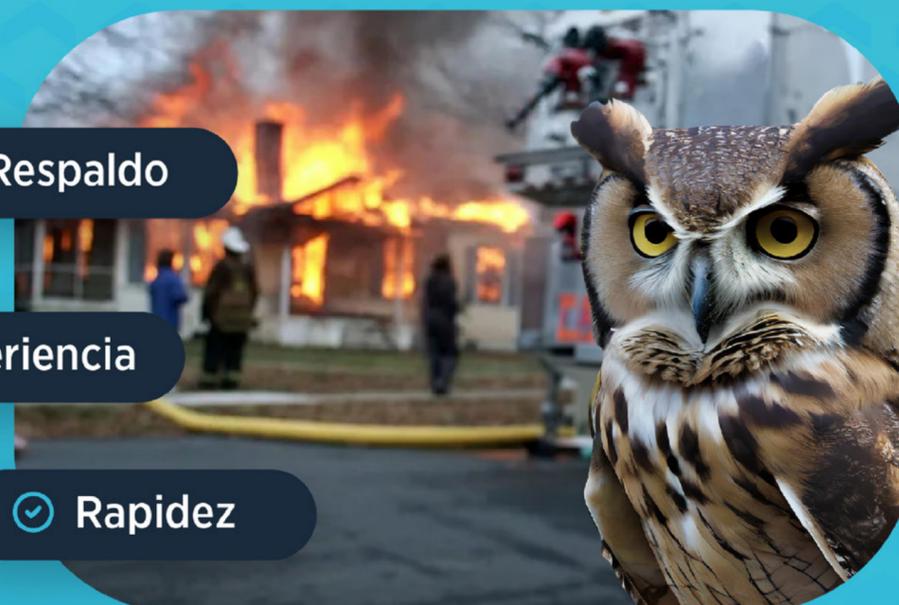
¿Se te prende fuego la cartera?

Si pasa, resolvemos.

Respaldo

Experiencia

Rapidez



Tenemos la mejor oferta de productos para tus asegurados.

Llámanos 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



Seguros de Vida: El desafío de crecer en un mercado con baja penetración pero alto potencial

Aunque los seguros de vida aún representan una porción menor dentro del mercado asegurador argentino, el potencial de crecimiento es enorme. Con la mirada puesta en la estabilidad económica, la innovación tecnológica y una mayor concientización social, las compañías del sector despliegan nuevas estrategias para acercarse al cliente, impulsar productos con ahorro y fortalecer su presencia en segmentos clave como las PyMEs. Tres voces líderes comparten su diagnóstico y visión para el futuro del ramo.

Escribe **Lic. Aníbal Cejas**

El ramo Vida en Argentina se encuentra frente a una oportunidad histórica. Con baja penetración respecto a la región y un contexto que exige innovación, las aseguradoras redoblan sus apuestas con estrategias centradas en la digitalización, el desarrollo de productos con ahorro y la capacitación del canal comercial.

En esta edición, tres referentes del sector —**Matías Manzo (Sancor Seguros)**, **Marcelo Prekajak (CNP Seguros)** y **Mauricio Bustos (BBVA Seguros)**— analizan el presente y futuro del mercado, sus desafíos, oportunidades y las claves para impulsar su crecimiento, especialmente en el segmento PyME y bajo el paraguas de los incentivos fiscales.

En primer término, los ejecutivos evaluaron la situación actual del ramo Vida en el panorama asegurador argentino.

Matías Manzo, Gerente de Seguros de Personas de Sancor Seguros, observó: “La situación del mercado de seguros de Vida en Argentina presenta desafíos, pero también oportunidades muy significativas. Si bien el contexto económico condiciona la capacidad de ahorro y planificación ➔



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

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

Life SEGUROS
Tu forma de vivir

UNA EMPRESA DE
SGST
Grupo Financiero

lifeseuros.com.ar

[f](#) /LifeSegurosArgentina

[i](#) /lifeseurosargentina

[in](#) /lifeseurosargentina

[v](#) /@LifeSeguros

www.albacaucion.com.ar



Nº 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

“65 años garantizando confianza en cada proyecto”

50 AÑOS
ALBACAUCIÓN
Compañía de Seguros

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



« Las aseguradoras tenemos el reto de innovar, simplificar el acceso al seguro y generar valor mediante propuestas claras, accesibles y adaptadas a las distintas realidades sociales y económicas »

« El ramo de seguros de vida en el mercado argentino se encuentra en una situación de grandes desafíos, pero también con muchas oportunidades de crecimiento »

« La penetración de los seguros de vida en Argentina sigue siendo relativamente baja en comparación con otros países de la región, lo que refleja un amplio potencial de crecimiento »



▲ Matias Manzo, Sancor Seguros



▲ Marcelo Prekajak, CNP Seguros



▲ Mauricio Bustos, BBVA Seguros

« de largo plazo de muchas personas, vemos una creciente conciencia sobre la importancia de contar con protección financiera, tanto a nivel individual como colectivo.

Venimos de un año desafiante para el ramo Vida, marcado por la necesidad urgente de actualizar las sumas aseguradas debido al proceso inflacionario creciente que hemos tenido que transitar. Al encontrarnos este año con un panorama más positivo en ese sentido, entendemos que se presenta mucho potencial en el mercado.

En este escenario, las aseguradoras tenemos el reto de innovar, simplificar el acceso al seguro y generar valor mediante propuestas claras, accesibles y adaptadas a las distintas realidades sociales y económicas».

Luego tomó la palabra **Marcelo Prekajak, Gerente Ejecutivo de Comercial y Marketing de CNP Seguros**, quien afirmó: "El ramo de seguros de vida en el mercado argentino se encuentra en una situación de grandes desafíos, pero también con muchas oportunidades de crecimiento teniendo en cuenta que el contexto económico es un condicionante importante. Actualmente el ramo patrimonial representa la mayor producción del mercado de seguros y la penetración de los seguros de vida en Argentina sigue siendo baja en comparación con otros mercados de la región.

Dicho esto en el contexto actual vemos grandes oportunidades. La pandemia de COVID-19 y la inestabilidad económica han generado una mayor conciencia sobre la importancia de la protección financiera y la planificación a largo plazo, lo que podría impulsar la demanda de seguros de vida".

Por último, **Mauricio Bustos, Gerente Comercial de BBVA Seguros**, comentó: "La penetración de los seguros de vida en Argentina sigue siendo relativamente baja en comparación con otros países de la región, lo que refleja un amplio potencial de crecimiento. Para que ese desarrollo se concrete, es fundamental contar con una economía más estable, sin inflación volátil y con un crecimiento sostenido del PBI. Además, aumentar la conciencia sobre la importancia de los seguros de vida y salud puede ser clave para impulsar la demanda".

Estrategias de negocio

Luego, compartieron las estrategias de sus compañías para desarrollar el sector de Vida, con nuevos productos y líneas de negocio.

Desde CNP, **Prekajak** afirmó que los seguros de vida son la razón de ser de la compañía, y expresó: "CNP es principalmente una compañía de seguros de y para personas. La estrategia está focalizada primero en ser una compañía

multicanal con fuerte foco en el canal Productores como así también en Bancaseguros y con desarrollo de canales alternativos con nuevos agentes institorios. Nuestra propuesta de valor está basada en ser capaces de brindar soluciones digitales a nuestros socios, para que potencien la comercialización de los seguros a través de distintas herramientas como ser plataformas digitales de comercialización o la utilización de la inteligencia artificial generativa como así también una amplia variedad de productos diversificados.

Actualmente los productos que mayor desarrollo están teniendo son los individuales de vida con ahorro tanto en pesos como en dólares. En el contexto actual, son una alternativa cada vez más valorada, no sólo para proteger a las familias frente a imprevistos sino también como una herramienta de ahorro y complemento de la jubilación. Adicionalmente, también están teniendo un fuerte crecimiento los seguros de accidentes personales y seguros de vida colectivos para empresas, cuyo foco es proteger el patrimonio de las empresas. Por ejemplo, los seguros de ley de contrato y convenios, y adicionalmente los seguros que brindan las empresas como beneficio ya sean múltiples de sueldo o capital por escalas".

A continuación tomó la palabra **Bustos**, quien contó: "Nuestra estrategia está centrada en ofrecer seguros de vida que se adapten a las necesidades concretas de cada cliente, poniendo el foco en beneficios tangibles que generen una »

Sumate a nuestro equipo de PRODUCTORES ASESORES DE SEGUROS

Nationalbrokers

35 años

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.
- ▶ ASISTENCIA EN 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.



Nº de inscripción en SSN 064

Atención al asegurado 0800-666-8400

Organismo de control

www.argentina.gob.ar/ssn



www.ssn.gob.ar / 0-800-666-8400 / Nº de inscripción SSN: 748



BROKERS

« Nuestra estrategia está centrada en ofrecer seguros de vida que se adapten a las necesidades concretas de cada cliente, poniendo el foco en beneficios tangibles que generen una mayor intención de compra »

Mauricio Bustos, BBVA Seguros

« mayor intención de compra. Un ejemplo de esto es el reciente lanzamiento de nuestros seguros de Accidentes Personales Colectivos con cobertura prestacional, que permiten al asegurado acceder a la prestación sin necesidad de contar con dinero disponible en el momento del accidente.

La inversión en tecnología es otro eje clave: buscamos migrar progresivamente a un modelo B2C para facilitar la contratación directa.

También creemos que la educación es fundamental. Por eso, estamos desarrollando productos de Vida con ahorro con vistas a 2026, apuntando a integrar el seguro como parte de la planificación financiera de las personas».

La ronda cerró con Manzo, quien manifestó: “Bajo la premisa innegociable de mantener al cliente en el centro de nuestras acciones y brindarle un servicio de calidad, nuestra estrategia se apoya en dos pilares que consideramos fundamentales para continuar creciendo: enfocarnos especialmente en la innovación tecnológica y desarrollar productos que aporten valor real.

En ese sentido, estamos impulsando, por ejemplo, productos de Vida individual con componentes de ahorro e inversión flexibles, al mismo tiempo que fortalecemos las coberturas colectivas para empleados de distintos sectores productivos.

Por otro lado, continuamos trabajando fuertemente en la digitalización y automatización de nuestros procesos para seguir mejorando la experiencia del cliente, buscando acortar tiempos de contratación y la gestión de los siniestros”.

PyME: seguros colectivos voluntarios

Ya cerca del cierre, consultamos por las líneas de acción para desarrollar los seguros colectivos voluntarios de Vida, dentro del segmento PyME.

Manzo aseguró que el rubro tiene un gran potencial. Sin embargo, señaló: “Aun así, muchas veces no dimensionan el rol estratégico que puede tener un seguro colectivo de Vida, tanto para cumplir con sus obligaciones patronales como para fidelizar talento.

Desde nuestro lugar, trabajamos de forma constante en la educación y concientización, generando cada vez mayor difusión, brindando asesoramiento personalizado y propuestas a medida, especialmente diseñadas para este segmento, considerando que no todas las Pymes tienen en claro sus obligaciones en cuanto a convenios o normativas, ni el respaldo que puede brindar una cobertura bien estructurada.

Por eso, venimos impulsando campañas que invitan a reflexionar sobre la planificación del futuro, destacando al seguro de vida y retiro como herramientas fundamentales”.

En la misma línea, Prekajak sumó: “En cuanto a los »

« Nuestra propuesta de valor está basada en ser capaces de brindar soluciones digitales a nuestros socios, para que potencien la comercialización de los seguros a través de distintas herramientas como ser plataformas digitales de comercialización »

Marcelo Prekajak, CNP Seguros



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

CONTA CON LA RED DE ASISTENCIA VIAL MÁS COMPLETA DEL PAÍS





« Continuamos trabajando fuertemente en la digitalización y automatización de nuestros procesos para seguir mejorando la experiencia del cliente, buscando acortar tiempos de contratación y la gestión de los siniestros »

Matías Manzo, Sancor Seguros



Consulta de cartera



Estadísticas



Copias de póliza, Tarj. de circulación, Cuponerías



API integración



Cloud



Integración con Whatsapp



bienseguro.com

Servicios para tus colaboradores comerciales y asegurados integrados con más de 30 aseguradoras



Avisos de renovación



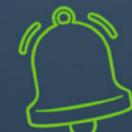
Avisos vencimiento cuotas



Cotización On line



Bot de autoservicio



Campañas y notificaciones



Rubrica digital automática

Contacto Asegurado SRL / SOFteam Sistemas / comercial@softeam.com.ar
Whatsapp: +54 221 5049900 / Web: <https://softeam.com.ar>

BROKERS

« seguros de vida colectivos en el segmento PyME, el nivel de conocimiento es muy bajo. Junto a nuestros productores y socios estratégicos trabajamos fuertemente en generar conciencia acerca de las obligaciones que tienen las empresas, como por ejemplo en relación con la ley de contrato de trabajo y los distintos convenios.

Es un trabajo de docencia que implica que estén al tanto de los riesgos que corren al no contar con estas coberturas específicas, las cuales son de carácter obligatorio en lo que respecta a indemnizar, pero no a contratar la cobertura de un seguro. Lamentablemente, cada vez hay más casos donde no conocer las reales implicancias que pueden sufrir, afecta el patrimonio de las Pymes.

Por último, creemos que también hay una gran oportunidad para desarrollar los seguros como beneficios para los empleados en el contexto actual”.

Incentivos fiscales

Para finalizar, indagamos en la situación actual de los incentivos fiscales y su relación con la toma de decisión al momento de la compra.

En ese sentido, **Prekajak** consideró: “Para el período fiscal 2025, el monto máximo que se puede deducir por primas de seguros de vida y de retiro es de \$195.845,39 anuales. Hay que tener en cuenta que este monto aplica tanto para seguros de vida «pura» (que cubren el riesgo de muerte) como para seguros de vida con componente de ahorro (seguros de vida con capitalización) y seguros de retiro.

Si una persona tiene más de un seguro (por ejemplo, uno de vida pura y otro de vida con ahorro), puede deducir las primas de ambos, siempre que la suma total no exceda el límite anual establecido. Es un incentivo para la contratación de un seguro de vida, pero no es relevante ya que el monto de la deducción no representa un gran beneficio dependiendo el tipo de cliente.

Es clave en este caso el canal de productores ya que brindan el asesoramiento que necesita el cliente, detectando la real necesidad de cobertura en cada caso, ahorro por consiguiente reforzando el real beneficio de la deducción impositiva”.

Por su parte, **Manzo** declaró: “Los incentivos fiscales son una herramienta clave para fomentar el desarrollo del seguro de Vida en Argentina.

En el último tiempo ha habido una actualización significativa en este aspecto, la cual resultaba necesaria ya que ampliar los montos deducibles y simplificar los mecanismos de aplicación es un gran paso para estimular tanto la contratación individual como la empresarial, y contribuir así al crecimiento sostenido de la industria.

De todos modos, entendemos que aún hay mucho margen de mejora para que este beneficio sea realmente relevante en la decisión del cliente. Es sumamente importante la actualización del incentivo fiscal en el segmento corporativo, dado que el mismo se mantiene en los mismos valores desde hace ya varios años”.

En ese sentido, **Bustos** reflexionó sobre las condiciones que deberían darse en Argentina para lograr un despegue de los seguros de personas, y enumeró: “El primer paso es lograr una estabilización económica que mejore el ingreso per cápita y esté acompañada por incentivos fiscales concretos, como la reducción de impuestos al ingreso.

A esto se suma la necesidad de generar espacios de formación desde la educación media, a través de talleres que fomenten la conciencia sobre los riesgos patrimoniales y la importancia de invertir en protección.

Finalmente, es clave fortalecer e incentivar a los canales comerciales, en especial a los productores de seguros, que son quienes generan el mayor volumen de negocios y cuentan con la capacidad de brindar un asesoramiento profundo y personalizado”.



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

La Cámara Insurtech Argentina lanza una nueva edición de LinkUp junto a RUS: innovación, sinergia y oportunidades para insurtechs

La Cámara Insurtech Argentina anuncia la convocatoria abierta para una nueva edición de **LinkUp**, el evento que promueve el vínculo entre compañías aseguradoras y empresas tecnológicas con propuestas de valor para el sector. Esta edición, co-organizada junto a **Río Uruguay Seguros (RUS)**, se realizará en formato **100% virtual el próximo 20 de agosto**.

Cuarta edición LinkUp con **RUS** NO INNOVAR Y SEGUROS

DEMO DAY VIRTUAL 20 AGO 25

Cierre de inscripciones 01.08.25

Apoyan **RUS** **AIP**

Si tu tech puede aportar valor a Río Uruguay Seguros en alguno de estos issues, este Demo Day es para vos!

- Liquidación de siniestros.
- Detección y gestión de fraude.
- Seguimiento de juicios.
- Intermediarios: herramientas que se integran con el Portal PAS.
- Agente AI.

Así, LinkUp se consolida como un espacio estratégico donde startups, scaleups y proveedores tecnológicos pueden presentar soluciones innovadoras ante compañías aseguradoras que buscan integrar nuevas herramientas y tecnologías para acelerar su transformación digital.

RUS, miembro activo de la Cámara y referente en innovación en seguros, será el anfitrión de esta edición, con foco en identificar soluciones que sumen valor en alguna de estas áreas clave:

- Liquidación de siniestros.
- Detección y gestión de fraude.
- Seguimiento de juicios.
- Soluciones digitales para intermediarios (vinculadas al Portal PAS de RUS).
- Agentes AI.

La aseguradora seleccionará entre las empresas postuladas, los 5 mejores casos. Las seleccionadas tendrán la posibilidad de realizar una presentación en vivo de 10 minutos, seguida de una ronda de preguntas de 3 minutos con expertos de RUS.

Un incentivo concreto para la innovación

A partir de las presentaciones, RUS evaluará destinar una inversión de hasta USD 10.000 para el desarrollo de un MVP o una prueba de concepto (POC) con la insurtech ganadora (no vinculante).

Postulación y requisitos

Las insurtechs interesadas pueden **postularse ACÁ hasta el 1º de agosto**, cumpliendo los siguientes requisitos:

- Ser miembro de la Cámara Insurtech Argentina o estar en proceso de adhesión.
- Estar registradas en Insurmap, la plataforma de mapeo del ecosistema insurtech regional.

Esta edición es impulsada por la **Aceleradora RUS** y cuenta además con el apoyo institucional de la **Alianza Insurtech Panamericana (AIP)**, que respalda la articulación regional entre innovación y seguros.

Más info y contacto: insurmap@camarainsurtech.com.ar

RUS participó del Board anual de los Principios para el Seguro Sostenible de Naciones Unidas



La **Río Uruguay Seguros (RUS)** participó virtualmente de la segunda reunión anual del **Board de los Principios for Sustainable Insurance (PSI)** de Naciones Unidas, que tuvo lugar el 9 y 10 de julio en París. **María Belén Gómez, miembro del Consejo de Administración de RUS**, fue quien representó a la empresa junto a **Natalia López Uris, asesora externa del equipo técnico de RUS**.

La reunión se desarrolló de forma híbrida: virtual por Zoom y presencial en la sede de AXA y en el centro «**We Are Club**». El evento contó con la participación de referentes de aseguradoras líderes de Europa, África, Asia, América del Norte y América Latina, junto con el equipo del United Nations Environment Programme Finance Initiative (UNEP FI).

Durante la jornada de trabajo se abordaron temas estratégicos para el futuro del seguro sostenible a nivel global, entre ellos:

- Los avances en el desarrollo del **PSI Signatory Journey (SIGN)**, una nueva herramienta para acompañar a las aseguradoras en la

Breves de Informe

implementación práctica de los Principios para el Seguro Sostenible, con foco en impacto real, acción y adaptabilidad según contexto.

- El piloto del programa de formación **Sustainable Insurance Learning and Development (SLED)**, que se implementará en África durante 2025 como base para una futura PSI Academy global.
- El trabajo del grupo técnico **PSI Working Group for Nature**, que avanza en metodologías de evaluación de riesgos asociados a la biodiversidad y la naturaleza.
- La actualización del programa **V20 Sustainable Insurance Facility (V20-SIF)**, una iniciativa orientada a cerrar la brecha de protección de micro, pequeñas y medianas empresas en países altamente vulnerables al cambio climático.
- Avances en la agenda sobre economía circular y contaminación, así como acciones en torno a una transición justa, derechos humanos y seguros inclusivos.

Cabe destacar que en el año 2004, **Belén Gómez** fue elegida para formar parte de este órgano internacional como representante de **RUS** y de América Latina, con mandato hasta diciembre de 2027.

Apoyando este tipo de eventos, **RUS** reafirma su compromiso con los más altos estándares internacionales en materia de sostenibilidad y su participación activa en los principales foros que definen el rumbo del sector asegurador frente a los desafíos sociales, ambientales y económicos del presente y futuro.

Seguridad vial en las vacaciones de invierno
Más del 50% de los accidentes viales fatales ocurren en rutas



Con el inicio del receso invernal, crece el movimiento vehicular en todo el país y la tecnología se vuelve una aliada clave para proteger a las personas y sus vehículos.

Ante el inicio de las vacaciones de invierno, miles de familias argentinas emprenden viajes por las rutas del país. Sin embargo, esta temporada con tanto caudal aumenta también la posibilidad de accidentes viales, y con ello, la necesidad de llevar adelante acciones para prevenirlos. Según datos oficiales de la **Agencia Nacional de Seguridad Vial (ANSV)**, en 2024 se registraron **3.357 siniestros viales fatales y 4.027 muertes**, la cifra más baja en más de una década, pero aún alarmante. Del total de estos accidentes, el **52%** ocurrieron en rutas, donde las causas más frecuentes son distracciones al volante, condiciones climáticas adversas, exceso de velocidad y maniobras de sobrepaso indebidas, como las colisiones frontales, que son las más letales.

“Las vacaciones implican más vehículos en circulación, viajes largos y mayor exposición al cansancio o a caminos desconocidos. Es fundamental extremar los cuidados, planificar con anticipación, respetar las velocidades máximas y no utilizar el celular mientras se conduce”, señala **Daniela Medina, Gerente de Seguridad y Emergencias de Ituran**.

En este contexto, la tecnología se vuelve una gran aliada para garantizar la seguridad y la asistencia en ruta, no solo del vehículo sino también de sus ocupantes.

ITURAN EMERGENCIA ofrece el recuperó vehicular en caso de robo o hurto y, como diferencial, la asistencia inmediata en caso de accidente en cualquier punto del país. Esta herramienta permite un mayor cuidado no solo del vehículo sino, también, de sus ocupantes las 24 hs del día, los 365 días del año.

A través del dispositivo Ituran de última tecnología instalado en el vehículo, se genera una alerta automática en caso de un accidente de relevancia, sin necesidad de que el cliente se comunique con el **Centro de Comando y Control**. A partir de esta detección, se activa un protocolo inmediato que incluye el envío de personal de seguridad y salud (ambulancias, policía o bomberos) al lugar del accidente.

“Sabemos que durante las vacaciones las familias quieren disfrutar con tranquilidad. Por eso desarrollamos soluciones que no solo protegen el vehículo, sino que acompañan y resguardan a las personas en momentos críticos. **ITURAN EMERGENCIA** actúa en segundos, brindando asistencia inmediata en caso de accidentes, y nuestra APP permite viajar con mayor control y precaución. La tecnología tiene que estar al servicio de la seguridad y el bienestar de quienes más queremos”, afirma **Franco Taraborrelli, Gerente General de Ituran Argentina**.

A este servicio se suma la **APP ITURAN**, una plataforma pensada para brindar protección en pos de la seguridad vial. Permite el acceso directo a llamadas de emergencia ante robo del vehículo o accidente con el mismo, activar alertas de velocidad o zonas seguras, recibir avisos por desconexión de batería, acceder al historial de recorrido y visualizar la ubicación del vehículo en tiempo real.

AlbaCaución celebró el Día del Periodista en el marco de su 65 Aniversario



En el marco de su 65º aniversario y con motivo del Día del Periodista, **AlbaCaución** organizó un desayuno especialmente dedicado a periodistas especializados en el sector asegurador y vinculados con su actividad, bajo la premisa “**Todo comienza con una idea**”.

El encuentro se realizó el miércoles 10 de julio por la mañana en el Auditorio de la compañía, con una propuesta que combinó agasajo, creatividad y una mirada al futuro. El evento fue inaugurado por **José Mariano Cuffia, Presidente de AlbaCaución**, quien destacó la importancia de construir vínculos genuinos con quienes acompañan a la compañía desde hace años. En sus palabras, remarcó que “en lugar de hacer una única celebración, decidimos vivir este aniversario en capítulos, con distintas acciones a lo largo del año, compartidas con quienes han sido parte de nuestra historia”.

También repasó los orígenes de la aseguradora: “Alba nació hace 65 años en Mar del Plata, como una mutual de pescadores que se unieron para compartir los riesgos. Hoy seguimos manteniendo ese espíritu, liderando el mercado de caución con innovación y compromiso”.

A su tiempo, **Virginia Marinsalta, Gerente de Asegurados y Relaciones Institucionales**, agradeció y destacó el rol fundamental de la prensa especializada “valoramos muchísimo su compromiso y profesionalismo, así como el vínculo de respeto y colaboración que se ha fortalecido con el tiempo”.

En un espacio distendido, los periodistas recibieron como obsequio un **Infinity Book AI Pro** personalizado, un cuaderno inteligente y reutilizable, que busca fomentar la organización de ideas, la creatividad y el pensamiento en evolución. Un producto desarrollado por una startup argentina que fue presentado por **Mateo Bettini, Director Comercial de Infinity Book**, quien explicó sus características y su valor como recurso útil para la profesión.



La propuesta culminó con una experiencia participativa: los periodistas fueron invitados a convertirse en una **Redacción Colaborativa** y crear la portada de una **Edición Especial** de un diario imaginario, que reflejara los 65 años de historia de **AlbaCaución** proyectados hacia el futuro. Utilizando el **Infinity Book** como herramienta práctica, la actividad resultó dinámica, lúdica y altamente creativa, poniendo en juego el valor del trabajo colaborativo y el poder de las ideas que se transforman.

Con esta acción, **AlbaCaución** reafirma su compromiso con el periodismo especializado, promoviendo el intercambio de ideas, el reconocimiento a la labor de la prensa y la construcción de vínculos duraderos y el apoyo a los emprendedores creativos que contribuyen al desarrollo de nuestro país.



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.

OSSIS bilster 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



¿Sabías que hoy más de 10 millones de trabajadores están protegidos por las Aseguradoras de Riesgos del Trabajo (ART)?



Este sistema, vigente desde hace 29 años, brinda cobertura ante accidentes y enfermedades laborales, garantiza atención médica, prestaciones económicas y acompaña en la reinserción laboral.

Desde su implementación:

- ✓ Más de 19.000 vidas fueron salvadas
- ✓ Se redujeron un 81% las muertes laborales
- ✓ Hubo un 55% menos de accidentes de trabajo

Hoy, 18 aseguradoras trabajan en conjunto para ofrecer prevención, atención inmediata y cobertura integral.

Sin este sistema, millones de trabajadores quedarían desprotegidos, muchos casos no recibirían atención médica ni compensación, y el sistema de salud pública se vería aún más exigido.

El sistema de ART es clave para la seguridad laboral en Argentina: protege, previene y responde.

Fundación MAPFRE

Fundación MAPFRE lanzó nuevas becas por un valor total de 265.000 euros para realizar proyectos de investigación vinculados a la salud, el seguro y la previsión social

Fundación MAPFRE ha lanzado una nueva edición de sus ayudas a la investigación **Ignacio H. Larramendi** por importe total de 265.000 euros, dirigidas a investigadores o equipos de investigación del ámbito académico y profesional, que desarrollen su trabajo de forma independiente o en el marco de universidades, hospitales, empresas o centros de investigación a los que estén adscritos y cuyo objeto de estudio esté relacionado con la **promoción de la salud o el seguro y la previsión social**.

Las ayudas para promover **proyectos vinculados a la salud** están dotadas individualmente con **30.000 euros** brutos, como máximo. Los trabajos de investigación podrán versar sobre la prevención de la obesidad, fomento de la actividad física y bienestar emocional (incluyendo el uso adecuado de nuevas tecnologías); la educación en maniobras de emergencia para la población general; la valoración del daño corporal; la gestión sanitaria y longevidad e influencia de los estilos de vida, entre otros.

Estas becas también se destinan a investigadores interesados en impulsar **proyectos relacionados con el seguro**, gerencia de riesgos, nuevas tecnologías en el ámbito asegurador y la previsión social: pensiones, ahorro, inversión, licuación patrimonial y Economía sénior (economía de la longevidad), quienes recibirán hasta un máximo de **15.000 euros** brutos por ayuda.

El ámbito de esta convocatoria es mundial y los proyectos pueden presentarse en español, inglés y portugués hasta el **20 de octubre de 2025**.

Las bases pueden consultarse en: <https://www.fundacionmapfre.org/premios-ayudas/investigacion-ignacio-larramendi/>

Beneficio
Personas SEGURAS

Beneficio celebra 30 años con calificación AA de Evaluadora Latinoamericana

En el marco de su 30º aniversario, **Beneficio S.A. Compañía de Seguros** ha sido calificada con **AA** por **Evaluadora Latinoamericana**, reconociendo su solidez patrimonial, su prudente política de suscripción y su crecimiento sostenido en seguros de personas y caución. Este hito reafirma la trayectoria de **Beneficio** en el mercado asegurador argentino, destacándose por su cartera diversificada, gestión técnica conservadora y altos índices de retención. La reciente expansión de su operatoria en caución, junto al fortalecimiento de sus canales comerciales y una administración financiera eficiente, han sido factores determinantes en la obtención de esta calificación.

"Cumplimos 30 años con la misma vocación con la que nacimos: acompañar con responsabilidad, compromiso y cercanía a nuestros asegurados. Esta calificación valida nuestro modelo de gestión y nos impulsa a seguir creciendo", señalaron desde la compañía.

Beneficio S.A. proyecta nuevos desarrollos para los próximos años, consolidando su posición como un actor confiable en el sector y reafirmando su compromiso con asegurados, productores, reaseguradores e instituciones.

Breves de Informe

De la siembra a la cosecha: opciones de seguros para cada etapa de la producción



Conscientes de los cambios constantes y los nuevos desafíos que enfrenta el sector agropecuario en Argentina, las compañías de seguros diseñaron productos renovados para acompañar cada ciclo productivo y brindar soluciones frente a los riesgos climáticos, logísticos y sanitarios que atraviesa el agro nacional

En un contexto marcado por eventos climáticos cada vez más extremos, tecnologías que transforman la producción día a día y una creciente necesidad de previsibilidad para sostener la rentabilidad, el sector agropecuario enfrenta desafíos cada vez más complejos. A medida que cambian las condiciones productivas y logísticas, también evolucionan las demandas de cobertura por parte de los productores que hoy buscan soluciones más específicas, flexibles y acordes a sus realidades regionales como así también poder seguir adelante ante un riesgo no planificado.

Frente a este escenario, **La Segunda Seguros** trabaja constantemente en una actualización de su cartera de productos agropecuarios. De esta forma suma nuevas coberturas que apuntan a acompañar la dinámica del negocio rural, protegiendo cultivos, animales, instalaciones y transporte en todas las etapas del ciclo productivo.

Protección desde la siembra hasta la cosecha

La Segunda Seguros continúa siendo la aseguradora número uno en la cobertura de cultivos a nivel nacional. La oferta de productos agrícolas contempla granizo, incendio de cultivo, incendio de rastrojo, además de adicionales como viento, heladas y planchado de suelos. En lo que respecta a cosecha gruesa, también cuenta con diferentes opciones de resiembra a elección del asegurado. El impacto del cambio climático, causal de tormentas más frecuentes, de mayor intensidad e inesperadas en distintas épocas del año, incrementó la conciencia del productor respecto a la importancia de contar con un seguro.

"Ya no se puede pensar en trabajar en este segmento sin cobertura. Una granizada puede generar una pérdida tan importante como para que no se pueda continuar con la actividad a futuro", alerta **Gastón Guillén, Responsable Comercial de Riesgos Agropecuarios y Forestales**.

Nuevas coberturas para la producción animal

En línea con las demandas del sector, la aseguradora se anticipa con propuestas a medida para diferentes crías. Se destaca el seguro **"Potrillo Nacido Vivo"**, único en el mercado asegurador argentino, que cubre la vida del potrillo desde el vientre materno. También se ofrecen otras muy valoradas por el rubro para bovinos, equinos, porcinos y aves.

Seguros pensados para cada zona productiva

Campaña tras campaña, el equipo técnico de **La Segunda Seguros** analiza las particularidades de cada zona productiva del país para ajustar y ampliar su propuesta. Esta mirada territorial permite ofrecer coberturas específicas para distintas producciones regionales, como la temporada de tomate en San Juan; arándanos en varias provincias; frutales en Neuquén o citrus en Entre Ríos. La compañía trabaja así con un enfoque flexible y federal, que reconoce la diversidad del agro argentino y busca brindar respaldo real frente a las amenazas que enfrenta cada productor en su entorno.

Coberturas integrales (daños y reclamos)

El esquema de protección integral también incluye seguros para las instalaciones agropecuarias para preservar la infraestructura del productor. La misma incluye edificios, silos, tinglados, maquinarias e implementos, equipos electrónicos, mercadería acopiada y granos en silo-bolsa. Las pólizas contemplan daños por fuego, explosión, vandalismo, eventos de la naturaleza (rayo, vientos, granizo, inundación) e incluso combustión espontánea en cereales almacenados. A esto se suman coberturas complementarias como robo, gastos de limpieza y remoción de escombros, interrupción de la actividad por un siniestro cubierto, entre otras.

Además, si pensamos en reclamos, entendemos que es vital tener una adecuada protección frente a múltiples hechos de Responsabilidad Civil. Nuestras pólizas abarcan reclamos de terceros por riesgos generales (explosiones, descargas eléctricas, escapes de gas), operaciones de maquinaria agrícola dentro del establecimiento, pulverizadores, bienes de terceros bajo guarda no onerosa, carga/descarga de bienes/hacienda fuera del establecimiento, y fuga de ganado entre otras. "La vasta red territorial de **La Segunda Seguros**, junto a sus productores de seguros, permite responder de forma ágil y cercana en situaciones críticas", explica **Javier**

Basualdo, Responsable Comercial de Producto de Incendios y Riesgos Varios.

Transporte y maquinaria: soluciones integrales para cada etapa del trabajo rural

Desde el área de Automotores, **La Segunda Seguros** ofrece soluciones integrales especialmente diseñadas para este sector. Una de las propuestas más destacadas es el pack para Transporte de Cereales y Hacienda, que combina coberturas para el camión en los ramos Automotores y Transporte, junto con Accidentes Personales, en un esquema competitivo y adaptado a las necesidades. También se ofrece la cobertura de maquinaria rural en circulación, con planes que van desde responsabilidad civil hasta casco completo.

"El productor rural necesita cubrir todo el ciclo de cosecha, de principio a fin. Por ello nuestro paquete se encuentra adaptado para cada una de las etapas de la producción", aporta **Alejandro Caballero, responsable comercial de Producto Automotores**. Con foco en la innovación y la mejora continua, **La Segunda Seguros** analiza permanentemente la evolución del mercado para desarrollar nuevas coberturas, incorporar tecnología en la gestión de riesgos y fortalecer la capacitación y el asesoramiento. El objetivo es brindar una mirada integral que acompañe al productor frente a los desafíos agropecuarios actuales.

Con una red activa de más de 600 agencias especializadas, presencia en todo el país y más de 5 millones de hectáreas aseguradas, **La Segunda** consolida campaña tras campaña su liderazgo en el ecosistema agropecuario. A través de una oferta de coberturas en permanente actualización, la compañía reafirma su compromiso con el desarrollo del sector, acompañando a los productores con soluciones específicas para cada etapa de la actividad rural: desde los cultivos hasta los animales, desde las instalaciones hasta el transporte.

Parte de su fortaleza radica en el respaldo de su red de **Productores Asesores de Seguros**, el trabajo de su equipo de tasadores y la cercanía con cada cliente, que permite acompañar en forma efectiva los momentos más complejos. Esa relación directa y sostenida ha sido una de las claves del posicionamiento histórico de la compañía como una de las referentes en riesgos agropecuarios.

Sancor Seguros nuevamente este año es parte de la campaña #ElOtroFrio



Con el compromiso de organizaciones sociales y empresas, el Consejo Publicitario Argentino, ayuda a aliviar **#ElOtroFrio**; por eso **Sancor Seguros** forma parte, desde su surgimiento, de esta iniciativa de impacto ambiental y social.

20 oficinas de **Sancor Seguros** y de **Productores Asesores de Seguros y Organizaciones** que integran su cadena de valor en Ciudad de Buenos Aires y Gran Buenos Aires, son puntos de recolección para recibir sachets de leche o yogurt vacíos y limpios. Los sachets son entregados luego a penales del Gran Buenos Aires, donde integrantes de **"Fundación Espartanos"** y **"Vikings"**, personas privadas de su libertad en proceso de reinserción, los transforman en protectores aislantes. Los mismos son distribuidos finalmente por **Espartanos** ya en libertad y por voluntarios de las asociaciones civiles **"Caminos Solidarios Argentina"**, **"Amigos en el Camino"**, **"Justicia Restaurativa Argentina"** y **"Red Activos"** a personas en situación de calle. Este circuito se realiza durante todo el año.

La participación de **Sancor Seguros** y las entidades que nuclean a su cuerpo de ventas, **AOSS (Asociación de Organizadores de Sancor Seguros)** y **AMPASS - (Asociación Mutual de Productores Asesores de Sancor Seguros)**, se concreta a través de un aporte económico para la compra de selladoras y la disposición de sus oficinas como puntos de recolección.

Para colaborar con esta iniciativa, se pueden dejar los sachets limpios en las cajas especialmente identificadas con la campaña. Para conocer las direcciones y horarios de atención, ingresar al **Mapa de Puntos**. En 2025 ya es la 6ta. Edición de **#ElOtroFrio**, que se desarrolla con mejores resultados cada año. En las 5 anteriores fueron recolectados + de 2 millones de sachets que equivalen a producir 11.000 protectores aislantes.

Para más información de la campaña ingresar a <https://elotrofrío.org.ar/>

¡Entre todos podemos aliviar **#ElOtroFrio!**

¡Sumate vos también por una sociedad más justa, solidaria y sustentable!

60 años protegiendo a los que mejor protegen.

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



Seguinos en las redes

zurich.ar

ZurichEnArgentina



Visitá nuestra web

Seguro Técnico: qué es y por qué es clave para proteger equipos y maquinaria



Desde La Perseverancia Seguros explican las distintas alternativas disponibles para resguardar maquinaria y tecnología crítica en sectores productivos.

En un contexto donde cada vez más sectores productivos dependen de maquinaria costosa, sofisticada y esencial para su funcionamiento diario, el Seguro Técnico se posiciona como una cobertura pensada específicamente para proteger este tipo de inversiones frente a daños materiales imprevistos. Desde La Perseverancia Seguros explican en qué consiste esta cobertura, cuáles son sus principales variantes y comparten ejemplos concretos que ilustran su alcance. A diferencia de otros seguros tradicionales, el Seguro Técnico ofrece un respaldo ante fallas imprevistas o accidentales ya sean mecánicas o eléctricas, errores humanos, cortocircuitos, eventos climáticos o accidentes operativos. Es una garantía de continuidad para aquellas empresas que no pueden permitirse tener equipos fuera de servicio. "Esta cobertura está diseñada para asegurar maquinaria móvil de todo tipo: desde equipos de gran envergadura como grúas, hasta maquinaria de uso común como tractores, sin dejar de lado herramientas menores como montacargas", explican desde La Perseverancia Seguros.

Entre las principales variantes del Seguro Técnico se destacan:

- ✓ Equipos de contratistas, como grúas, excavadoras, motoniveladoras o sembradoras.
- ✓ Equipos electrónicos, como servidores, sistemas de control, equipos médicos.
- ✓ Todo riesgo operativo o montajes, para equipos en funcionamiento o en proceso de instalación.

Además de conocer las coberturas, es fundamental tener en cuenta las exclusiones. Situaciones como el uso indebido de una grúa o dejar maquinaria sin custodia en zonas no seguras pueden dejar sin efecto la póliza si no se cumplen las condiciones establecidas.

Aprender de la experiencia: situaciones reales que ilustran los alcances del Seguro Técnico

• El Caso de la Pileta y la Grúa

Una empresa de piletas contrató una grúa para instalar una pileta de gran tamaño en una casa de dos plantas. Para superar la altura del techo, extendieron el brazo de la grúa más allá de las especificaciones del fabricante. Como consecuencia de ello la grúa perdió sustentación y el brazo cayó sobre el techo, causando daños por más de 100.000.- dólares.

¿Qué cobertura aplicó? Ninguna del seguro técnico, ya que la póliza excluye específicamente los daños causados por exceder las condiciones establecidas por el fabricante. Los costos se repartieron entre el vendedor, el transportista y el propietario de la grúa a través de seguros de responsabilidad civil.

• Maquinaria Agrícola: robo en el campo

Un productor deja su cosechadora en el medio del lote durante la noche. Al día siguiente, descubre que fue robada. ¿Estaba cubierta la máquina? No. Las cláusulas especifican que cuando la máquina no está funcionando, debe estar bajo custodia del obrador o con protección adecuada. Dejarla abandonada en el campo entra dentro de las exclusiones. Muy diferente hubiese sido si la cosechadora, en ese mismo lugar, se incendiara. En ese caso sí estaría cubierta, ya que el incendio constituye un daño material, aunque habría que analizar las causas para determinar si provienen de la actividad normal de la máquina. En ese sentido, el asesoramiento profesional resulta clave para definir una cobertura a medida y evitar sorpresas ante un siniestro. Desde La Perseverancia Seguros destacan la importancia de contar con coberturas específicas que garanticen la continuidad del negocio. Para ello, la compañía ofrece atención personalizada y soluciones de Seguro Técnico adaptadas a cada tipo de actividad.

AON

Las elevadas pérdidas por catástrofes en EE. UU. resultan en la brecha de protección de seguros más baja del primer semestre, según un informe de Aon

Las inundaciones en Argentina fueron una de las catástrofes más importantes en América del Sur en la primera mitad del año

• Aon plc (NYSE: AON), firma líder mundial en servicios profesionales, publicó los resultados de su reporte Global Catastrophe Recap para el primer semestre de 2025, que identifica al menos USD

Breves de Informe

162 mil millones en pérdidas económicas por desastres naturales globales durante ese período. Esta cifra estuvo por encima del promedio del primer semestre del siglo XXI de USD 141 mil millones y es comparable a las pérdidas económicas registradas en los primeros seis meses del 2024 (USD 156 mil millones).

En América del Sur las catástrofes provocaron un total de pérdidas económicas por USD 6.670 mil millones. Las más importantes fueron las tormentas convectivas severas registradas en Bolivia y Brasil, los incendios en Chile y las inundaciones en Perú, Ecuador, Brasil, Bolivia y Argentina. En este último caso, se registraron 16 víctimas fatales y pérdidas económicas por USD 375 millones.

El informe revela que, globalmente, las pérdidas económicas del primer semestre se debieron, principalmente, a los incendios forestales de Palisades y Eaton en California, el terremoto de Myanmar y múltiples tormentas convectivas severas (SCS) en Estados Unidos. Según estimaciones preliminares, las pérdidas económicas en EUA alcanzaron al menos los USD 126 mil millones, superando las de 1994 (USD 115 mil millones) como el primer semestre más costoso registrado y significativamente por encima del promedio del primer semestre desde el año 2000 (USD 41 mil millones). En cambio, las pérdidas económicas en todas las demás regiones se mantuvieron por debajo de sus promedios del primer semestre a largo plazo.

Mientras tanto, las pérdidas aseguradas globales para el primer semestre de 2025 fueron de al menos USD 100 mil millones (primer semestre de 2024: USD 71 mil millones), por encima del promedio del primer semestre del siglo XXI de USD 41 mil millones, y el segundo total más alto registrado después del primer semestre de 2011, donde se registraron pérdidas por USD 140 mil millones. Más del 90% de las pérdidas aseguradas globales se produjeron en EE. UU., principalmente debido a incendios forestales y terremotos de magnitud 9.0 (SCS).

La diferencia entre las pérdidas aseguradas y las económicas resultó en una brecha de protección del seguro global del 38%, el valor más bajo registrado para el primer semestre y significativamente inferior al promedio del siglo XXI del 69%. Esto se debió a la contribución predominante de los eventos en EE. UU., donde la penetración de los seguros es relativamente alta. En comparación, la cobertura del seguro para el terremoto de Myanmar fue inferior a USD 100 millones, en comparación con los USD 12 mil millones que representaron los daños económicos totales.

El informe destaca que al menos 19 eventos, 18 de los cuales ocurrieron en EE. UU., superaron los USD 1.000 millones en pérdidas aseguradas en el primer semestre de 2025. Fuera de EE. UU., el brote de tormentas convectivas severas en Europa a finales de junio fue el único evento que superó este umbral. El ciclón Alfred en Australia causó pérdidas aseguradas por aproximadamente USD 900 millones, seguido por la tormenta Éowyn en Irlanda y el Reino Unido, que causó USD 690 millones en pérdidas aseguradas.

Al menos 7.700 personas murieron a causa de desastres naturales durante el primer semestre de 2025, muy por debajo del promedio del siglo XXI de 37.250, y la mayoría de las muertes (5.456) se debieron al terremoto de Myanmar.

Si bien la actividad de ciclones tropicales fue relativamente moderada en toda la cuenca atlántica durante el primer semestre de 2025, aún se anticipa una actividad de ciclones tropicales superior a la media en la mayoría de los pronósticos estacionales para toda la temporada de huracanes del Atlántico Norte de 2025, que termina en noviembre.

El estudio completo se puede leer en este [link](#).



Premiaron al periodista José Ignacio López por su contribución con la Libertad de Prensa

El periodista José Ignacio López recibió el Premio Assekuransa 2025 por su Contribución a la Libertad de Prensa. El premio del grupo asegurador internacional, de capitales argentinos, reconoce cada año contribuciones relevantes en diferentes áreas.

López, premiado este año, se desempeñó en el periodismo gráfico, radial y televisivo a lo largo de casi 60 años. En ese extenso recorrido profesional, trabajó en medios como La Nación, La Opinión, El Economista, Extra, y en las agencias de noticias NA y DYN. Además, entre 1983 y 1989, fue vocero presidencial durante la gestión de Raúl Alfonsín. Actualmente integra el Club Gente de Prensa y es miembro de número de la Academia Nacional de Periodismo.

Al recibir la distinción, José Ignacio López destacó que "En un momento de tanta polarización, el periodismo tiene la enorme tarea de atemperar los antagonismos y ponerse al servicio de la reconstrucción del sistema político y de las instituciones republicanas".

Juan Ángel González Insaurralde, fundador y director general de Assekuransa, entregó el premio y destacó "La monumental trayectoria de Nacho, que durante más de 60 años nos ha dado un ejemplo de lo que es el buen periodismo y sigue siendo una voz importante y escuchada cuando se debate sobre la prensa, su rol y la libertad que necesita para hacer su trabajo".



Vacaciones de invierno: consejos esenciales para salir a la ruta y viajar con seguridad

El invierno impone condiciones climáticas que demandan potenciar los cuidados. Todo lo que hay que saber para evitar inconvenientes.

En los próximos días se intensificará el éxodo de turistas en todo el país por el receso de las vacaciones de invierno y se torna clave repasar cuestiones de seguridad para salir a la ruta y evitar cualquier inconveniente durante el viaje. Las vacaciones de invierno coinciden con una época del año con condiciones climáticas particulares, como bajas temperaturas, lluvias, niebla o nieve. Se trata de variables que exigen máxima precaución al momento de manejar, tanto si el viaje se realiza en vehículo propio como si se opta por alquilar uno en destino.

Chequeos imprescindibles para salir a la ruta

Quienes decidan viajar en auto propio deben realizar una revisión general del vehículo antes de emprender la marcha, tal como lo recomienda Fabián Pérez, Gerente Comercial de Interior de Experta Seguros.

"El cuidado del auto es fundamental para prevenir accidentes o complicaciones. Siempre recomendamos chequear frenos, neumáticos, luces, batería y niveles de fluidos antes de salir", detalló Pérez.

Además, explicó que es importante prestar especial atención al estado de los frenos y a la presión de las cubiertas, ya que las bajas temperaturas pueden provocar pérdida de aire.

Según el representante de Experta Seguros, esta verificación debe realizarse tanto antes de partir como durante el viaje, sobre todo al transitar por zonas montañosas, y también es esencial revisar las luces y el sistema de limpiaparabrisas, anticipando posibles lluvias, nevadas o niebla.

Otros de los elementos a controlar son la batería y los líquidos del vehículo —agua del limpiaparabrisas, aceite, líquido de frenos y anticongelante. Fabián Pérez recordó también que es obligatorio contar con los elementos de seguridad reglamentarios: chaleco reflectante, matafuego, balizas y botiquín, todos accesibles dentro del vehículo.

Vehículos alquilados: la seguridad no se delega

Cada vez más personas eligen viajar en avión hasta su destino y alquilar un vehículo al llegar, especialmente en zonas turísticas de la Patagonia o en destinos cordilleranos, esta modalidad también requiere atención y responsabilidad.

"En estos casos, es recomendable solicitar a la empresa de alquiler un control previo de frenos, luces, neumáticos y cadenas para nieve", explica Pérez.

También es conveniente familiarizarse con el funcionamiento del vehículo, ajustar los espejos, comprobar las luces y asegurarse de contar con los elementos de seguridad necesarios. Otro aspecto fundamental es confirmar si el auto cuenta con seguro, cobertura de asistencia en ruta y un contacto claro en caso de desperfecto mecánico.



Nieve, hielo y las claves para conducir en caminos de montaña

Conducir en invierno implica extremar las precauciones: es necesario reducir la velocidad, aumentar la distancia de frenado y evitar maniobras bruscas. Acelerar o frenar de golpe puede resultar especialmente peligroso si la calzada está resbaladiza. Además, siempre se debe consultar el estado de las rutas antes de salir, ya que las autoridades suelen establecer cortes preventivos o el uso obligatorio de cadenas en ciertos tramos.

Quienes viajan a destinos donde la nieve o el hielo pueden estar presentes —como Bariloche, Villa La Angostura, San Martín de los Andes o los pasos fronterizos de cada provincia hacia Chile— deben contar con cadenas para los neumáticos cuando las condiciones del camino lo exigen. "El uso correcto de las cadenas salva vidas. Deben colocarse en las ruedas motrices y únicamente cuando el camino lo requiera, ya que su uso innecesario puede dañar las cubiertas o la transmisión", advierte el Gerente Comercial de Interior de Experta Seguros. Por eso, es aconsejable practicar previamente cómo colocarlas y retirarlas para no improvisar en situaciones de riesgo.

Viajar con respaldo es sinónimo de tranquilidad ante cualquier imprevisto, señalan desde el sector y contar con un seguro de auto con asistencia mecánica y grúa resulta fundamental.

"Este servicio brinda respaldo ante cualquier inconveniente en la ruta y en el caso de Experta, está incluido en cada cobertura para sus asegurados en todo momento", destaca Fabián Pérez.

No es menos importante considerar la preparación de un kit de emergencias para el cuidado de toda la familia. Llevar una pequeña pala plegable, agua mineral, linterna, frazadas, guantes, cargador independiente de celular. Viajar en invierno, con las precauciones adecuadas y el respaldo de una buena cobertura, permite disfrutar de las vacaciones sin sobresaltos y con la seguridad de estar preparado para cualquier eventualidad.



Encontrá el seguro que mejor se adapte a vos entre una amplia gama de coberturas y empresas.

Estamos cuando nos necesitás.
#NosImporta

Visítanos en:
Juana Manso 205 - Piso 5
PUERTO MADERO

ENCONTRANOS EN:

CABA / BAHÍA BLANCA / CÓRDOBA / MONTEVIDEO / MIAMI / MADRID

www.scbrokerdeseguros.com

Juana Manso 205 - Piso 5 / +54 11 5263 7500

@scbrokerdeseguros

/SCBrokerDeSeguros



Nº de inscripción en SSN
1250

Atención al asegurado
0800-666-8400

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

SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

La financiación *insurtech* en Latinoamérica repunta y alcanza los 121 millones de dólares en el primer semestre de 2025

- Este dato supone un aumento del 370% respecto a los primeros seis meses de 2024, y ya supera en un 32% la financiación total de todo 2024, confirmando el potencial de la región y la fuerza del ecosistema para mantenerse a flote y captar nuevas rondas de inversión.
- El número de startups en la región asciende a 507, lo que se traduce en un crecimiento del 2%, manteniéndose positivo, aunque con cierta desaceleración. La tasa de mortalidad fue del 9,4%, y el crecimiento orgánico es de 11%, es decir, que nacieron 56 nuevas startups *insurtech* en los últimos 12 meses.
- Brasil, con el 74% de la inversión (89 millones de dólares), lidera la tracción en el ecosistema *insurtech*, si bien el número total de startups presentes en el país se mantiene estable con 203 agentes.
- La tasa de internacionalización se está acelerando y alcanza el 18,3%. El apoyo de las asociaciones de la región está ayudando a que las *insurtech* latinas se expandan por toda la región.
- En los últimos cuatro años, se observa una evolución clara: de un modelo centrado en la distribución, que representaba el 60% del ecosistema, hacia habilitadores, que ahora representan el 50% y sigue en crecimiento.

La financiación *insurtech* en Latinoamérica durante el primer semestre de 2025 ha alcanzado los 121 millones de dólares, un 370% más que en los seis primeros meses de 2024. Este monto ya supera en un 32% la financiación total de todo 2024, confirmando el potencial de la región y la fuerza del ecosistema para mantenerse a flote y captar nuevas rondas de inversión.

El flujo de inversión se concentra, en su mayoría, en Brasil, con 89 millones de dólares, un 74% del total de la inversión de este primer semestre. En cuanto a líneas de negocio, *life & care* se lleva el 65%, y el ámbito de la movilidad un 33%, destacando el interés por ambas áreas de negocio.

El número total de startups del ecosistema *insurtech* en la región se sitúa en 507, lo que se traduce en un crecimiento del 2%, manteniéndose positivo, aunque con cierta desaceleración respecto a lo que hemos visto en los últimos trimestres. Teniendo en cuenta que la tasa de mortalidad ha sido del 9,4%, el crecimiento orgánico se mantiene sólido y se sitúa en un +11% en los últimos 12 meses, lo que equivale al nacimiento de 56 nuevas *insurtech* en los últimos 12 meses.

Estas son algunas de las principales conclusiones del informe 'Latam Insurtech Journey', elaborado por Digital Insurance LATAM con el patrocinio de MAPFRE. Se trata de la décima edición de este documento en el que se analiza el estado de la industria *insurtech* en América Latina.

El ecosistema se mantiene fuerte en el número de agentes Si desgranamos el total de startups existentes en la región, Brasil (203), México (129) y Argentina (95) son los territorios con mayor número de agentes, y Chile es el país de mayor aumento porcentual (+29%), siendo el motor de crecimiento de la región gracias, además, a una baja tasa de mortalidad.

A lo largo del primer semestre de 2025, el índice de internacionalización creció un 36%, con un total del 18,3%, es decir, que el número de startups multilatinas —aquellas que operan en más de un país— continúa en aumento. Perú (58%), Chile (31%) y Colombia (26%) son los impulsores principales del aumento en el índice de expansión, y Brasil cuenta ahora con un 10% de *insurtech* internacionales, lo cual supone un dato muy relevante dada la naturaleza endogámica del mercado. Para Hugues Bertin, CEO y Fundador de Digital Insurance Latam, la internacionalización es un indicador de "buena salud del ecosistema, ya que la probabilidad de desaparición de una *insurtech* mono-país es tres veces mayor".

El índice de atracción de compañías extranjeras es del 32%, creciendo 8 puntos vs el primer semestre de 2024, cuando se situaba en un 24%, lo que significa que, en promedio, tres de cada diez *insurtech* en un mercado son extranjeras.

Colombia (66%), Perú (53%) y México (42%) son los países de América Latina que atraen más compañías *insurtech* extranjeras.

La mortalidad de las startups *insurtech* desciende en la región La tasa de mortalidad actual del ecosistema se sitúa en un 9,4%, si bien los últimos trimestres indican una tendencia hacia la estabilización en torno al 10% anual.

En los últimos doce meses, Brasil y Chile han mejorado su tasa de mortalidad, alcanzando respectivamente un 9% y un 3%. En cambio, México (10%), Colombia (10%) y Argentina (7%) registraron un aumento producto del saneamiento del ecosistema.

Habilitadores y distribuidores en equilibrio

El 50% de *insurtech* están enfocadas en la distribución; el 50% restantes, son habilitadoras o enablers.

La mayoría de las distribuidoras se concentran en líneas personales

Breves de Informe

de auto y hogar, con modelos de Broker y MGA (Managing General Agent), representando un 41%.

En lo referente a las habilitadoras, han aparecido dos nuevas categorías que están creciendo rápidamente: los agentes de IA y una categoría de fraude, data, pricing, riesgos y suscripción. No obstante, la mayoría aún se siguen concentrando en soluciones para digitalizar la intermediación tradicional (15%).

Ecosistemas de Movilidad y Life & Care, al alza

Con 200 *insurtech* y representando el 39%, el ecosistema de la movilidad es el más destacado. Dentro de este ecosistema, la distribución juega un papel relevante, abarcando el 65%, mientras que las habilitadoras son secundarias con un 35%.

En lo que respecta a inversión, la movilidad atrajo el 35% del total invertido en los últimos 10 años y el 44% de lo que llevamos de 2025, alcanzando un total de 474 millones de dólares.

Si hablamos de Life & Care, este ecosistema está representado con 141 *insurtech* (28% del total) y abarca temas de vida, salud, bienestar y envejecimiento. Dentro de él, la distribución cumple un rol central, con un 60%, mientras que las habilitadoras representan el 40%. Ha captado el 55% de la inversión acumulada en los últimos 10 años, alcanzando los 750 millones de dólares.

Declaraciones:

Hugues Bertin, CEO y Fundador de Digital Insurance Latam comenta: "En solo cinco años, el ecosistema *insurtech* en Latam se ha convertido en un eje fundamental de la transformación de las aseguradoras y los grandes brokers. En casi todos los países, los CEO de aseguradoras promueven activamente la colaboración con *insurtech* cada vez más robustas. La co-construcción de la protección del futuro mediante la tecnología dejó de ser un monopolio de las *insurtech*: todo el ecosistema —desde los actores tradicionales hasta los reguladores, pasando por las asociaciones *insurtech*— se está organizando de manera colaborativa con un propósito común: aumentar la penetración del seguro, entender y mitigar los riesgos, y mejorar la eficiencia operativa sin descuidar la experiencia del cliente".

Carlos Cendra, Scouting & Investment Lead en Innovación Corporativa en MAPFRE, señala que "este inicio de año ha aflorado datos muy positivos para el ecosistema *insurtech* latinoamericano. En general, todos los países o regiones continúan creciendo o fortaleciéndose. De hecho, a nivel de financiación sólo durante el primer semestre del año se ha alcanzado el nivel de inversión pre-pandemia y, de mantenerse la dinámica, se podrían superar los 221M\$ que se invirtieron en 2022. Todo esto, con startups que aportan mucho valor al ecosistema como Blue Marble o Past-Post, entre otras muchas citadas en el informe. Así pues, las perspectivas para el resto del año se antojan positivas y desde MAPFRE, como es habitual, seguiremos muy atentos a los movimientos del mercado".

Menos siniestros, más transparencia: el impacto de una estrategia activa

Durante años, la "industria del juicio" y las maniobras fraudulentas afectaron seriamente al mercado asegurador argentino. Pero algo está cambiando. En Libra Seguros registramos una baja significativa en la siniestralidad, y no es casualidad: es el resultado de una estrategia concreta y sostenida para identificar, enfrentar y denunciar el fraude.

Fortalecimos nuestros equipos de control interno, incorporamos tecnología para detectar irregularidades y cambiamos nuestra estrategia judicial: dejamos de limitar nuestra intervención a lo técnico y empezamos a involucrarnos de forma más decidida en los casos donde hay indicios de fraude. Asumimos con mayor claridad nuestro rol en la construcción de un mercado más transparente y justo.

Otro factor determinante es la selección de los productores con los que trabajamos. En Libra apostamos a construir vínculos con profesionales que compartan nuestros valores y nuestro compromiso con un mercado más sano. Esa elección incide directamente en la calidad de la cartera y en los resultados que vemos hoy. A esto se suma un cambio cultural que empieza a tomar fuerza: cada vez hay más conciencia de que aprovecharse del sistema no es ser "vivo", es ser parte del problema. La mirada social se vuelve menos tolerante con quienes hacen trampa, y más empática con quienes cumplen.

En Libra creemos que este cambio hay que sostenerlo y profundizarlo. Por eso no miramos para otro lado. Nos presentamos como querellantes donde corresponde y trabajamos activamente para que el fraude no quede impune.

La baja en la siniestralidad no es solo una buena noticia para las compañías: también lo es para los asegurados de buena fé, los que mes a mes cumplen con su parte. Y es, sobre todo, una señal de que vale la pena dar estas peleas.

Felicitamos a todo el equipo de Libra por sostener esta convicción con trabajo, compromiso y coherencia. Y alentamos a todo el mercado a seguir por este camino: el cambio ya se está notando, y cuanto más lo empujemos entre todos, más firme será.

Vacaciones de invierno: el detalle clave para un viaje sin preocupaciones



Las vacaciones de invierno impulsan los viajes y con ellos, la necesidad de estar protegidos. En este sentido, contar con un seguro de viaje adecuado evita gastos imprevistos, pérdidas y complicaciones en el exterior. En los últimos tres años, creció la conciencia sobre su importancia y hoy es clave evaluar su cobertura como también el costo-beneficio.

Muchas familias, parejas y viajeros individuales comienzan sus escapadas de invierno a distintos destinos del país y del mundo. Es una temporada ideal para desconectar, disfrutar del descanso y aprovechar las ofertas turísticas que surgen en esta época. Sin embargo, más allá del entusiasmo por conocer nuevos lugares, es fundamental priorizar la seguridad y planificar el descanso con la tranquilidad que otorga contar con un seguro de viaje. Frente a imprevistos como enfermedades, accidentes, robos o cancelaciones, una póliza adecuada puede marcar la diferencia entre una solución rápida y una crisis compleja.

En los últimos años, con el efecto post pandemia, se evidenció un aumento significativo en la contratación de seguros de viaje. La experiencia global reforzó la conciencia sobre los riesgos de viajar sin cobertura y la importancia de estar protegidos ante posibles contingencias sanitarias, cancelaciones o problemas logísticos. Actualmente, destinos con alta afluencia turística y elevados costos médicos, como Estados Unidos, Europa, Brasil o el Caribe, encabezan la lista de lugares donde se generan más asistencias o reclamos.

A ello se suman los destinos que promueven deportes extremos (senderismo en alta montaña, esquí u otras actividades de riesgo, suelen generar más reclamos por lesiones) o presentan condiciones climáticas y sanitarias particulares (lugares con condiciones climáticas extremas que pueden afectar la salud de los viajeros).

Entre las coberturas imprescindibles para todo viajero se destaca la asistencia médica por accidente o enfermedad, con montos adecuados según el destino. La repatriación sanitaria y de restos mortales también es esencial en casos graves. Además, resulta vital contar con cobertura para medicamentos recetados, odontología de urgencia, pérdida o demora de equipaje, y asistencia legal. Estas garantías aseguran una respuesta inmediata frente a cualquier eventualidad durante el viaje, evitando demoras, gastos excesivos o problemas burocráticos en el exterior," expresó Federico Rúa, Líder Comercial de La Segunda Seguros.

Los reclamos más frecuentes en los seguros de viaje están relacionados con la asistencia médica por enfermedades repentinas o accidentes, especialmente en destinos donde los costos sanitarios son elevados. También son comunes los casos de pérdida o demora de equipaje, cancelación del viaje por motivos de salud o familiares, robos, demoras de vuelos y, en situaciones más graves, la necesidad de repatriación. Estos incidentes pueden suceder en cualquier tipo de viaje y, sin una cobertura adecuada, el viajero se enfrenta a costos difíciles de afrontar.

Sin embargo, es importante advertir que existen situaciones que suelen estar fuera de cobertura y que, si no se comprenden correctamente, generan confusión. Las enfermedades preexistentes no declaradas, las lesiones por deportes extremos sin cobertura específica, los incidentes bajo el efecto de alcohol o drogas, los actos negligentes o los tratamientos estéticos no urgentes suelen estar excluidos. También pueden quedar fuera los eventos derivados de actos de guerra, terrorismo o pandemias no contempladas en la póliza, así como los robos que no cuenten con una denuncia policial formal.

En este contexto, es crucial evaluar la relación costo-beneficio al momento de contratar un seguro de viaje, teniendo en cuenta que su precio puede variar ampliamente según múltiples factores. Entre ellos se encuentran la duración del viaje, el país de destino, la edad del viajero, el tipo de cobertura elegida y las actividades a realizar. Viajar a países con sistemas de salud costosos o realizar deportes de aventura incrementa el valor de la póliza, al igual que si se trata de personas mayores.

Cabe recalcar que, cada compañía maneja sus propias tarifas, por lo que comparar opciones y revisar las condiciones es clave para encontrar la mejor alternativa según las necesidades de cada viaje.

"No contar con un seguro de viaje ante una emergencia en el exterior puede tener consecuencias significativas desde el punto de vista económico y logístico. Los costos médicos en muchos países pueden alcanzar cifras impagables, la atención puede negarse sin garantía de pago, y una repatriación médica puede superar ampliamente la capacidad financiera de cualquier familia. A ello se suman la pérdida de reservas no reembolsables, los problemas legales o crediticios por deudas médicas, y el enorme estrés que implica enfrentar una situación crítica sin respaldo. Por todo esto, viajar seguro hoy no es un lujo, sino una necesidad," concluyeron desde La Segunda Seguros.

Festejamos este Aniversario, destacando logros, reafirmando el compromiso con los lectores y reflexionando sobre el futuro del sector

informe
operadores de mercado

33

ANIVERSARIO

Desde hace 33 Años
brindamos información independiente

Gracias por Acompañarnos!



GOURMEND



profile

VIEJO PATRÓN

ficha técnica

NOMBRE	Viejo Patrón
DOMICILIO	Av. Larrazábal 502, esq. Patrón, Liniers
ESPECIALIDAD	Carnes de pastura
CREADOR	Julio Gagliano
VARIOS	Menú ejecutivo (de lunes a viernes, de 12 a 16 h) que incluye principal, bebida sin alcohol y postre o café
HORARIOS	lunes a domingos de 12 a 16 hs. y de 20 a 00 hs.
RESERVAS	4641-4584 y 2141-6532
WHATSAPP	54 11 3062-3572
INSTAGRAM	@viejopatronrestogrill

El restaurante especialista en carnes de pastura en Liniers

Creado por un sommelier de carne profesional, Viejo Patrón es la parrilla del barrio de Liniers, emplazado en una gran casona, que ofrece cortes de novillos alimentados a pastura y achuras de alta calidad, además de platos de impronta mediterránea y postres clásicos, acompañados de una selecta carta de vinos.

Viejo Patrón es un restaurante de auténticos especialistas en asado, creado y gestionado por un sommelier de carnes que cuida la trazabilidad y correcta cocción de cada una de sus piezas. Un espacio en Liniers que invita a degustar cortes de máxima calidad, provenientes de animales criados en campo abierto y alimentados a pastura.

El alma mater de esta parrilla única en su estilo es **Julio Gagliano**, uno de los 25 sommeliers profesionales de carnes del país, egresado de la Facultad de Veterinaria (UBA), quien desde muy joven se desempeñó como matarife carnecero y emprendió en el sector gastronómico con su primer proyecto, la pizzería Avellino. Desde 2015, Julio vuelca todo su conocimiento y pasión en **Viejo Patrón**, con el fin de demostrar el verdadero valor de la carne argentina.

Viejo Patrón se ubica en una imponente esquina del barrio, donde esta antigua casona de estilo francés que aún conserva su fachada original dice presente. El deck sobre la vereda es perfecto para disfrutar en un ambiente relajado al aire libre, con capacidad para 18 comensales. Es para resaltar que este espacio cuenta con luces tenues y un techo corredizo para pasar la velada a cielo abierto. Por su parte, el salón principal –donde se ubica la parrilla– fusiona un estilo sobrio con detalles modernos, predominio de madera, grandes ventanales e iluminación suave sectorizada que, por la noche, genera un clima íntimo. Subiendo las escaleras se encuentra una imponente cava de vinos con etiquetas seleccionadas por el sommelier de la casa, **Juan Tula**, seguida de una barra y un elegante piano que cobra vida para ambientar las veladas. En el último piso está la terraza semi-techada, otro sector codiciado durante la temporada cálida.

El recorrido del menú comienza con entradas clásicas pero en versiones renovadas, como la provoleta con rúcula, pico de gallo, nueces fritas y reducción de aceto; la tortilla de papa y cebolla con queso provolone gratinado y chimichurri; la burrata, que sale con pesto de albahaca, ensalada de kale, hongos, tomate cherry y focaccia, y los buñuelos de espinaca con fondue de tomate, alioli y queso sardo. Y también con opciones de parrilla clásica, como salchicha parrillera, chorizo artesanal, morcilla y la tabla de achuras con molleja de corazón, riñones y chinchulines. ➔➔



SABEMOS QUÉ NECESITÁS. ENTENDEMOS A TUS CLIENTES.

PRESENCIA AGILIDAD SERVICIO

Conocé nuestra propuesta en
PROVINCIAART.COM.AR/PAS



Viejo Patrón se ubica en una imponente esquina del barrio, donde esta antigua casona de estilo francés que aún conserva su fachada original dice presente

En cuanto a la sección de principales protagonizadas por carnes, todas los cortes se pueden pedir en el punto de cocción de preferencia: casi crudo, jugoso, a punto o bien cocido. Al tratarse de animales libres de estrés, la ternera de la carne está asegurada. Se ofrecen porciones individuales o para compartir y algunas de las especialidades de la casa son el asado especial del centro (750 g) –tira de asado, cinco costillas–; costillar braseado (1600 g) con papas cuñas y criolla; corazón de cuadril; bife de chorizo angosto (450 g) y mariposa (650 g); vacío del fino en manta (750 g) con papas cuña, ensalada mixta y chimichurri; entraña entera (750 g) y la selección del sommelier (800 g), con cortes como lomo, entraña, cuadril y bife con papas fritas y ensalada mixta. A todo esto se suman el pollo pastoril al limón, matambre de cerdo, salmón al grill, ribs y osobuco braseado.



Por su parte, el apartado de minutas dispone de platos como milanesa de bife de chorizo napolitana, matambre a la pizza con papas españolas, revuelto gramajo, lomo al champignon y salmón cítrico con zucchini, tomates asados, alcaparra y crema cítrica. Y para los que salen sin guarnición, cuentan con propuestas como las infaltables papas fritas, puré de papa, de boniato, zanahorias asadas, espárragos grillados, ensalada mixta, caprese y de zanahoria y huevo, y hasta una tabla de vegetales grillados, que incluye espárragos, zucchini, zanahoria, morrón, tomate, berenjena, portobello, brócoli y coliflor.



Este grill y resto también cuenta con una atractiva sección de pastas caseras, como raviolones de espinaca, queso y ricota; ñoquis de cabutia, sorrentinos de jamón y queso y fusilli al fierrito. Todas se pueden pedir con salsas pomodoro, bolognesa, rosa y crema con champiñones.

El final dulce está a cargo de recetas de tradición argentina, elaboradas por la pastelera del lugar **Florencia Gagliano**. Entre las opciones sobresalen delicias como flan de dulce de leche, volcán de chocolate, tiramisú, queso y dulce y helado.



Cada una de estas elecciones se puede acompañar con las diferentes alternativas que componen su amplia carta de bebidas, donde conviven vinos blancos, rosados, tintos y espumantes con whiskies, cervezas, cocktails clásicos y gaseosas.

Y para destacar aún más su propuesta culinaria, cuentan con un menú ejecutivo (de lunes a viernes, de 12 a 16 h) que incluye principal, bebida sin alcohol y postre o café, donde el comensal únicamente abona el precio del plato elegido. Para la cena tienen a disposición dos menús especiales, superior y premium, con entrada, principal, postre y bebida (sin alcohol o media botella de vino); además de descuentos especiales abonando en efectivo para mesas de mujeres, de hombres y de parejas durante diferentes días de la semana. Asimismo, para amenizar las noches, ofrecen ciclos de música en vivo: todos los fines de semana una pianista musicaliza la velada y cada jueves de fin de mes se presenta una gala lírica liderada por dos integrantes del Teatro Colón.

Viejo Patrón es una invitación a conocer el verdadero sabor de la carne argentina en el clásico barrio porteño de Liniers, donde su creador, **Julio Gagliano**, recibe a los comensales con cortes de novillo de pastura elegidos con conocimiento y cuidado para que vivan una cálida y gratificante experiencia culinaria.

**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

infor33e

operadores de mercado



TU TRANQUILIDAD CRECE.

www.galenoseguros.com.ar

Hernán Cousté

En convivencia - 47 Años - Un hijo en camino - Signo Acuario (8/02/1978)

Responsable Comercial **MGP Broker**

● **UN HOBBY**

Mirar series y documentales

● **LA JUSTICIA**

Una deuda pendiente para nuestra sociedad

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

La excelencia no tiene género en nada

● **LA SEGURIDAD**

Una ilusión

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

Mi primera vez yendo al cine

● **MI MODELO PREFERIDA**

Keyra, mi gata

● **UN RIESGO NO CUBIERTO**

La educación financiera en los chicos

● **VESTIMENTA**

Gris, azul y negro

● **LA MUERTE**

Un compromiso inevitable que define cómo vamos a aprovechar nuestro tiempo

● **EL MATRIMONIO**

Una institución desacreditada por las mismas partes

● **UNA ASIGNATURA PENDIENTE**

Un par de viajes al extranjero

● **UN SER QUERIDO**

Mi mujer, Mónica

● **ACTOR Y ACTRIZ**

Christian Bale y Amy Adams

● **¿QUÉ COSA NO PERDONARÍA NUNCA?**

Una traición

● **ESTAR ENAMORADO ES**

Pasajero, lo importante es el vínculo con la persona que elegimos

● **ME ARREPIENTO DE**

Mi anterior experiencia laboral

● **SU MAYOR VIRTUD**

Mi frontalidad

● **SU RESTAURANTE**

FAVORITO PARA CENAR

El Burladero

● **LA MENTIRA MÁS GRANDE**

"Arreglemos un día de estos..."

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

En criptomonedas que no sean Bitcoin

● **EL TEATRO**

Toc Toc

● **LE TENGO MIEDO A**

El encierro y mirar para abajo desde muy alto

● **TENGO UN COMPROMISO CON**

Hacer el bien, porque siempre vuelve

● **LA INFLACIÓN**

Un monstruo difícil de exterminar

● **UN SECRETO**

Me he quedado con jabones en algún hotel

● **LA MUJER IDEAL**

La que me acompaña desde hace 15 años

● **MI PEOR DEFECTO ES**

La ansiedad

● **LA CULPA ES DE**

El otro, siempre

● **NO PUEDO DEJAR DE TENER**

Dinero ahorrado



● **UN FIN DE SEMANA EN**

Hotel con spa

● **LA INFIDELIDAD**

Una traición imperdonable

● **UN PROYECTO A FUTURO**

Viajar con la familia a Orlando

● **EL FIN DEL MUNDO**

Depende de la propia especie humana

● **EL CLUB DE SUS AMORES**

Ninguno, no soy futbolero

● **ESCRITOR FAVORITO**

Tom Clancy

● **SI VOLVIERA A NACER SERÍA**

La misma persona que soy, la esencia está en el alma

● **UNA CANCIÓN**

Planet Hell de Nighwish

● **EL AUTO DESEADO**

Un monopla de Fórmula 1

● **EL PASADO**

Usualmente un mal consejero

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

LinkedIn

● **AVIÓN O BARCO**

Avión

● **EL DÓLAR**

Sinónimo de seguridad

● **LA TRAICIÓN**

Algo imperdonable

● **LA CORRUPCIÓN**

Una práctica que lamentablemente naturalizamos

● **EN COMIDAS PREFIERO**

Milanesas con puré o guiso de lentejas

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

La saga de Hyperion, de Dan Simmons

● **UN PERSONAJE HISTÓRICO**

Winston Churchill

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

Mejor, La Sustancia, Peor, aún no la encontré

● **PSICOANÁLISIS**

Yo mismo soy mi mejor terapeuta

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

Las harinas, pero...

● **DIOS**

No tengo el gusto

● **MI MÚSICO PREFERIDO ES**

Nighwish

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

Que me aprecian como soy

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

Los ojos

● **EN DEPORTES, PREFIERO**

La fórmula 1

● **UN MAESTRO**

Un jefe que tuve hace muchos años en seguros

● **EL LUGAR DESEADO PARA VIAJAR**

Egipto

● **SU BEBIDA PREFERIDA**

Las gaseosas sin azúcar

● **EL PERFUME**

Kevin

● **UNA CONFESIÓN**

Soy muy malo con estos cuestionarios

● **NO PUEDO**

Dejar de decir lo que pienso

● **MARKETING**

Saber venderse en cualquier aspecto es fundamental

● **EL GRAN AUSENTE**

La igualdad en el mundo

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

Leer un libro, hacer actividad física

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

Una Xbox One X

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

Por lo que conocí creo que podría ser feliz en Nueva York



Avanzar también es sentirse cuidado.

Conocé todos nuestros seguros en: www.bbvasseguros.com.ar

