



# informe

operadores de mercado



## Sebastián Galletto

CEO de Grupo Assekuransa



# Solidez en tiempos de volatilidad



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

## GARANTÍAS JUDICIALES



SCANEÁ PARA COCER MÁS

**AFIANZADORA**  
SEGUROS DE CAUCIÓN

# “Encaramos el futuro con optimismo, convencidos de que lo mejor está por venir”

La estrategia de la aseguradora especializada en el transporte de mercaderías prioriza la excelencia y el prestigio por sobre la velocidad de crecimiento, explica su CEO. Durante el último ejercicio la compañía emitió primas por más de \$ 6.600 millones y proyecta crecer un 15% manteniendo su resultado técnico en niveles históricos. Entre sus planes figura expandirse desde su sede en España a otros países de Europa, donde espera concretar las primeras operaciones en el último trimestre de este año.



**Sebastián Galletto**  
CEO de Grupo Assekuransa

## ¿Cómo evalúa la coyuntura internacional y su impacto sobre el comercio exterior?

Vivimos tiempos de transformaciones profundas, en los cuales, como en todo proceso de cambio, surgen incertidumbres. Hoy asistimos a un reacomodamiento de las cadenas de suministro, con países desarrollados que aplican políticas restrictivas, precios de energía y alimentos en constante fluctuación y conflictos bélicos de alcance global. Las barreras comerciales y arancelarias redefinen con rapidez los destinos de los productos, al mismo tiempo que se abren oportunidades derivadas de la relocalización de la producción. En síntesis, el impacto es dual: mayores costos e incertidumbre en el corto plazo, pero también un terreno fértil para quienes sepan adaptarse, diversificar destinos y agregar valor a sus exportaciones. Para las empresas aseguradoras, el desafío es acompañar esa transición, ofreciendo soluciones que brinden previsibilidad en un entorno cada vez más complejo.

## En el caso puntual de la Argentina, ¿cómo incide la situación económica en el desarrollo del comercio internacional? ¿Cuáles son los principales factores que afectan su crecimiento?

La Argentina atraviesa un proceso de cambios económicos y organizativos de gran magnitud. Nuestro país tiene un músculo entrenado para la adaptación, pero en el comercio exterior venimos de un viraje brusco: de un escenario de fuerte restricción a las importaciones —*marcado por la volatilidad y el atraso cambiario*— a una apertura repentina con apreciación del tipo de cambio. El resultado inmediato ha sido un crecimiento acelerado de las importaciones. La incógnita está en la capacidad de sostener y expandir las exportaciones bajo un tipo de cambio apreciado, lo que impacta en la competitividad de la industria tradicional y también de sectores más recientes como la economía del conocimiento. A esto se suman otros factores clave: la necesidad de mejorar la infraestructura portuaria y logística, el acceso a financiamiento competitivo para exportadores y la importancia ➔

R.A.S.A

REASEGURADORES ARGENTINOS S.A.

Haciendo historia en el reaseguro Argentino desde 1992.

EXPERIENCIA  
SOLIDEZ Y  
RESPALDO  
CALIFICACIÓN  
AA-

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

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

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

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

**RUS**<sup>®</sup>  
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**<sup>®</sup> DIGITAL

« Nuestra estrategia comercial se centra en acompañar a los asegurados, adaptando o creando productos que respondan con agilidad a las necesidades de cada uno de ellos »



» de firmar acuerdos comerciales que amplíen mercados. Son desafíos estructurales que, de resolverse, potenciarían notablemente la inserción de la Argentina en el comercio global.

**¿Han podido retener su cartera? ¿Cómo está compuesta actualmente?**

Somos una compañía que pone el acento en la calidad, la excelencia y la integridad. El mercado que valora estas cualidades privilegia relaciones de largo plazo. Nuestra cartera no solo se mantiene estable sino además crece de manera consistente año tras año. Un dato relevante es que más del 65% de nuestros clientes nos acompañan desde hace más de una década, lo que refleja un nivel de fidelización poco

común en la industria. En tiempos de volatilidad, esa solidez se aprecia aún más, porque ofrecemos la tranquilidad de un socio estable en un entorno cambiante.

**¿Cómo marcha la venta de seguros para el transporte de mercaderías y para contenedores?**

Ambos atraviesan un excelente momento. En los últimos 10 años la conciencia sobre la importancia de contar con cobertura se ha incrementado sostenidamente. Quienes transportan carga encuentran en el seguro no solo un resguardo frente a los riesgos inherentes a la actividad sino también un respaldo para sostener relaciones comerciales de largo plazo, aportando soluciones de calidad en la resolución de conflictos.

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

**SEGUROMETAL**  
COOPERATIVA DE SEGUROS LTDA.

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

Este fenómeno se combina con un crecimiento en los volúmenes transportados, lo que genera un escenario particularmente favorable.

**¿Desarrollan productos a medida?**

Sí, nuestra estrategia comercial se centra en acompañar a los asegurados, adaptando o creando productos que respondan con agilidad a las necesidades de cada uno de ellos. Tenemos experiencia en desarrollar coberturas específicas para sectores como la minería, la agroindustria, el transporte de obras de arte y la logística internacional.

Ese enfoque a medida nos permite ser más que aseguradores: nos convertimos en socios estratégicos de quienes necesitan respaldo en operaciones complejas.

**¿Están creciendo en seguros de Caucción?**

Los últimos años han sido desafiantes para el ramo Caucción. Algunas de las industrias que lo impulsan se encuentran en proceso de reconfiguración y los volúmenes, ajustados por inflación, se redujeron. Sin embargo, hemos sostenido resultados similares a los de ejercicios anteriores, lo cual, en términos relativos al mercado, constituye un desempeño positivo. De cara al futuro, vemos oportunidades vinculadas al crecimiento de las inversiones en sectores como energía y minería, que tradicionalmente demandan garantías de Caucción y seguros para respaldar el transporte de proyectos de gran escala.

**¿Qué volumen de producción manejaron durante el último ejercicio y cuáles son las proyecciones para el actual periodo?**

En el ejercicio comprendido entre junio de 2024 y junio de 2025 la prima emitida superó los 6.600 millones de pesos. Para el periodo recientemente iniciado proyectamos un incremento del 15%, manteniendo el resultado técnico en niveles históricos. »

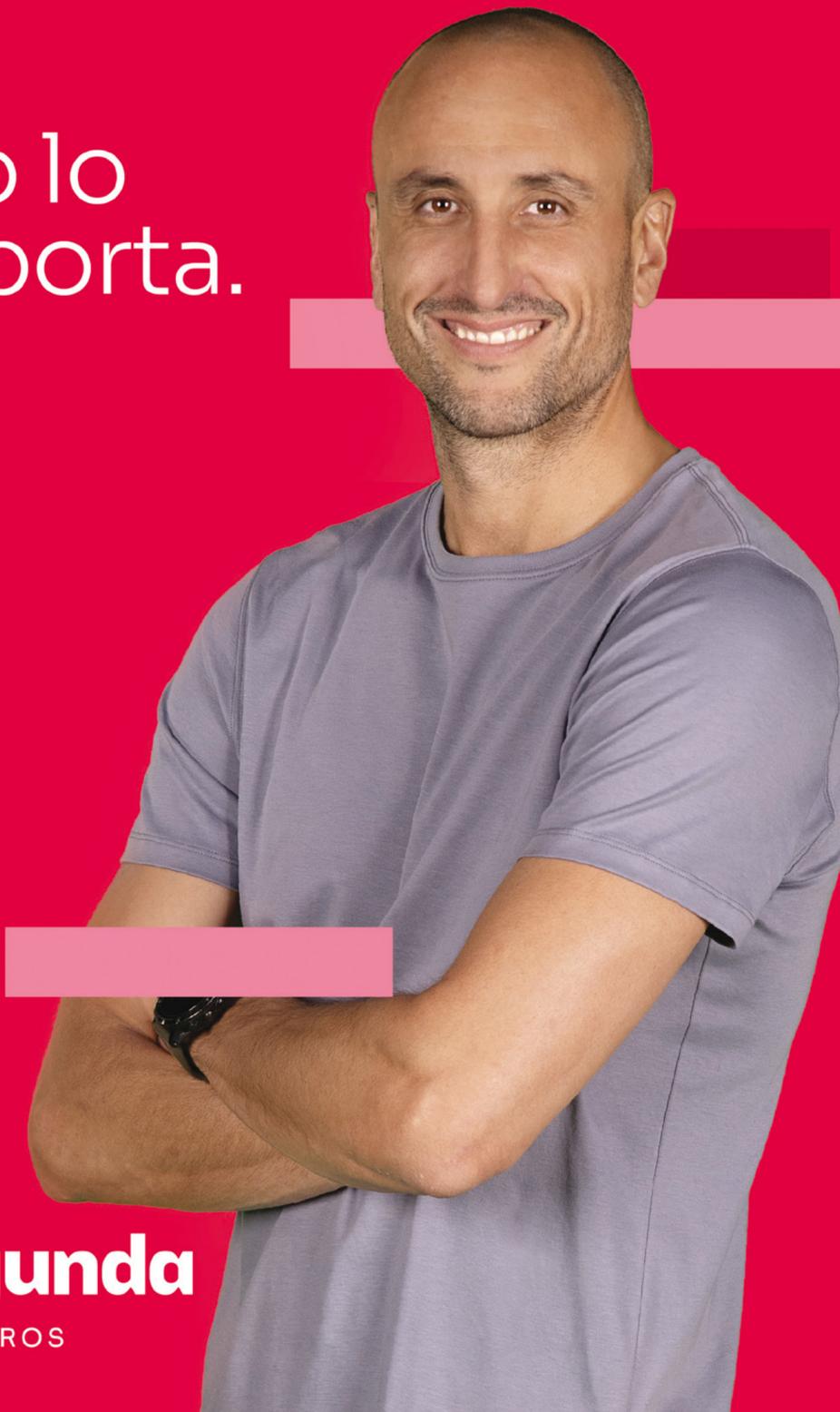
### Liderar el crecimiento



El recorrido de **Sebastián Galletto** en **Assekuransa** comenzó hace 27 años, abordando desafíos técnicos propios de la escala que la compañía tenía en aquel entonces. Luego lideró el área de Tecnología, desde donde impulsó proyectos fundacionales del modelo de negocio, como el primer sistema de emisión en línea, implementado hace más de dos décadas. Durante la creación de la compañía de seguros participó activamente en el diseño de los circuitos administrativos y de gestión. En los años siguientes integró el directorio, representando al área tecnológica, y en los últimos cinco años asumió la responsabilidad de liderar la operación en calidad de CEO.

“Hoy me toca encabezar una empresa que pasó de ser un proyecto con alcance local a convertirse en un jugador internacional. Mi compromiso es seguir liderando un camino de crecimiento sostenido, basado en la innovación, la seriedad profesional y la vocación de servicio”, admite el ejecutivo en diálogo con **Informe**.

# Primero lo que importa.



**la segunda**  
SEGUROS

Nº de inscripción SSN 0317 - 0618 - 0117 - 0436 | Departamento de Orientación y Asistencia al Asegurado 0800-666-8400 | [www.argentina.gob.ar/ssn](http://www.argentina.gob.ar/ssn)

**SSN** SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

## PROTAGONISTAS

### -> ¿Cuántas pólizas emiten anualmente?

En la Argentina emitimos unas 32.000 coberturas anuales, lo que representa un crecimiento del 20% respecto del ejercicio anterior. Este incremento refleja la confianza de clientes de distintos tamaños y sectores que encuentran en **Assekuransa** una respuesta a sus necesidades específicas.

### ¿Cuántos distribuidores conforman la red de la compañía y a cuántos clientes asisten actualmente?

Durante el último año trabajamos con alrededor de 900 presentadores y superamos los 12.000 asegurados.

### ¿Cómo evoluciona la operación en España?



### ¿Se están expandiendo desde allí a otros países de Europa?

Estamos transitando el segundo año de operaciones en España con resultados que superaron ampliamente los objetivos planteados para el primer ejercicio. Durante los dos primeros trimestres del año en curso el crecimiento continúa en línea con las proyecciones. El mercado español tiene características muy atractivas: es un hub logístico de relevancia en Europa, con puertos de primer nivel, como Valencia, Algeciras y Barcelona, que concentran buena parte del movimiento de cargas del Mediterráneo y del Atlántico. Allí venimos trabajando fuertemente en presencia de marca, relaciones institucionales y participación en eventos del sector.

Dentro de nuestro plan estratégico figura la expansión a otros países de Europa, y esperamos concretar las primeras operaciones durante el último trimestre de este año.

### ¿Cómo proyecta el negocio de los seguros para el comercio internacional durante lo que resta de 2025 y 2026?

Todo indica que el negocio seguirá en la senda del crecimiento. Aun en un contexto mundial signado por la volatilidad y la incertidumbre respecto de aranceles y políticas restrictivas, los fundamentos del intercambio global se mantienen sólidos: cada economía tiene bienes y servicios para ofrecer y, al mismo tiempo, necesidades que se cubren con importaciones. En tiempos complejos, el valor de contar con cobertura de riesgos adquiere aún mayor relevancia.

### ¿Cuáles son los próximos pasos de la compañía?

En Assekuransa proyectamos nuestro futuro con una estrategia de largo plazo que prioriza la excelencia y el prestigio por sobre la velocidad de crecimiento. Estamos trabajando en nuevos productos que implican la apertura de ramos, seguimos apostando al desarrollo tecnológico —donde consideramos tener un liderazgo en los segmentos en los que operamos— y avanzamos en nuestro camino de expansión internacional. También fortalecemos la capacitación de nuestros equipos y el desarrollo de alianzas estratégicas internacionales. Encaramos el futuro con optimismo, convencidos de que lo mejor está por venir. ☺



Innovación y Compromiso al servicio de nuestros Productores de Seguros



FEDERACION PATRONAL SEGUROS SA.

www.fedpat.com.ar



**informe**  
operadores de mercado

Publicación especializada de aparición quincenal  
AÑO 33 / Nº 793 - Agosto 2025

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

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

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

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

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

COLABORADORES  
Lic. Anibal Cejas.  
Dra. Gabriela Álvarez.

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

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

50 AÑOS

# MARCANDO UN NUEVO RUMBO



DENTRO DEL MERCADO ASEGURADOR



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

# El Seguro como Inversión

## dentro de la Planificación Familiar o Empresarial

Escribe **Dra. Gabriela Álvarez**

**A**lquiler, préstamo, impuestos, cuotas varias, tarjeta, supermercado, nafta y... seguros. Si tuviéramos que hacer un listado de los gastos que conforman la salida de ingresos de una familia, todo aquél que tenga al menos un auto, anotará en la misma el seguro como un gasto más de todos aquéllos que tiene.

Dentro del común denominador de la sociedad, los seguros son un gasto que sólo tendremos en consideración la utilidad de su abono en caso de sufrir un siniestro, mientras no vivamos esa experiencia, el pago del seguro se tornará un gasto obligatorio pero que si pudiéramos prescindir del mismo lo haríamos. Ello explica la baja penetración que tienen en Argentina los seguros voluntarios versus los seguros obligatorios.

Nuestra sociedad en general, aún no logra ver al seguro como una inversión a largo plazo y no como un gasto. Es que cuando mencionamos la palabra inversiones, automáticamente imaginamos bonos, acciones, fideicomisos, propiedades, entre otras, sin darnos cuenta que pagar un seguro es una forma indispensable de proteger nuestro patrimonio ante cualquier contingencia que pudiéramos tener.

Los seguros ofrecen una forma única de inversión al brindar protección financiera contra diversos riesgos, tales como como accidentes, enfermedades graves, muerte o incluso pérdidas materiales. Ello lo transforma en una herramienta de inversión inteligente que protege nuestro patrimonio y bienestar financiero a largo plazo, incluso porque en muchos casos de acontecer el hecho estipulado, ni siquiera utilizando los ahorros de emergencia nos alcanzaría para poder hacer frente al mismo.



Ya sea que soñemos con hacer un viaje, tener la casa propia, un auto o incluso pasar nuestros años de jubilación de la manera más tranquila posible al menos en lo económico, un plan financiero sólido es fundamental para hacerlo realidad. El seguro se transforma así en un plan de acción para el futuro, que no sólo protege nuestro patrimonio sino que además es en sí misma una herramienta de inversión.

Un ejemplo de inversión a largo plazo lo constituyen los seguros de personas, que comprenden todos aquéllos riesgos que pueden afectar la vida o integridad física de una persona, tanto desde el punto de vista privado como profesional.

Dentro del universo de los seguros de vida podemos destacar aquéllos que son voluntarios, es decir que las personas deciden libremente contratarlos por iniciativa propia para cubrir un riesgo que si bien no es el esperado puede ocurrir. Estos seguros son contratados en función de las necesidades y deseos personales de protección que el contratante tenga en su vida.

### Ejemplos de este tipo de seguros son:

- **Seguro de vida individual**, donde los beneficiarios del mismo adquieren una indemnización económica en el caso de fallecimiento o invalidez, ya sea absoluta o permanente, de la persona asegurada.
- **Seguro de accidentes personales**. El asegurado puede ser indemnizado si sufriera alguna lesión, incapacidad o fallecimiento a causa de un accidente.

Otro tipo de seguros son los obligatorios, que en contraposición con los voluntarios, son aquéllos que prescinden de la libre elección del contratante, dado que es la legislación la que los impone para ciertos grupos o actividades específicas, con el objetivo de garantizar una cobertura mínima para proteger a las personas en situaciones de riesgo.

### Ejemplos de estos seguros son:

- **Seguro de vida para empleados**. Las empresas están obligadas a proporcionar a sus empleados una cobertura que garantice un beneficio económico a sus beneficiarios en caso de fallecimiento del empleado.
- **Seguro de riesgos de trabajo (ART)**. Destinado a brindar cobertura en caso de accidentes o enfermedades que sean consecuencia directa del trabajo realizado.

Nuestra sociedad aún tiene mucho que aprender respecto del mundo del seguro y su función fundamental dentro de la vida económica de una familia. Imaginemos tan sólo por un momento lo que ocurriría si saliéramos con el auto y en un accidente matáramos a una persona y no contáramos con un seguro que cubra ese riesgo. O si tuviéramos un accidente en el trabajo que nos impidiera seguir desempeñando nuestra labor, y no tuviéramos un seguro que cubriera esa contingencia. ➡



### 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](mailto:contact@americalre.com)

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



# INNOVACIÓN PARA ASEGURAR TUS VALORES.

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



[www.prudenciaseguros.com.ar](http://www.prudenciaseguros.com.ar) » [prudencia@prudenciaseguros.com.ar](mailto:prudencia@prudenciaseguros.com.ar)  
Palacio Houlder, 25 de Mayo 489 6°, CABA » 0800-345-0085



## PRODUCTORES

→ Nuestra economía se vería terriblemente afectada por tales situaciones. Cuánto más riesgos podamos cubrir en nuestra vida cotidiana, más tranquilidad llevará a nuestras vidas en caso de ocurrencia del hecho inesperado.

Por otro lado, no podemos desconocer que la situación actual que atraviesan muchas familias argentinas hacen imposible afrontar el costo de un seguro, sobre todo cuando llegar a fin de mes se torna realmente complicado.

El entorno económico del país, la capacidad de ahorro de la población y la cultura de prevención influyen en la adopción de estos productos.

En lo que conocemos como conciencia aseguradora, o en otras palabras, la toma de conciencia por parte de la



▲ Fernando Raúl Sanchez, Fernando Raúl Sanchez Seguros

sociedad de la importancia de los seguros en la vida familiar, los productores asesores de seguros cumplen un rol fundamental, ya que tienen a su cargo, acercar la herramienta del seguro a la vida cotidiana de las familias y las empresas, asesorándolos acerca de la importancia de su contratación para el desarrollo normal.

**Fernando Raúl Sanchez**, es productor asesor de seguros, nació en Córdoba, en Enero de 1986. Además de desempeñarse en el rubro asegurador, es Licenciado en Conducción de Recursos para la Defensa y Técnico Universitario en Administración. Consultado acerca del tema que nos ocupa nos brindó su visión de la situación actual.

Cuando pensamos en seguros, muchas veces lo primero que nos viene a la mente es: "otro gasto más". Sin embargo, esta mirada es incompleta y, en muchos casos, peligrosa. Porque el seguro, bien elegido, no es un gasto: es una inversión inteligente en nuestra tranquilidad, nuestro patrimonio y nuestro futuro. Por eso es indispensable que nosotros como profesionales del seguro, acerquemos esta visión a nuestros clientes, asesorando de manera correcta, realizando un buen análisis del riesgo, y que el cliente contrate una póliza adaptada a sus necesidades.

Podemos ver al seguro como:

### 1. Una red que sostiene.

Invertir en un seguro es como construir una red de seguridad. No evitas los accidentes, pero sí sus consecuencias económicas. Ya sea un choque, una enfermedad inesperada o un siniestro en tu hogar, contar con una póliza adecuada puede ahorrarte cientos de miles de pesos o incluso salvar tu negocio o tu familia de una crisis financiera.

### 2. Protección del patrimonio.

Tu auto, tu casa, tu salud, incluso tu capacidad de generar ingresos: todo eso es tu patrimonio. Y los seguros lo protegen. ¿Dejarías que una inversión quede expuesta al azar? Entonces, ¿por qué dejar tu vida cotidiana sin respaldo?

Es importante armar una cobertura acorde para salvaguardar tu patrimonio ante cualquier imprevisto.

### 3. Tranquilidad mental.

La paz que brinda saber que, si algo pasa, no estás solo, no tiene precio. Esa tranquilidad también es una forma de bienestar. El seguro no solo protege lo que tenés, también cuida tu estabilidad emocional.

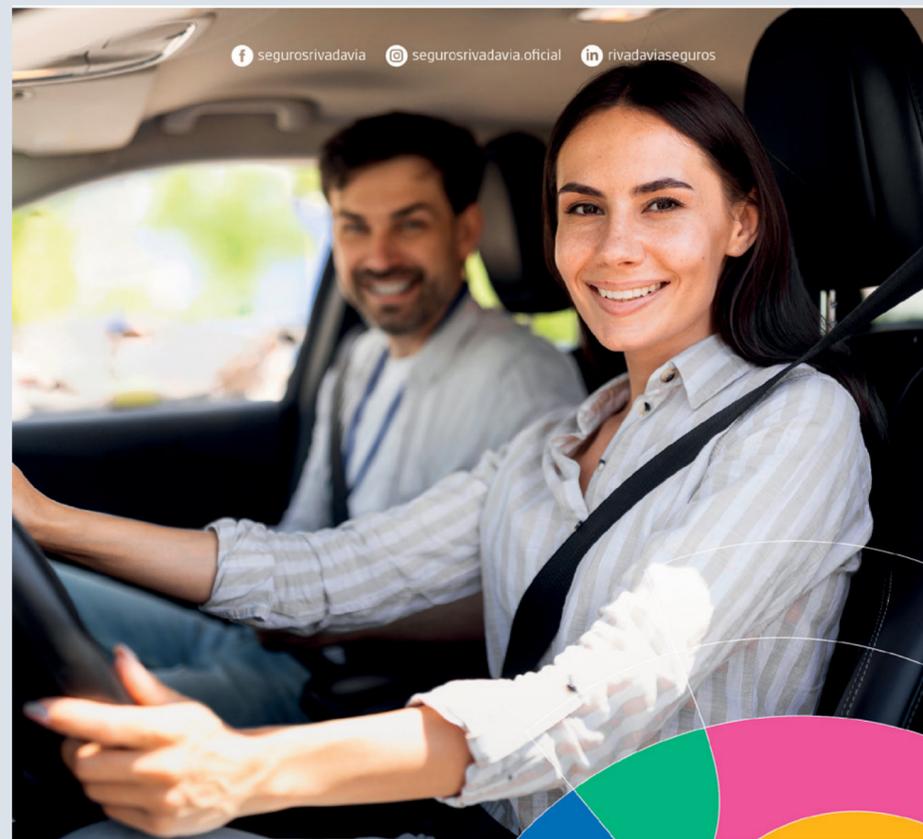
### 4. Valor a largo plazo.

Algunas coberturas, como los seguros de vida con ahorro o los de retiro, incluso generan valor con el tiempo. Además, estar asegurado hoy puede darte mejores condiciones a futuro, permitiendo contar con un resguardo. Como ser, los seguros de retiro permiten planificar el momento en el que uno deja de estar totalmente activo, y contar con una suma monetaria para ese momento, que puede ser un adicional importante a la jubilación de cada uno de nosotros.

El Asesoramiento personalizado como clave dentro del sistema.

Como productores, nuestra tarea no es vender "pólizas estándar". Es ayudar a encontrar el seguro que mejor se adapte a las necesidades reales de nuestros clientes. Porque invertir en un seguro sin entenderlo sí puede ser un gasto. Pero con el asesoramiento correcto, se convierte en una decisión estratégica.

Cambiar la mirada es fundamental: el seguro no es un lujo. Es una inversión invisible... hasta el día que se hace visible, y uno se da cuenta de que fue lo mejor que pudiste hacer. ●



**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.gov.ar/ssn



SUPERINTENDENCIA DE  
SEGUROS DE LA NACIÓN

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

# Seguros en la cuerda floja: rentabilidad, litigiosidad y el desafío de reinventarse

Entre la presión judicial, la volatilidad económica y la necesidad de recuperar márgenes, el sector asegurador busca nuevas estrategias para sostener su negocio. Tres referentes de la industria analizan los factores que más afectan a la rentabilidad, el impacto de la litigiosidad en ART y las señales de resiliencia que aún permiten mirar al futuro con optimismo.

Escribe Lic. Aníbal Cejas

El mercado asegurador argentino atraviesa una coyuntura desafiante: la rentabilidad está condicionada por la creciente judicialización, el encarecimiento de los costos siniestros y las dificultades para trasladar aumentos a las tarifas. Al mismo tiempo, las aseguradoras deben ajustar su estrategia de inversión en un escenario de tasas de interés reales en ascenso y volatilidad cambiaria. En este contexto, especialistas como **Gabriel Marinozzi (Russell Bedford)**, **Lionel Moure (Deloitte)** y **Martín Svarzman (BDO Insurance)** analizan los principales factores que marcan la agenda del sector: desde la necesidad de resolver el problema estructural de la litigiosidad en ART, hasta la urgencia de innovar en productos, mejorar la comunicación con los clientes y sostener la solvencia técnica como pilar de confianza.

En principio, consultamos a los profesionales sobre los principales factores que inciden en la rentabilidad del sector asegurador.

Al respecto, **Gabriel Marinozzi**, Socio de **Russell Bedford Argentina**, evaluó: "Para el sector de seguros generales que está fuertemente influido por la operatoria del ramo automotor, los resultados del negocio están marcados por un creciente aumento de litigiosidad judicial, incremento de los valores promedios de sentencias, y su impacto sobre



acuerdos en etapas preliminares de juicios que toman como referencias los dictámenes de los Jueces; guerra de tarifas y, especialmente, escasa posibilidad de trasladar a precios los mayores costos de la actividad.

Contribuye también una descendiente tasa de interés, al ritmo que la macroeconomía se estabiliza y la inflación baja".

Luego, el especialista se refirió a las estrategias de inversión que están desarrollando las aseguradoras para mitigar el impacto de las bajas tasas de interés: "La tasa de interés sobre activos en pesos ha sido altamente positiva por encima de la inflación y de la devaluación. Lo que sucede

es que el criterio de actualización de sentencias de varios juzgados está muy por encima de las tasas de interés obtenidas en el mercado. La mejor estrategia para las compañías, en la medida que los flujos se los permita, es transar juicios en etapa temprana negociando valores razonables que eviten un incremento irracional posterior".

Y añadió: "Por otra parte, las medidas que se están adoptando para cerrar la brecha entre el ajuste de primas y el incremento de los costos siniestros son el aumento de tarifas, una mejor selección de riesgos y anti selección de los mismos y, especialmente, intentar cancelar siniestros y juicios en etapas tempranas del proceso". ➔

"65 años garantizando confianza  
en cada proyecto"

**5** AÑOS  
**ALBACAUCIÓN**  
Compañía de Seguros

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

www.albacaucion.com.ar



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



## 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

Nº 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



« La mejor estrategia para las compañías, en la medida que los flujos se los permita, es transar juicios en etapa temprana negociando valores razonables que eviten un incremento irracional posterior »

« En general, las compañías suelen invertir en pesos una gran parte de su cartera, dado que sus inversiones respaldan sustancialmente pasivos, también denominados en pesos »

« Para entender los problemas de rentabilidad del mercado asegurador debemos respondernos estas dos preguntas: de dónde venimos y hacia dónde deberíamos ir »



▲ Gabriel Marinozzi, Russell Bedford



▲ Lionel Moure, Deloitte



▲ Martín Svarzman, BDO Insurance

➔ Más adelante, **Lionel Moure, Socio de Deloitte**, y líder del sector seguros para el **Marketplace Cono Sur de Deloitte Spanish Latin America**, indicó: "El mercado de seguros está dominado por dos coberturas: autos y riesgos del trabajo. Estas coberturas son de cola larga de siniestralidad. Por lo tanto, el rendimiento financiero es un factor clave de la rentabilidad dado que las aseguradoras cobran sus primas al inicio de la cobertura y deben mantener su poder adquisitivo a lo largo de los tres años en los que aproximadamente en promedio debe pagar sus pasivos. Un rendimiento financiero negativo en términos reales como tuvimos en los años previos ha sido muy perjudicial para el mercado mientras que rendimientos financieros positivos reales, como se están dando en forma más reciente, muestran un impulso muy favorable de los resultados."

Otro factor relevante es el costo siniestral. En el caso de riesgos del trabajo, esta cobertura ha tenido una siniestralidad creciente producto del aumento de la litigiosidad que produjo una gran incertidumbre respecto de la valoración de las incapacidades permanentes que las aseguradoras deben indemnizar sumado a la dispar y cambiante aplicación de tasas de interés y actualizaciones financieras de esos juicios.

En los seguros de autos, el envejecimiento del parque automotor en los años previos ha disminuido los valores asegurados

y las primas del mercado afectando la capacidad de absorber los costos fijos. En este año, con el aumento significativo en la venta de autos, este problema se ha comenzado a revertir.

La siniestralidad de los seguros de autos se ve afectada por la litigiosidad que también incide en los costos, pero en menor medida respecto de riesgos del trabajo. También afectan la siniestralidad de autos las fluctuaciones en los valores de las autopartes, muchas veces muy dispares respecto de la inflación. El valor de las autopartes está fuertemente incidido por las políticas cambiarias y las eventuales restricciones al comercio exterior que afectan también la disponibilidad de autopartes. La escasez de autopartes incide a su vez en la frecuencia de robo. En general vemos que la frecuencia siniestral de robo total y robo parcial aumentan significativamente cuando hay restricciones en el comercio exterior por la falta de ciertas autopartes, como ocurrió en su momento con los neumáticos".

Después, el ejecutivo se refirió al desafío de las aseguradoras de garantizar la sustentabilidad de su negocio: "Las tasas de interés si bien bajaron nominalmente a lo largo del año, en términos reales, es decir netos del componente de inflación, han subido. La suba de tasas reales, que se dio en los últimos meses de este ejercicio, es lo que ha permitido mejorar los resultados financieros negativos de la primera parte del año. En general, las compañías suelen invertir en pesos una

gran parte de su cartera, dado que sus inversiones respaldan sustancialmente pasivos, también denominados en pesos. Las compañías invierten principalmente en títulos públicos, fondos comunes de inversión y en obligaciones negociables del sector de energía, petróleo y financiero. Las compañías extranjeras suelen tener alguna proporción mayor de inversiones en moneda dura ya que muchas de ellas calzan una parte de sus inversiones con el patrimonio neto de sus accionistas y tienen por objetivo preservar ese patrimonio en moneda dura.

En el seguro de autos creo que hay factores que van a ayudar como la suba de la tasa de interés real y la venta de autos OKm mencionadas previamente. Este seguro es muy competitivo y creemos que el aumento de tarifas que puede convalidar el mercado va a ser limitado".

A su turno, **Martín Svarzman Director BDO Insurance**, analizó: "Para entender los problemas de rentabilidad del mercado asegurador debemos respondernos estas dos preguntas: de dónde venimos y hacia dónde deberíamos ir.

El modelo basado casi exclusivamente en la rentabilidad financiera está agotado. Este modelo de negocios requería un enorme volumen de cobranza de primas para invertir a elevadas tasas. En ese momento no era importante la rentabilidad ➔

# LA SEGURIDAD DE TENER UN BUEN SEGURO

AUTO - PATRIMONIALES - ART - VIDA.

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



Nº de inscripción en SSN 064

Atención al asegurado 0800-666-8400

Organismo de control

www.argentina.gob.ar/ssn





## BROKERS

« Las medidas que se están adoptando para cerrar la brecha entre el ajuste de primas y el incremento de los costos siniestrales son el aumento de tarifas, una mejor selección de riesgos y anti selección de los mismos y, especialmente, intentar cancelar siniestros y juicios en etapas tempranas del proceso »

Gabriel Marinozzi, Russell Bedford

« del producto y algunas compañías hacían diferencia entre la tasa que obtenían en el mercado versus la tasa activa del Banco de la Nación Argentina utilizada como referencia para calcular los intereses por los siniestros no pagados, por lo cual comenzó a incrementarse el nivel de litigiosidad de muchas compañías.

Claro que ese rendimiento financiero que soportaba todos los costos era en su mayoría inflación, así que cuando fue necesario registrar contablemente los efectos de la inflación, a partir de 2018, gran parte de esos rendimientos ya no se tradujeron en ganancias en los balances de las compañías.

El segundo golpe importante fueron las dificultades para importar repuestos, cada vez más caros contra una prima asegurable muy devaluada, tanto por el freno económico con menor cantidad de bienes asegurables, como por la depreciación del parque automotor, producto que supera largamente la mitad de la prima emitida, reduciendo en primas muy bajas en comparación con los valores a pagar por siniestros.

Las compañías tienen desafíos enormes de recuperar prima, disminuir los niveles de litigiosidad y los costos relacionados y generar productos rentables. En pocas palabras parecerse al resto del mundo.

En materia de rentabilidad financiera, 10,4% es el promedio mundial que obtiene el seguro, con fuerte incidencia de Estados Unidos, Europa y Asia. Si descontamos la inflación o lo que rinden los bonos de Estados Unidos, nos queda aproximadamente entre un 5% y un 6%. Deberíamos partir de esa base.

Claro que un mercado tan volátil como el argentino puede generar mayores diferencias positivas o negativas.

Por otra parte, en Argentina se viene recuperando la prima pero aún no alcanzan los niveles para lograr un resultado técnico adecuado.

El mundo crece anualmente a un promedio de 8,3% en primas generales y en vida 10,4%. Aquí cerca, en Paraguay el mercado creció un 10% en 2024. Este dato puede ser positivo siempre y cuando los productos sean rentables.

En ese sentido el porcentaje de emisión correspondiente a moto vehículos (deficitario a nivel de resultado técnico) sigue siendo muy elevado, las compañías además de recuperar prima retrasada deberían procurar mejorar su mixture de productos, enfocándose en productos más rentables como las garantías, responsabilidades, créditos, vida y especialmente en productos innovadores y que se basen en tecnología.

¿Por qué es tan difícil recuperar prima? Tenemos un mercado muy atomizado donde se ha acostumbrado al asegurado a decidir por precio. Recordemos que el modelo anterior se basaba en emitir y cobrar para generar renta financiera.

Lo primero que hay que hacer es modificar el concepto instalado de consumidor racional como aquél que elige por precio por un concepto de racionalidad que priorice el servicio recibido y la solvencia de la compañía considerando la expectativa de cobro en caso que se produzca un siniestro.

Uno de los principales problemas del mercado es el alto nivel de litigiosidad, los reguladores están poniendo mucho foco en »

# EXPERTA SEGUROS



# TRANQUILIDAD

ESTAMOS ATRÁS TUYO  
PARA QUE ESTÉS  
UN PASO ADELANTE.

Consultá con tu  
Productor Asesor de Seguros.

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

**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



→ este tema. Es de esperar que se produzca algún nivel de depuración en el mercado y quedarán las compañías más sanas”.

**ART**

El segmento de **Riesgos del Trabajo** atraviesa una coyuntura particularmente compleja, marcada por un aumento sostenido de la litigiosidad y la consecuente presión sobre los costos del sistema. La judicialización de casos que exceden los alcances previstos por la Ley, las actualizaciones imprevisibles de las indemnizaciones y la falta de mecanismos homogéneos de evaluación médica generan un escenario de alta incertidumbre para las aseguradoras. Frente a este panorama, los especialistas consultados coinciden en señalar que se trata de un problema estructural que amenaza la sustentabilidad del sistema, aunque difieren en el énfasis de las soluciones: desde la necesidad de agilizar ajustes tarifarios y recuperar la liquidez, hasta la implementación de cuerpos médicos forenses que aporten mayor objetividad técnica en la determinación de incapacidades.

Al respecto, **Marinozzi** explicó: “En el sistema de Riesgos del Trabajo, también la litigiosidad judicial impactó negativamente. Los abogados de asegurados iniciaron juicios por prestaciones no incluidas en la Ley que fueron y son avaladas por la justicia, tal como las incapacidades psicológicas cercanas a 12% que se determinan en juicios, cuando las incapacidades físicas decretadas son nulas.

Adicionalmente, las tasas de actualización exceden cualquier previsión de actualización razonable.

Por lo tanto, el impacto de prestaciones no prescriptas en la Ley, sumados a valores impredecibles de actualización, elevan la siniestralidad real de las compañías.

Estos efectos generan que los resultados negativos y el flujo financiero deba atenderse con primas y recaudación actual que no resultan suficientes.

Las Arts están pudiendo incrementar las tarifas pero los procesos de implementación son lentos y la recuperación de la liquidez también. Por lo que la solución no es inmediata.

« El caso de Riesgos del Trabajo se trata de un problema sistémico. Mientras exista un sistema judicial que fije indemnizaciones basadas en incapacidades muy superiores respecto de aquellas determinadas en los baremos médicos y fijadas por las Comisiones Médicas establecidas en el sistema de riesgos del trabajo, va a ser muy difícil reducir la litigiosidad »

Lionel Moure, Deloitte



« Pese al contexto, veo signos positivos en el mercado, haber reconocido la raíz de los problemas ha permitido empezar a buscar soluciones. Claro que hay mucho por hacer »

Martín Svarzman, BDO Insurance

Las compañías tienen un horizonte desafiante, porque los flujos de fondos no les permiten con tanta facilidad abordar convenientes acuerdos de juicios en etapas temprana del litigio.

Cabe destacar que, desde la última reforma de la Ley de Riesgos del Trabajo se había logrado desbaratar una importante cantidad de juicios y se impulsó un esquema de cierres de casos en etapas administrativas que resultaban muy convenientes para asegurado y asegurador, y le daba previsibilidad al sistema.



Ha sido tan exitosa esa reforma que, la alícuota promedio del sistema disminuyó del 3,2% al 2,3% sobre la nómina salarial. Por supuesto, esta alícuota está regresando a los valores anteriores para soportar los costos adicionales antes descriptos”.

Por su parte, **Moure** destacó: “El caso de Riesgos del Trabajo se trata de un problema sistémico. Mientras exista un sistema judicial que fije indemnizaciones basadas en incapacidades muy superiores respecto de aquellas determinadas en los baremos médicos y fijadas por las Comisiones Médicas establecidas en el sistema de riesgos del trabajo, va a ser muy difícil reducir la litigiosidad. El incentivo a litigar es muy grande y va a seguir existiendo hasta tanto no se implementen los cuerpos médicos forenses que fijen incapacidades con criterios técnicos en lugar de utilizar las incapacidades fijadas por un perito médico designado por sorteo en un expediente judicial donde sus honorarios son fijados en función de la incapacidad que dictaminó, en lugar de fijarse en función de la tarea realizada por ese perito”.

**Resiliencia**

Aun en medio de un escenario complejo, el sector asegurador muestra signos de resiliencia: las compañías han superado crisis previas, mantienen capacidad operativa y servicio, y comienzan a enfocarse en nuevas soluciones.

Sobre el particular, **Marinozzi** puntualizó: “Los contextos adversos han sido la normalidad para el sector, pero siempre han sobrevivido. Una vez más está adoptando las medidas que resulten necesarias en cada caso para sobrellevar la situación. Las compañías hoy están mejor que hace un año. Pareciera que lo peor ya habría pasado”.

En tanto, **Moure** planteó: “El mercado asegurador ha tenido una gran capacidad de superar diversas crisis a lo largo de los últimos años. Durante la pandemia, el mercado asegurador se ha mantenido operativo y con altos indicadores de cobranzas y de servicio, y ha afrontado crecientes siniestros en vida y riesgos del trabajo. Posteriormente, el mercado se ha adaptado para superar las crisis cambiarias, las fuertes fluctuaciones en las cotizaciones de los títulos públicos del gobierno nacional y sus reestructuraciones, ha superado las restricciones al comercio exterior que afectó el pago de reaseguros manteniendo coberturas y superó también la escasez de autopartes, entre otras circunstancias”.

Para finalizar, **Svarzman** aseveró: “Pese al contexto, veo signos positivos en el mercado, haber reconocido la raíz de los problemas ha permitido empezar a buscar soluciones. Claro que hay mucho por hacer.

En **BDO Insurance** recomendamos empezar con 5 estrategias:

- Ser realistas en la planificación de fondos, considerando rendimientos reales posibles y entendiendo que esta renta ya no podrá sostener todo el negocio.
- Diversificación e innovación de productos hacia aquellos con mayor rentabilidad.
- Incorporación de tecnología a los productos y a la operatoria de seguros, reduciendo costos operativos, fraudes y logrando mayor calidad en servicios.
- Reversión de pasivos en litigio para reducir los costos relacionados.
- Pagar adecuadamente los Siniestros debe volver a ser un argumento de venta para las compañías.
- Mejorar la comunicación con el cliente. Es la única forma en que un cliente se sienta bien atendido y que empiece a valorar servicio y solvencia antes que el precio”.



# ¿Se te prende fuego la cartera?

Si pasa, resolvemos.

Respaldo

Experiencia

Rapidez



Tenemos la mejor oferta de productos para tus asegurados.

Llamanos y dejá todo en manos de nuestros especialistas.

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

Nº de inscripción en SSN  
695 | 696

Atención al asegurado  
0800-666-8400

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



**Concurso Nacional de Lucha contra el Fraude en el Mercado Asegurador**  
Una competencia donde ganamos todos



CESVI ARGENTINA realizó una nueva edición del certamen que tiene como fin impulsar el desarrollo de la cultura antifraude a través de actividades académicas tendientes a mejorar la efectividad en la lucha contra este delito. Te contamos cuáles fueron los casos ganadores y el análisis que concluye.

CESVI ARGENTINA realizó una nueva edición del certamen que tiene como fin impulsar el desarrollo de la cultura antifraude a través de actividades académicas tendientes a mejorar la efectividad en la lucha contra este delito. Te contamos cuáles fueron los casos ganadores y el análisis que concluye.

El **Concurso Nacional de Lucha Contra el Fraude en el Mercado Asegurador** tuvo una nueva premiación en las instalaciones de CESVI ARGENTINA, donde se reconocieron a las mejores iniciativas de las compañías de seguros en la prevención y detección de este delito. En esta oportunidad, participaron representantes de 20 compañías de seguros y se presentaron más de 90 casos.

El certamen contó con el apoyo de la Superintendencia de Seguros de la Nación (SSN), la Asociación Argentina de Compañías de Seguros (AACS), Aseguradoras del Interior de la República Argentina (ADIRA), la Asociación Argentina de Productores Asesores de Seguros (AAPAS), Asociación Aseguradora de Chile (AACH), el Instituto Nacional de Investigación y Prevención de Fraude de Colombia (INIF) y el Estudio Carvallo.

Los partners fueron Galicia Seguros, La Segunda, Mapfre, RUS, Sancor, San Cristóbal, Rivadavia Seguros y Zurich.

El Jurado estuvo integrado por: Gabriela Bruzzese (Vicepresidente de AAPAS), Javier Fernández (Juez Nacional en lo Civil, Director Ejecutivo Academia de Intercambio y Estudios Judiciales), Javier Iacobelli (Subgerente Antifraude de Seguros de la Superintendencia de Seguros de la Nación), Darío Bonanno (Juez Nacional en lo Criminal y Correccional) y Marcelo Aiello (Gerente General de CESVI ARGENTINA).



Los ganadores del Concurso de Lucha contra el Fraude fueron:

**Categoría Automotores:**  
1er puesto: Dorin, Lucas. **Los Locos Adams.** Rivadavia Seguros

2do puesto: Novello, Guido. **Mala Fe.** PROF Seguros

3er puesto: Novello, Guido. **El Monje Negro.** PROF Seguros

**Categoría Otros Ramos:**  
1er puesto: Acoroni, Adrián. **La industria Aii.** La Segunda

2do puesto: Ghisolfi, Franco. **El falso 9 de la cámara frigorífica.** La Segunda

3er puesto: Duró, Beatriz. **El pastorcito que dio el mal paso.** Asociart ART

Como en cada edición, el Jurado elabora una serie de conclusiones con todos los casos recibidos. Se destacó el alarmante incremento del daño corporal autoinfligido para obtener beneficios de las aseguradoras que surgió en varios casos. No sólo es preocupante, sino que además genera tristeza detectar personas de bajos recursos dispuestas a, por ejemplo, cortarse un tendón, auto lesionarse o situaciones perosas como arrojar sobre vehículos para obtener algo de dinero.

Otra tendencia que continúa creciendo es la de los reclamos con documentación falsa, adulteración de imágenes con herramientas de inteligencia artificial, presupuestos editados, certificados médicos apócrifos, mismas fotografías y/o testigos presentados en varios accidentes.

El Concurso de Fraude desnudó también una organización delictiva encabezada por un empleado de siniestros de la aseguradora, una situación que demostró que, cuando el fraude está organizado por un eslabón de la cadena de valor de la compañía, causa un daño muy grave y el delito es más difícil de detectar.

**Marcelo Aiello, Gerente General de CESVI ARGENTINA,** concluyó: "Seguimos promoviendo la Cultura Antifraude en Argentina y en la región a través de este Concurso, con el desafío colectivo de seguir actuando con firmeza para disuadir, prevenir, detectar y reparar el fraude en los seguros. Porque este flagelo no sólo daña al mercado, daña a toda la comunidad en su conjunto".

Más información: [www.culturaantifraude.com](http://www.culturaantifraude.com)

**Breves del Informe**

**El Robo de Autos particulares aumentó 14% en Julio**



Los datos se desprenden del último Indicador Ituran de Robo Vehicular (IRV) en comparación con el mes anterior. La modalidad a mano armada continúa siendo la más elegida por los delincuentes y representó el 59% de los casos.

Ituran Argentina, empresa líder en tecnología aplicada a la localización, asistencia y recupero de vehículos, presentó los resultados del Indicador de Robo Vehicular (IRV), con datos correspondientes al mes de julio, tomados en CABA y GBA por su Departamento de Seguridad y Emergencias.

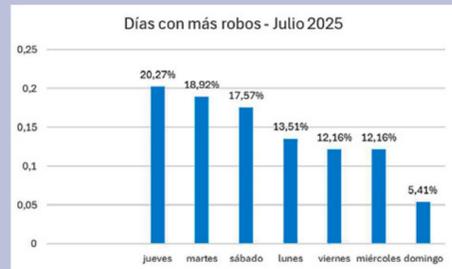
El informe reveló que los autos particulares fueron los vehículos más robados, en un 62,16% de los casos, una cifra que representa un 14% de aumento con respecto al mes anterior. Por su parte, las Pick Ups 4x4 representaron el 21,62% de los casos, y los utilitarios el 8,11%. Por último, tanto las motos como los camiones representaron un 4,05%, manteniendo cifras similares respecto al mes anterior. En lo que respecta a las modalidades, el hurto mostró un aumento del 54% en comparación a julio de 2024. Sin embargo, el robo a mano armada prevaleció con el 59,46% de los casos, y la vía pública fue el principal escenario del delito con el 95,45%.

"Este aumento evidencia que los delincuentes no sólo modifican sus modalidades, sino que buscan constantemente vulnerar la seguridad de los vehículos particulares. Es clave que los usuarios estén atentos y cuenten con herramientas de prevención y seguimiento efectivas. En este sentido, la tecnología aplicada a la localización y monitoreo de vehículos se vuelve un aliado indispensable para prevenir y responder ante estas situaciones", aseguró Daniela Medina, Gerente de Seguridad y Emergencias de Ituran Argentina.

Los horarios también marcaron un patrón claro. La franja de 18 a 24 horas volvió a ser la más crítica, concentrando el 33,78% de los hechos, seguida por la de 06 a 12 con un 24,32%, horario que sufrió un aumento de casi un 109% respecto al mes anterior. Más atrás se ubicaron la tarde (12 a 18) con un 21,62% y la madrugada (00 a 06) con un 20,27%.

En lo que respecta a la distribución geográfica, el Oeste registró un fuerte salto en la participación de los delitos y encabezó el ranking con el 55,41% de los casos. Detrás se ubicaron la Zona Sur (29,73%), la Capital Federal (9,46%) y, con una incidencia mucho menor, la Zona Norte. Otro dato preocupante es que, según el relevamiento, el 45,95% de los robos fueron cometidos por dos personas, mientras que el 45,95% involucró a grupos de tres y cuatro delincuentes. Por su parte, los casos con uno, cinco y seis autores fueron minoritarios (con 2,70% respectivamente en cada categoría).

Franco Taraborrelli, Gerente General de Ituran Argentina, sostuvo: "Si bien las cifras reflejan un aumento preocupante en los delitos contra vehículos, estos números también nos ofrecen una oportunidad para tomar decisiones estratégicas y proteger mejor a los conductores. Más allá de las estadísticas, lo que estos datos nos muestran es que la combinación de prevención, tecnología y concientización del usuario es fundamental para reducir riesgos y minimizar pérdidas".



Por último, el análisis del IRV según los días de la semana mostró que los jueves concentraron la mayor cantidad de hechos con un 20,27%, seguidos de los martes (18,92%), sábados (17,57%) y lunes (13,51%). Más atrás quedaron los viernes y los miércoles (ambos con 12,16%), mientras que los domingos, con apenas el 5,41%, se mantuvieron como la jornada con menor actividad delictiva.

Ficha técnica del "Indicador ITURAN de Robo Vehicular" (IRV) Informe realizado por ITURAN Argentina con datos obtenidos durante julio 2025 en base a su cartera de más de 350.000 vehículos monitoreados con sistemas de geolocalización en todo el territorio argentino.

**#Afianzadora. Seguros de Caución: Análisis y Ranking 2024-2025**



En el siguiente análisis se confirma el recesivo momento del mercado afianzador argentino en el ejercicio julio 2024 – junio 2025, con un avance nominal en primas, versus una inflación mayor en el mismo periodo. La merma de obra pública financiada por Nación y una refacturación empobrecida producto de la performance contractiva económica 2024, han tenido como directo correlato cierta ralentización en el negocio de fianzas en Argentina, en plena transición hacia una economía que cada día depende menos del Estado. Repasando las principales variables duras del negocio, se puede apreciar una mejora en el ratio de deuda. Los resultados técnicos siguen siendo superavitarios, teniendo el mercado un leve impacto negativo principalmente por el efecto financiero (tasas de rendimiento negativa vs la inflación). Este mismo, que se prepara con todo para adaptarse a las nuevas formas de hacer negocio, y que tendrá como desafío volver a estar por encima de la "controlada" inflación imperante. Las ineficiencias que la ésta perdona serán un recuerdo del pasado, y las bases técnicas volverán a ser la estrella. Se vienen tiempos propicios para que brillen los directores técnicos y comerciales, apoyándose con fuerza en la IT para exponer sus esfuerzos. A continuación, resumimos los puntos fuertes de este análisis y finalmente el top ten de las compañías líderes:

**1. Evolución del mercado**

- Primas emitidas:** crecimiento nominal del 28% en julio 2024 – junio 2025, por debajo de la inflación del 40%.
- Contexto macro:** fuerte contracción de la obra pública financiada por Nación (-83% interanual), junto a una refacturación más débil por la recesión económica del 2024.
- Tendencia estructural:** transición hacia un esquema menos dependiente de la inversión estatal ("Papá Estado") y foco en la inversión privada.

**2. Indicadores técnicos**

- Ratio de deuda:** mejora relevante al 38%, cuando en periodos críticos había superado el 60%. Fórmula: Deudores por premio / Primas de los últimos 12 meses.
- Siniestros:** pagos por más de \$14.500 millones, manteniendo una ratio baja en comparación con la región.
- Resultados técnicos:** superavitarios, aunque los resultados finales fueron afectados por resultados financieros negativos (rendimientos < inflación).

**3. Gastos y eficiencia**

- Gastos de explotación:** continúan en alza, presionados por la sobreoferta de compañías frente a un mercado relativamente estable en tamaño- USD 160-180 millones.
- Desafío futuro:** la inflación ya no "perdonará" ineficiencias. La técnica volverá a ser decisiva en los resultados finales.

**4. Reaseguro**

- Peso relativo:** las cesiones promedian >40% de lo emitido.
- Efecto neto:** este porcentaje se reduce por las comisiones cobradas y los resultados positivos de tratados (participación de utilidades) recibidos por las aseguradoras.
- Importancia estratégica:** sigue siendo un recurso intensivo y vital para el negocio.

**5. Perspectivas**

- Adaptación a **nuevas formas de negocio**, con foco en eficiencia técnica y asegurado privado.
- Mayor protagonismo de **directores técnicos y comerciales**, apoyados en **tecnología (IT)** para maximizar la gestión, y eficientizar los procesos. Vuelve la olvidada y mal reputada palabra «productividad».
- Desafío central:** recuperar crecimiento real por encima de la inflación y sostener rentabilidad en un mercado altamente competitivo.

**6. Ranking Top 10 - Posición de Mercado % - FIANZAS (#1) 8,4 %**

- AFIANZADORA (#2) 7,6 %**
- ACG (#3) 6,8 %**
- CREDITO Y CAUCIÓN (#4) 5,8 % PREMIAR (#5) 5,5 % BERKLEY (#6) 4,4 % ALBA (#7) 4,4 % ACE (#8) 3,9 % SANCOR (#9) 3,9 % ALLIANZ (#10) 3,8 %**

Fuente: **Afianzadora – Seguros de Caución**  
Enlace: <http://www.afianzadora.com.ar/>



**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.



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

[/LifeSegurosArgentina](https://www.facebook.com/LifeSegurosArgentina)

[/lifesegurosargentina](https://www.instagram.com/lifesegurosargentina)

[/lifesegurosargentina](https://www.linkedin.com/company/lifesegurosargentina)

[@LifeSeguros](https://www.youtube.com/@LifeSeguros)

**Providencia Seguros donará \$5 millones a Techo para impulsar su labor en Argentina**



En el marco de una estrategia de sustentabilidad que mantienen la aseguradora y el conjunto de las empresas de **Grupo Indalo**, **Providencia Seguros** celebró un acuerdo para hacer una donación de **\$5 millones de pesos a Techo**. Esta organización está comprometida con la lucha contra la desigualdad habitacional y construye, junto a su voluntariado, viviendas en 11 provincias argentinas, además de proveer soluciones de agua, saneamiento e infraestructura básica para reducir la brecha social y garantizar un hábitat digno para las comunidades.

Se trata de la primera alianza de este tipo que concreta una compañía del **Grupo Indalo** con la organización. La iniciativa busca abrir camino para que en el futuro otras empresas del Grupo también puedan sumar su aporte o colaborar desde distintos ámbitos, fortaleciendo así el alcance y el impacto del trabajo que realiza **Techo** en todo el país. Este acuerdo se suma a una serie de acciones de responsabilidad social que **Providencia Seguros** viene impulsando en los últimos años, con foco en la integración comunitaria, la educación y la generación de oportunidades, reafirmando su compromiso con el desarrollo sostenible y la construcción de una sociedad más equitativa.

"Queremos que nuestros colaboradores, red comercial y asegurados se sientan parte de este proyecto colectivo, y que sepan que elegir **Providencia** también es elegir acompañar a quienes trabajan por una sociedad más justa", afirmó **Lisandro López**, director general de **Providencia Seguros**.

Por su parte, **Juan Maquieyra**, director ejecutivo de **Techo**, destacó: "Valoramos enormemente que una compañía del sector privado decida involucrarse de manera tan activa. El aporte económico es fundamental, pero lo que más celebramos es el compromiso de **Providencia** por dar visibilidad a nuestra misión y contagiar a otros actores para que se sumen. La transformación social solo es posible cuando trabajamos en red". Este tipo de iniciativas son parte fundamental de los valores de la compañía y buscan inspirar a otros a sumarse al compromiso de la concientización, la transformación social y la construcción de una sociedad más justa e inclusiva.



**Allianz anuncia un excelente desempeño y va en camino de cumplir sus objetivos anuales**

**Resultados globales del 2° trimestre y de los primeros 6 meses de 2025.**

Allianz, compañía líder en seguros y servicios financieros, anunció los resultados del segundo trimestre del año, así como el acumulado de los primeros seis meses de 2025, los cuales respaldan un gran desempeño e indican que cumplirá con sus objetivos anuales.

En lo que respecta a los meses de abril, mayo y junio, **Allianz** anunció:

- El logro de un fuerte crecimiento y un beneficio operativo récord.
- El aumento del volumen total de negocios en un 8 %, hasta 44.500 millones de euros, impulsado por un buen desempeño en todos los segmentos.
- El crecimiento del beneficio operativo en un 12,2 %, alcanzando un nivel récord de 4.400 millones de euros, con un aporte particularmente sólido del segmento seguros patrimoniales.
- El resultado neto excluyendo efectos extraordinarios sube un 17,3% y alcanza los 3.000 millones de euros. Ajustados por los 300 millones de euros de ganancia por la venta de UniCredit Joint Venture, subió un 7,1%.

Por su parte, a nivel general durante el primer semestre del año, la compañía destacó:

- Un excelente desempeño en todos los negocios y un beneficio operativo récord.
- Crecimiento del volumen total de negocios en un 10,1 %, alcanzando los 98.500 millones de euros, con contribuciones de todos los segmentos.
- El aumento del beneficio operativo en un 9,3 % hasta 8.600 millones de euros (el más alto de la historia de la compañía para un primer semestre, alcanzando el 54 % del objetivo anual previsto).
- El crecimiento de la ganancia neta básica atribuible a accionistas en un 9,5 % hasta 5.500 millones de euros. La ganancia básica por

acción aumentó un 11,3 % y llegó a 13,99 euros.

- El mantenimiento del retorno sobre capital (RoE) básico anualizado en un excelente 18,5 %.
- Ajustado por la provisión extraordinaria por la próxima venta de la participación en la Joint Venture India en el primer trimestre y la ganancia por la venta en la Joint Venture UniCredit en el segundo trimestre, el resultado neto excluyendo efectos extraordinarios sube fuertemente un 6,2%, la ganancia por acción sube un 7,9% y la rentabilidad sobre capital anualizada a un sólido 17,9%.
- El índice de capitalización Solvencia II se mantiene fuerte en 209 %, con una excelente generación de capital.

Con estos resultados se mantienen las perspectivas de la compañía. **Allianz** está plenamente encaminada para alcanzar su objetivo anual de beneficio operativo de 16.000 millones de euros, con un margen de  $\pm 1.000$  millones de euros y el programa de recompra de acciones de hasta 2.000 millones de euros, anunciado el 27 de febrero, sigue en curso (se completaron 1.000 millones de euros en el primer semestre de 2025).

"Allianz ha alcanzado resultados récord en la primera mitad del año, respaldados por un crecimiento sostenido y un enfoque disciplinado en la productividad. El valor y la relevancia de nuestros productos nos ayudan a retener y ampliar nuestra base de clientes. Nuestra diversificación de negocios, alcance global y ejecución constante generan oportunidades y dinamismo, lo que nos coloca en camino de cumplir las metas presentadas en nuestro **Capital Markets Day de diciembre**", declaró **Oliver Bäte**, CEO de **Allianz SE**.

Por su parte, **Claire-Marie Coste-Lepoutre**, CFO de **Allianz SE**, agregó: "La solidez de nuestro modelo de negocio y la capacidad de **Allianz** para entregar resultados de forma consistente quedan evidenciadas en nuestro beneficio operativo récord de 8.600 millones de euros en el primer semestre. Logramos un crecimiento saludable y rentable en todos los segmentos y seguimos generando valor sostenible para todos los grupos de interés. Nuestro desempeño sienta una base sólida para el resto del año y reafirmamos con confianza nuestro objetivo anual de beneficio operativo de 16.000 millones de euros, con un margen de  $\pm 1.000$  millones de euros".

**La Perseverancia Seguros celebra la puesta en valor de su histórico reloj monumental**



Esta iniciativa forma parte de las acciones conmemorativas que la compañía impulsa para celebrar sus 120 años de trayectoria y compromiso con la comunidad.

En el marco de su 120° aniversario, **La Perseverancia Seguros**, compañía destacada del sector asegurador argentino, reafirma su compromiso con la comunidad y la historia. Entre diferentes acciones, la marca anuncia la puesta en valor del reloj monumental histórico ubicado en la fachada de su edificio central, en la esquina de la plaza principal de la **Municipalidad de Tres Arroyos**.

Este reloj, que desde hace décadas marca el pulso cotidiano de los vecinos y constituye un verdadero icono urbano, fue restaurado como parte de las acciones conmemorativas que la empresa impulsa para celebrar más de un siglo de trayectoria. El proyecto buscó preservar el valor patrimonial de la ciudad y poner nuevamente en funcionamiento un símbolo que acompaña tanto a la comunidad tresarroyense como a la historia de la compañía.



"Este aniversario busca no solo mirar hacia atrás y celebrar todo lo logrado, sino también proyectarnos hacia el futuro con la misma responsabilidad y compromiso que nos caracteriza desde nuestros inicios. La puesta en valor del reloj monumental es un homenaje a la comunidad de Tres Arroyos y una manera de retribuir el apoyo que nos ha acompañado a lo largo de nuestra historia", destacan desde la empresa.

Fundada en 1905, **La Perseverancia Seguros** nació con un objetivo claro: brindar respaldo y confianza a sus asegurados. Hoy, a más de 100 años de recorrido, continúa fiel a su principio fundacional a través de una política de expansión y un servicio de calidad para productores, asegurados y terceros en todo el país. Actualmente, la aseguradora cuenta con representaciones en distintas regiones de la Argentina y opera en todas las coberturas, ofreciendo una amplia variedad de productos diseñados para responder a las necesidades de protección de personas, familias y empresas. Su reconocida experiencia se refleja en la atención personalizada, la rápida resolución de siniestros y una política de suscripción flexible con costos competitivos acordes a las condiciones del mercado. La solidez de la compañía también está respaldada por la calificación que desde 2018 le otorga anualmente **Evaluadora Latinoamericana S.A.**, agencia con más de 25 años de trayectoria. Esta evaluación refleja la fortaleza, solvencia y capacidad de pago de siniestros a largo plazo de **La Perseverancia Seguros**, consolidando la confianza de clientes y productores en su gestión.

Con la puesta en valor del reloj monumental y el conjunto de actividades previstas para este aniversario, **La Perseverancia Seguros** celebra 120 años de historia con la mirada puesta en el futuro, reafirmando sus valores de perseverancia, compromiso e innovación, que le permiten seguir creciendo y acompañando a las familias argentinas en cada etapa de sus vidas.



**Zurich lanza Huella Zero, una nueva plataforma con beneficios sustentables para el Seguro de Autos**



La compañía presenta un producto concebido para minimizar el impacto ambiental, y que ofrece un ahorro en los costos de las pólizas y franquicias.

Zurich, empresa líder del mercado asegurador, presentó **Zurich Auto Huella Zero**, una nueva plataforma con beneficios sustentables incluidos como parte de su oferta de coberturas de autos, diseñada para impactar positivamente en el medio ambiente, la economía, y la sociedad. Con una visión orientada al futuro, la compañía se focaliza con estos productos en construir un negocio más sustentable.

Esta propuesta incluye talleres homologados **Huella Zero**, que garantizan prácticas de reparación que minimizan el impacto ambiental, y una gestión responsable en caso de un siniestro que involucre la destrucción total del vehículo. Además, los clientes con cobertura Todo Riesgo podrán optar por repuestos originales reciclados, lo cual les permitirá acceder a una franquicia más accesible, contribuyendo al mismo tiempo con la economía circular al reducir el consumo de nuevas autopartes.

"Nuestro compromiso de tener un negocio sustentable hace que continuamente estemos transformando nuestra propuesta de productos y servicios, que por cierto se extiende a nuestra cadena de valor, por eso lanzamos **Zurich Auto Huella Zero**, una opción de seguro para nuestros clientes, que ofrece un tratamiento de siniestros amigable con el medioambiente, este es un paso muy importante que como aseguradora líder y referente del mercado estamos dando", señaló **Adriana Arias**, Head of Communications & Sustainability de **Zurich Argentina**.

Este nuevo producto ofrece alternativas innovadoras para la resolución de siniestros, mientras contribuye activamente en el proceso de preservación medioambiental. **Zurich Auto Huella Zero** es una cobertura diseñada para generar conciencia ambiental, que invita a los clientes de la compañía a reflexionar sobre qué tipo de huella ecológica quieren dejar en el planeta.

**Zurich Auto Huella Zero** nace como complemento de su cobertura **Hogar Sustentable**, la primera solución de este tipo en Argentina que ofrece cobertura para equipos sustentables como paneles solares, termotanques solares, aerogeneradores eólicos, biodigestores de reutilización de agua, biodigestores de gas y ionizadores solares de piscina, entre otros.

# 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.

Rivadavia Seguros presenta un nuevo sitio institucional



En el marco de la celebración de su 80° aniversario, Rivadavia Seguros lanza una renovada página web, ofreciendo una propuesta pensada para optimizar la experiencia de usuario de sus asegurados, productores y demás clientes internos y externos. Este rediseño, permite recorrer una interfaz más dinámica, intuitiva y moderna, ofreciendo una navegación simplificada, tiempos de carga reducidos y mayor compatibilidad con dispositivos móviles. Todo esto, se traduce en un acceso más ágil y sencillo a toda la información de sus productos y servicios, como así también a sus portales de autogestión. Se trata de una primera instancia, a partir de la cual se irán incorporando mayores funcionalidades. Este proyecto es el resultado del trabajo colaborativo de los equipos de Marketing e Innovación y Desarrollo de la empresa, junto a una agencia especializada en diseño y desarrollo UX/UI, y representó una instancia de trabajo interdisciplinario, en el que la flexibilidad, interacción y compromiso de todo el equipo de Rivadavia, fueron claves para alcanzar los objetivos propuestos. Esta actualización se suma a los diferentes cambios que viene realizando la compañía con motivo de su rebranding, reafirmando su compromiso con la excelencia, el servicio, la integridad y la solidez que han caracterizado a la empresa a lo largo de estas primeras ocho décadas de trayectoria.

flux<sup>IT</sup>

Cómo la IA busca frenar un problema que le cuesta 80.000 millones de dólares al año al sector asegurador



El fraude en seguros encarece hasta un 15% las pólizas en mercados como Argentina. En este contexto, la IA emerge como la principal herramienta para detectar irregularidades, reducir costos y agilizar reclamos.

El fraude en seguros es uno de los mayores desafíos que enfrenta la industria a nivel mundial y su impacto económico crece año tras año. Según la Coalition Against Insurance Fraud, se estima que el 10% de los siniestros reportados presentan irregularidades, lo que genera pérdidas estimadas en más de 80.000 millones de dólares anuales de acuerdo con la Asociación Internacional de Supervisores de Seguros (IAIS). Este problema es aún más crítico por la alta informalidad, la falta de integración de datos y el uso de procesos manuales que incrementan la vulnerabilidad del sistema. Los fraudes más comunes en el sector incluyen la exageración de daños reales, la simulación de robos para cobrar indemnizaciones, la presentación de facturas médicas falsas, la generación de siniestros premeditados con documentos adulterados, el robo de identidad y la colusión entre clientes, prestadores y terceros. En mercados como el argentino, se estima que estas prácticas incrementan las pólizas entre un 10% y un 15%, generando costos que recaen directamente en los asegurados. En este escenario, la tecnología se ha convertido en un aliado indispensable. La transformación digital de las aseguradoras está enfocada en la detección temprana, prevención y mitigación del fraude a través de herramientas innovadoras. Sistemas basados en inteligencia artificial (IA), machine learning, automatización y verificación digital permiten comparar miles de casos en segundos, detectar inconsistencias en relatos, validar identidades y documentos de forma instantánea, y brindar mayor transparencia en los procesos. Esto no solo reduce los riesgos, sino que también mejora la experiencia de los clientes legítimos.

Breves de Informe

“El fraude en seguros no es un hecho aislado, es un problema que alcanza a todo el sistema. Cada caso irregular termina encareciendo las pólizas y generando desconfianza incluso en los clientes que hacen las cosas bien. Hoy, la tecnología no es un lujo para enfrentarlo: es la única forma de cuidar la sostenibilidad del negocio asegurador.” señaló Silvia Pascual - Business Manager en Flux IT.

Los usos de la inteligencia artificial en la detección de fraude en seguros ya muestran resultados concretos y se pueden destacar en cinco aplicaciones principales:

- Análisis de fotos:** herramientas de IA analizan imágenes de siniestros y detectan si son auténticas o manipuladas, o si el mismo daño ya fue reportado antes en otro reclamo.
- Reconocimiento de patrones sospechosos:** los algoritmos de ML procesan miles de reclamos históricos y detectan patrones que suelen estar presentes en fraudes.
- Análisis de texto y voz:** la IA puede revisar cómo se redacta o cuenta un reclamo para identificar inconsistencias y contradicciones en el relato de los hechos.
- Verificación de identidad:** herramientas de IA pueden ayudar a validar rápidamente quién está detrás de un reclamo a través del reconocimiento facial en tiempo real, y confirmar que la persona existe y coincide con los documentos presentados.
- Dispositivos telemáticos:** verificación de información a través de los datos registrados en los dispositivos telemáticos.

Estas herramientas marcan una diferencia significativa frente a los procesos tradicionales, donde la revisión manual y las auditorías posteriores resultaban costosas, lentas y con un margen de error elevado. Gracias a la IA, las aseguradoras pueden establecer alertas automáticas que señalan posibles irregularidades, mejorar los tiempos de respuesta en la resolución de reclamos y reducir las pérdidas económicas asociadas al fraude. El resultado es un ecosistema más confiable, donde tanto compañías como clientes se benefician de mayor seguridad y eficiencia. “La inteligencia artificial cambió la manera de encarar el fraude: ya no se trata de descubrirlo cuando el daño está hecho, sino de anticiparse con alertas en tiempo real. Esa capacidad de prevenir es lo que hoy marca la diferencia: menos costos, más velocidad y respuestas mucho más precisas.” concluye desde Flux IT.

MetLife reconocida entre los Mejores Lugares para Trabajar América Latina y certificada como Great Place to Work<sup>TM</sup> en todas sus oficinas regionales

La compañía fue incluida en el ranking de los Mejores Lugares para Trabajar en América Latina por su trabajo durante 2024, y recibió la certificación como Great Place to Work<sup>TM</sup> en sus operaciones de Argentina, Brasil, Chile, México, Colombia y Uruguay.

MetLife fue destacada como uno de los mejores lugares para trabajar en América Latina por la firma global de consultoría Great Place to Work<sup>®</sup>, por su trabajo realizado durante 2024. Además, gracias a su continuo esfuerzo por consolidar su compromiso con el bienestar y desarrollo de sus colaboradores, recibió la certificación como Great Place to Work<sup>TM</sup> en todos los países de América Latina donde opera: Argentina, Brasil, Chile, México, Colombia y Uruguay.



Estas distinciones validan el compromiso de MetLife con la creación de entornos laborales inclusivos y colaborativos, enfocados en el desarrollo humano y la innovación. Varios mercados de MetLife en América Latina también lograron posiciones destacadas en sus respectivos rankings nacionales y temáticos:

- Uruguay:** puesto #6 en el ranking nacional de Mejores Lugares para Trabajar.
- Chile:** puesto #7 en el ranking nacional y #9 en el ranking de Mejores Lugares para Trabajar para Mujeres.
- México:** puesto #15 en el ranking de Mejores Lugares para Trabajar en la Región Centro.

A nivel global, MetLife también fue reconocida como una de las Mejores Lugares para Trabajar en el mundo según Fortune, ocupando la posición #13, lo que refleja su compromiso constante con la construcción de un entorno laboral basado en la confianza. “Ser reconocidos como un Great Place to Work<sup>TM</sup> en toda América Latina refleja el compromiso que tenemos con nuestra gente. En MetLife creemos que el crecimiento sostenible comienza con una cultura donde cada persona se sienta valorada, escuchada y empoderada para dar lo mejor de sí. Este reconocimiento nos impulsa a seguir construyendo un entorno donde la innovación, la inclusión y el desarrollo profesional sean parte de nuestra identidad diaria”, expresó Ignacio Herrero, Head de Recursos Humanos para América Latina.

Estas distinciones refuerzan el compromiso de MetLife no solo con la excelencia en el servicio al cliente, sino también con la construcción de una cultura organizacional que promueve la inclusión, el bienestar integral y la participación de sus colaboradores en la transformación del negocio.

El Grupo Sancor Seguros presentó sus novedades a través de encuentros con Productores Asesores en todo el país



Bajo el lema «Sumate a la evolución» y durante todo el mes de agosto, el Grupo Sancor Seguros llevó adelante una nueva edición de “GSS Avanza”, sus encuentros comerciales junto al cuerpo de ventas en todo el país.

Estos espacios tuvieron dos grandes objetivos:

- Compartir las políticas comerciales vigentes y presentar la integralidad de su oferta.
- Mostrar las novedades en productos, herramientas de gestión y servicios.

Con un equipo multidisciplinario integrado por Direcciones, Gerencias y Jefaturas Corporativas, se realizaron visitas a las distintas Unidades de Negocios, en una gira que dio como resultado un total de 12 encuentros que sumaron la participación de más de 1.200 Productores Asesores de Seguros de su amplia red nacional. La agenda de actividades incluyó el abordaje de temas vinculados a SANCOR SEGUROS, Prevención ART, Prevención Salud, Prevención Retiro y Banco del Sol, que configuran un ecosistema integral de soluciones de seguros, de salud y financieras. “Es la tercera vez que estamos llevando adelante estos encuentros en todo el país con la finalidad de compartir nuestras políticas comerciales con los principales Organizadores de cada zona, así como desarrollos que nos permitan impulsar el crecimiento y afrontar los desafíos futuros”, comentó Eduardo Estrada, Director de Clientes y Distribución del Grupo Sancor Seguros.

“Al mismo tiempo, es una invitación abierta para que quienes integran nuestro cuerpo de ventas sigan siendo protagonistas, actores clave en el progreso del Grupo, en un contexto altamente competitivo dominado por la tecnología aplicada a los procesos y la importancia de orientar las diversas acciones hacia el incremento de la satisfacción de nuestros clientes”, concluyó el funcionario.

Confianza que se instala: calidad y respaldo donde más se necesita



Pilkington ofrece una solución integral que combina calidad, tecnología y una red de talleres certificados para brindar seguridad en la experiencia de los asegurados.

Un pedrazo en la ruta, un choque menor, una tormenta de granizo. En cuestión de segundos, el parabrisas de un vehículo puede sufrir daños irreparables, afectando su funcionalidad, la estructura del vehículo y la seguridad de los ocupantes. Más allá del daño material, esta situación genera incertidumbre, incomodidad y, en muchos casos, la necesidad urgente de una solución confiable. En esos momentos, contar con un cristal original y un taller especializado no solo es importante: es decisivo. Al momento de cambiar un cristal del vehículo, elegir un producto de calidad y asegurarse de que la instalación sea realizada por un taller capacitado es clave para preservar la seguridad de los pasajeros del vehículo. Un parabrisas mal instalado, o fabricado con materiales que no cumplen con los estándares requeridos, puede reducir la visibilidad, afectar la estructura del vehículo y poner en riesgo la integridad de sus ocupantes ante un impacto. Pilkington, empresa líder en el mercado de cristales originales para la industria automotriz, promueve activamente la concientización sobre la importancia de utilizar cristales de calidad original y confiar en talleres con profesionales capacitados para su colocación. Por eso, la empresa cuenta con una extensa Red de Servicios Pilkington (RSP), compuesta por más de 400 talleres en todo el país, que trabajan en conjunto con más de 20 compañías aseguradoras.

Para más información y para utilizar la herramienta de localización, se puede ingresar a [www.pilkington.com.ar](http://www.pilkington.com.ar) Porque no se trata solo de cambiar un cristal. Se trata de volver a manejar conducir con confianza.



CONTA CON LA RED DE ASISTENCIA VIAL MÁS COMPLETA DEL PAÍS



**La Salamanca: un proyecto de urbanización impulsado por RUS que potencia el futuro local**

En el marco de las diferentes acciones que Río Uruguay Seguros (RUS), como aseguradora, lleva adelante en materia de inversión, buscando cuidar su patrimonio e impulsando el desarrollo regional, el pasado martes 19 de agosto el Ejecutivo Municipal de Concepción del Uruguay (Entre Ríos) le aprobó a la empresa su nuevo proyecto de urbanización denominado «La Salamanca». El mismo se realizará en la zona norte de la ciudad, sobre la Avenida «Esilda Tavella», en el barrio «San Isidro» y prevé a futuro la instalación de una guardería náutica. Se trata de un barrio abierto, con lotes residenciales, que se desarrollará sobre una superficie de aproximadamente de 11,4 hectáreas en una zona privilegiada de la ciudad, por su altura y cercanía a la naturaleza autóctona de la región, y próxima al complejo deportivo «Club Atlético Uruguay» y al Monumento «La República Argentina» conocido popularmente como «Las manos», un espacio de recreación habitual para los uruguayenses y los turistas que disfrutan de las atracciones de «La Histórica».

El emprendimiento se encuentra delimitado actualmente por las calles Avenida «Esilda Tavella», «Justo José de Urquiza» y «Las Glicinas»; y las futuras continuaciones de calles «Supremo Entrerriano», «Los Claveles» y «Erasquin». Una de las calles circundantes al predio es una arteria de importante concentración vial, ya que conecta con puntos turísticos destacados de la ciudad, como son las zonas de playas de río de los balnearios «Paso Vera», «La Toma» y «Banco Pelay». Para este proyecto, el equipo de Desarrollos Inmobiliarios de RUS y la constructora AFLA S.A., diseñaron un loteo de 175 parcelas, distribuidas en 17 manzanas, con lotes mínimos de 500 m², diagramado con la continuación de la trama urbana de «damero» que posee el casco antiguo de la ciudad. El proyecto ya recibió la prefectibilidad municipal y, dentro de las obras planeadas para la urbanización se contempla dotar a todo el predio con redes de agua potable, cloaca, electricidad, alumbrado público, pavimento articulado (adoquines), cordón cuneta y un plan de arbolado. Además, se realizará la parquización de sus áreas verdes y de las veredas, proponiendo especies seleccionadas, dentro de las aprobadas por la Dirección de Salud Ambiental de la Municipalidad de Concepción del Uruguay, y que respeten la flora local. Por otro lado, a futuro se prevé la instalación de una guardería náutica en un terreno ubicado en la esquina de Avenida Tavella y camino al «Banco Pelay». Esta propuesta tiene el fin de aumentar las plazas náuticas de la ciudad y aportar mejoras en toda la zona.

Un aporte positivo para el crecimiento urbano de la ciudad Respecto a esta iniciativa, el Presidente Municipal de Concepción del Uruguay, José Eduardo Lauritto, dijo: «Es un lugar que hace muchísimos años en la ciudad se quería jerarquizar. Es una nueva mirada al río, un proyecto urbanístico que va a vincular todo lo que es 'La Salamanca' y el 'Parque de la Ciudad'. Nos parece que a nivel urbano, vamos a tener una transformación para toda esa zona del barrio 'San Isidro'. Por su parte, el Presidente Ejecutivo de RUS, Juan Carlos Lucio Godoy, resaltó: «Me parece que estamos ante la presencia de un acontecimiento muy bueno», agregando que «hay una reformulación urbanística de la ciudad que está lindo seguir llevándola adelante de la mejor manera posible, de manera consensuada, incluso». Asimismo, Godoy hizo hincapié en el valor simbólico y emocional de este proyecto: «Quiero destacar también la cuestión emotiva que nos trae a 'San Isidro', un barrio tremendo en este pueblo. Todo lo que significa el 'Club Atlético Uruguay', el 'Parque de la ciudad', que hoy se está poniendo en valor, y el vínculo físico de la Avenida Tavella, que permitió extender el paseo de los uruguayenses hasta ese lugar. Que hoy se está recuperando ese parque y que se vincule con este proyecto de urbanización, la verdad, creo que va a cambiar sustancialmente el valor de toda la comunidad». Además de Godoy y de Lauritto, estuvieron presentes en esta presentación oficial: Rossana Sosa Zitto, Viceintendente de Concepción del Uruguay, los presidentes de los bloques del Concejo Deliberante: Juan Martín Garay (Juntos por Uruguay), Guillermo Dus (La Libertad Avanza), María Isabel Solá y Pablo Presas (Juntos por Entre Ríos), funcionarios del gabinete municipal de Obras Públicas y Privadas, y representantes de RUS Desarrollos Inmobiliarios y de la constructora AFLA S.A.: Andrea Grenz, Waldemar Rupp y Luciano Rey.

**MAPFRE**

**MAPFRE Economics mejora en dos décimas previsión de crecimiento de América Latina para 2025 hasta el 2,1%**

- La economía mundial crecerá un 2,9% en 2025 y un 3% en 2026.
- La inflación global se situará en el 3,4% en 2025 y en el 2,9% en 2026.
- El impacto de la política comercial y la geopolítica en la economía se ha suavizado en los últimos meses

MAPFRE Economics, el Servicio de Estudios de MAPFRE, estima un crecimiento para la economía mundial del 2,9% este año, dos décimas más respecto a las previsiones de hace unos meses, y del

3% para 2026, con una inflación que se situará en el 3,4% y en el 2,9%, respectivamente, según el informe 'Panorama Económico y Sectorial 2025: perspectivas hacia el segundo semestre', editado por Fundación MAPFRE.

MAPFRE Economics explica que la primera mitad del año ha venido sobrecargada por una capa de incertidumbre global proveniente de la política comercial y la geopolítica. No obstante, ambas variables han venido suavizándose recientemente y, aunque se mantienen en niveles elevados, están siendo hasta la fecha «razonablemente inocuas» a nivel macroeconómico.

América Latina experimentaría un crecimiento del PIB del 2,1% este año, dos décimas más, y del 2% el siguiente. La inflación en esta región se mantiene en el 8,8% para 2025 y en el 8,1% en 2026, influida aún por el aumento de precios en Argentina.

El conjunto de los países emergentes tendría un crecimiento del 3,5% en 2025 y del 3,4% en 2026, con una inflación del 4,1% y del 3,6%, respectivamente.

La previsión para Estados Unidos ha empeorado en dos décimas respecto al informe previo, con un crecimiento estimado del 1,7% este año y un 1,8% el siguiente, con una inflación del 3% para 2025 y del 2,6% para 2026. Para MAPFRE Economics, el aumento del coste de financiación por una reducción del apetito por los bonos nacionales está entre los principales riesgos de corto plazo para la economía estadounidense.

La Eurozona seguirá con un desempeño débil, aunque con cierta mejora, a medida que se siguen trasladando a la economía real los efectos de las bajadas de tipos de interés implementadas por el Banco Central Europeo (BCE). El Servicio de Estudios ha mejorado en dos décimas su crecimiento hasta el 1% este año y mantiene las de 2026 en el 1,1%, con una inflación del 2% y del 1,8%, respectivamente.

En Asia Pacífico, el crecimiento estimado aumenta en dos décimas hasta el 4,5% para 2025 y desciende una décima para 2026 hasta el 4,3%, con una mejora del crecimiento para China del cuatro décimas para este año, hasta el 4,4%, mientras que en 2026 su PIB mejorará un 4,2%. La economía de China ha permanecido resiliente, a pesar de la debilidad continua en el sector inmobiliario, aunque la inflación está marginalmente en negativo, lo que levanta dudas sobre la fortaleza del consumo interno. Este año, se estima una inflación en el país del 0,2% y el siguiente, del 0,8%.

**Impacto en el sector asegurador**

La evolución del mercado asegurador global revela una divergencia en las tendencias de crecimiento entre los segmentos de seguros de Vida y No Vida, con un incremento del 6,2% en el segmento de Vida y del 5,2% en No Vida, correlacionado con el comportamiento del entorno macroeconómico global. Para 2026, pese a un panorama caracterizado por una atenuación de las presiones inflacionarias y un contexto financiero más flexible, se prevé una ligera desaceleración en el segmento de Vida, con tasas estimadas del 6%, y en torno del 5,3% para el segmento de los seguros de No Vida. Este ajuste respondería a la persistencia de incertidumbres geopolíticas y a la evolución de las políticas económicas en las principales economías, factores que inciden directamente en la percepción de riesgo de los agentes económicos y en la dinámica de sus decisiones de aseguramiento.

Puedes consultar el informe completo [aquí](#).

**La Alianza Insurtech Panamericana anuncia a los finalistas de los AIP Awards**



**El reconocimiento a la innovación aseguradora en América Latina**

La Alianza Insurtech Panamericana (AIP) anunció oficialmente a los finalistas de los AIP Awards 2025, el premio que destaca a las organizaciones más innovadoras del ecosistema asegurador de América Latina.

Esta segunda edición se celebrará el 4 de septiembre en Santiago de Chile, en el marco del evento Evolución Insurtech Latam 2025, organizado por InsurtechChile, que reunirá a líderes del sector asegurador y tecnológico de toda la región.

Los AIP Awards reconocen a empresas que están transformando la industria mediante soluciones tecnológicas que promueven la inclusión financiera, generan impacto social y ambiental positivo y contribuyen al desarrollo sostenible del sector.

«Estoy muy contento de ver el entusiasmo del ecosistema asegurador en esta 2ª edición de los AIP Awards, con más de 70 participantes. Creemos que una de las claves de este éxito es que se trata de un premio 100% gratuito, con una metodología de votación profesional basada en scoring

y total transparencia, además de un proceso auditado por Dentons, un estudio de abogados de gran prestigio internacional. Nuestra ambición es que los AIP Awards se consoliden como los premios anuales de referencia en innovación y seguros en toda la región.» - Hugues Bertin, presidente de la Alianza Insurtech Panamericana.

**Los finalistas de los AIP Awards 2025**

Este año, se reconocerán a las organizaciones más destacadas en categorías:

- **Nuevo Modelo de Negocio:** Past Post, Jooycar, Firefly
- **Habilitador Tecnológico:** Ceptinel, Lisa Insurtech, MBM Consulting, Figuro,
- **Distribuidor de Seguros:** I23Seguro, Metlife Xcelerator, Lider BCI Corredora, FIFTHY MEDIC
- **Aseguradoras/ Reaseguradoras/ Asistencias tradicionales que se transforman:** Munich RE, Metlife Xcelerator, MOK
- **Proyecto con Impacto Social y/o Ambiental:** Fisify Technology, Medismart, Southbridge
- **Mujer Impulsora del Año:** Alexia Keglevich Founder & CEO de Pax Assistance, Fabiana de Nicoló Presidente-de Southbridge, Nathaly Vinuesa Founder & CEO de Warmi.
- **Programa de Mentoría AIP & SOA:** Firefly Digital, Mediclic, I23 Seguro
- **Insurtech del Año:** Klimber, Ceptinel, Mediclic

Los finalistas en cada categoría fueron seleccionados por un jurado internacional conformado por 25 referentes del sector asegurador, consejeros de la AIP y representantes de organizaciones aliadas. La firma Dentons actúa como auditor externo, garantizando un proceso transparente y profesional.

**Próximos pasos**

Los ganadores serán revelados en la ceremonia de premiación el 4 de septiembre de 2025, en Santiago de Chile, en el marco del evento Evolución Insurtech Latam. Además de la estatuilla, recibirán un sello digital exclusivo, cobertura en medios aliados y beneficios especiales por categoría.

**Sobre la AIP**

La Alianza Insurtech Panamericana es la red regional que reúne a las asociaciones insurtech de México, Colombia, Chile y Argentina. Con más de 250 socios entre aseguradoras, reaseguradoras, bigtechs e insurtechs, la AIP trabaja para promover la innovación, la colaboración y el crecimiento sostenible de la industria aseguradora en América Latina.

**Providencia Seguros potencia su gestión tecnológica con Valua de OK Técnico**



En línea con su plan de transformación digital, la aseguradora de Grupo Indalo incorporó más funcionalidades de Valua, la plataforma de OK Técnico que utiliza para optimizar la gestión de siniestros automotores.

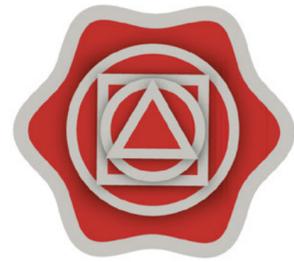
El ecosistema Valua es una suite integral que brinda trazabilidad en la valuación, licitación y compra de repuestos, así como en el seguimiento de entregas y en cada etapa del proceso de reparación en talleres. Además, permite mantener informados en tiempo real a asegurados y productores a través de un sistema de mensajería que acompaña todo el recorrido del siniestro.

«El ecosistema Valua aporta eficiencia y transparencia en cada instancia de la cadena de valor, generando un diferencial en la experiencia de servicio», destacó Nicolás Fontela, Director Comercial de OK Técnico.

Por su parte, Jesica Rivas, Gerente de Siniestros de Providencia Seguros, remarcó: «La implementación de Valua nos garantiza ahorro, control y trazabilidad en la gestión de daños materiales, evitando sobreprecios, intermediarios y posibles fraudes. Es una herramienta concreta y medible que respalda nuestro compromiso con la transparencia y la innovación».

Entre las últimas incorporaciones, el sistema suma funcionalidades de inspecciones para reclamos de terceros y cotizaciones en casos de destrucción total o parcial, que permiten estandarizar costos frente al mercado y fortalecer la toma de decisiones. Este avance también acompaña la estrategia de ampliación de la red de proveedores de Providencia Seguros, que con el soporte tecnológico de Valua puede crecer con mayor control y eficiencia.

Actualmente, Valua opera en Argentina, Uruguay y Paraguay, consolidándose como un referente regional en soluciones tecnológicas para la industria aseguradora.



**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



**La Perseverancia Seguros impulsa las "Olimpiadas de Seguridad Vial" en Tres Arroyos**

Más de 60 estudiantes disfrutaron y aprendieron a través de actividades de concientización vial en el polideportivo local.



El pasado 11 de agosto, el Polideportivo Municipal de Tres Arroyos fue el escenario de una jornada única de aprendizaje y compromiso ciudadano: las primeras Olimpiadas de Seguridad Vial. Más de 60 estudiantes de 16 escuelas del distrito participaron de esta propuesta educativa que busca fomentar, desde la infancia, una cultura vial responsable para prevenir accidentes y proteger la vida en la vía pública.



A lo largo de la jornada, los equipos se enfrentaron a diferentes pruebas y dinámicas relacionadas con la seguridad vial. En estas actividades se invitó a los más pequeños a poner en práctica sus conocimientos y demostrando un gran compromiso con el cuidado de los demás. Como parte de su compromiso con la comunidad, La Perseverancia Seguros entregó a cada institución premios que incluyeron bicicletas, televisores y cascos para los participantes, reforzando así la importancia de la protección y la prevención. La compañía acompaña activamente este tipo de acciones para fomentar hábitos responsables desde la infancia.

Estas Olimpiadas marcaron el inicio de una campaña integral de seguridad vial que, en el marco de los festejos por el 120 aniversario de la compañía, se desarrollará durante todo el año con capacitaciones y propuestas en escuelas, clubes e instituciones del distrito. De esta manera La Perseverancia Seguros reafirma su compromiso con la educación, la prevención y el bienestar de la comunidad. Se trata de una oportunidad innovadora para formar generaciones más conscientes, seguras y comprometidas con la educación vial.



**ICBC Argentina firmó un Acuerdo Estratégico con Zurich**

La alianza establece que ICBC ofrecerá de forma exclusiva los productos de Zurich a través de todos sus canales.

ICBC Argentina firmó una alianza comercial con Zurich, una de las aseguradoras más reconocidas a nivel mundial, que cuenta con una amplia trayectoria de más de 60 años en el país. Para quienes tengan contratado un seguro con otra compañía a través de ICBC, podrán optar por contratar la cobertura de Zurich a partir del 1 de agosto. A partir de esta alianza, el banco consolida su compromiso con la innovación y la excelencia en servicios financieros y de seguros. Actualmente se encuentra disponible el seguro de protección en cajeros automáticos, y brindará beneficios exclusivos a colaboradores del banco. "Desde ICBC Argentina celebramos este acuerdo estratégico con Zurich, una compañía líder en el sector asegurador a nivel global. Esta alianza nos permite seguir ampliando nuestra propuesta de valor, brindando a nuestros clientes soluciones financieras y de protección cada vez más integrales, innovadoras y alineadas con sus necesidades. Juntos, buscamos fortalecer la experiencia del cliente a través de productos y servicios de excelencia.", afirma Blas Ordoñez, Responsable de Banca Seguros.

"En Zurich, entendemos que cada alianza estratégica es una oportunidad de potenciar la propuesta de seguros. En ICBC encontramos un socio con quien compartimos valores importantes como confianza y solidez, a la vez que la ambición de trabajar juntos en estar cerca de los clientes y brindarles opciones de productos de vanguardia y servicio que los ayuden a proteger lo que es importante para ellos." Comenta Gastón Hani, Head of Mas Retail Distribution.

Zurich, empresa líder del mercado asegurador, cuenta con más de 60 años de trayectoria en el país. Durante las últimas seis décadas, la compañía construyó una reputación basada en pilares como la solvencia, la inversión, y la mirada a largo plazo. Hoy cuenta con una de las mayores redes de cobertura de la industria con 9 oficinas propias en ciudades estratégicas, 39 oficinas de representación distribuidas a lo largo y ancho del territorio, así como una red de más de 4.000 productores asesores de seguros independientes.

**Breves de Informe**

**Zurich abre una Nueva Oficina en Lincoln en alianza con Asorey y fortalece su presencia en el norte de Buenos Aires**



La compañía líder de la industria aseguradora profundiza su estrategia de expansión federal e inaugura una oficina delegada de representación en alianza con Asorey Organización de Seguros.

En el marco de su estrategia de expansión federal y de apoyo al sector PyME, Zurich continúa fortaleciendo su red de cobertura con la inauguración de una nueva oficina delegada de representación en la ciudad de Lincoln, ubicada al noroeste de la provincia de Buenos Aires. Esta apertura forma parte de la estrategia de expansión nacional de la compañía para mejorar la accesibilidad y ofrecer un servicio completo a sus más de 1,5 millones de clientes en todo el país.

La nueva oficina delegada de representación se abre en alianza con Asorey Organización de Seguros, del reconocido Productor Asesor local Raúl Alberto Asorey, con quien Zurich trabaja en conjunto desde 1998, y se encuentra ubicada en el centro de la ciudad sobre la Avenida Alem 739. La misma cuenta con un plantel de profesionales comprometidos en brindar asesoría y soluciones personalizadas, adaptadas a las necesidades de cada cliente. La nueva sede apunta a posicionarse a la empresa como referente en coberturas para el sector agropecuario.

"Como líderes y referentes del mercado asegurador, para Zurich es fundamental seguir ampliando nuestra red de cobertura y estar más cerca de nuestros clientes, en este caso, los ciudadanos de Lincoln y gran parte de la zona norte bonaerense, una de las regiones más pujantes y dinámicas desde el punto de vista cultural y productivo del país. Este será un año muy especial y queremos comenzar de la mejor manera, fortaleciendo el vínculo con nuestros clientes, y ofreciéndoles un espacio acorde a sus necesidades", señaló Darío Smaldone, Head of Independent Agents GI de Zurich Argentina.



El horario de atención de la nueva oficina en Lincoln será de lunes a viernes de 8:00 a 17:00 horas y los sábados de 8:00 a 12:00 horas. Ante cualquier tipo de consulta, los interesados ya se pueden contactar telefónicamente al 2355-481226 o asistir personalmente y solicitar toda la información relacionada a seguros de vida, protección familiar, el hogar, el automóvil, los negocios, los objetos personales y los dispositivos electrónicos, entre otros.

La apertura de la nueva oficina de representación de Zurich tiene como objetivo optimizar la atención en el norte bonaerense, una de las zonas productivas más importantes del país. Con sus más de 28,000 habitantes y más de 578,000 hectáreas productivas, Lincoln constituye una de las localidades con mayor superficie dedicada a la producción agrícola-ganadera de la provincia de Buenos Aires. La actividad agropecuaria es el principal motor económico del distrito (37,9%), seguido por el comercio (13,5%) y la industria (7,7%). Con su sede central en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, Zurich cuenta con oficinas propias ubicadas estratégicamente en Bahía Blanca, Córdoba, La Plata, Mar del Plata, Mendoza, Neuquén, Posadas, Rosario y San Miguel de Tucumán, como así también con 39 oficinas delegadas de representación distribuidas en todo el país y una red de más de 4.000 Productores Asesores de Seguros independientes.

**Productores de Experta Seguros disfrutaron del histórico partido entre Los Pumas y los All Blacks**

Fue en el marco de una nueva edición del programa Experta Full Experience. Los socios estratégicos reconocidos pudieron compartir momentos con los jugadores antes del apasionante encuentro en el estadio Mario Alberto Kempes de Córdoba capital.



EXPERTA SEGUROS reconoció a un grupo de productores con una experiencia única que les permitió disfrutar del histórico partido entre Los Pumas y los All Blacks que se disputó en la ciudad de Córdoba, en el marco del Rugby Championship 2025. La aseguradora líder llevó adelante una nueva edición de su programa Experta Full Experience, con el que premia a sus socios estratégicos, y en esta oportunidad permitió que los productores premiados vivan lo mejor del rugby internacional y todos los detalles de un partido inédito.

El pasado sábado 16 de agosto, Los Pumas y los All Blacks se enfrentaron por primera vez en el estadio Mario Alberto Kempes de Córdoba capital. Fue un cruce histórico que reunió a más de 55 fanáticos y un grupo de 10 productores de EXPERTA SEGUROS tuvieron la oportunidad de vivir una experiencia única que incluyó momentos compartidos con los jugadores del seleccionado nacional. Esta nueva edición de Experta Full Experience contempló acceso al sector VIP, regalos oficiales y la posibilidad de compartir momentos con jugadores de la compañía acercó a sus socios estratégicos al evento que reunió a hinchas de todo el país y hasta de Nueva Zelanda.



Los All Blacks, tricampeones del mundo, atraparón al público con su juego y con el famoso "haka" -la coreografía que realizan antes de cada partido y que ya se ha constituido en una performance inconfundible para el público. Los socios estratégicos reconocidos por EXPERTA SEGUROS vivieron una jornada única que comenzó en el hospitality del predio, con servicio de catering, y que continuó con sorteos y la entrega de obsequios oficiales.

Los productores reconocidos por la aseguradora tuvieron la oportunidad de disfrutar del match con los jugadores elite del rugby, siguiendo el partido desde plateas preferenciales en el emblemático estadio cordobés. "Estas acciones son un reconocimiento al esfuerzo de nuestros productores y una oportunidad de vivir de cerca grandes eventos deportivos como el rugby, que es sinónimo de pasión, trabajo en equipo y compromiso", destacó Sebastián Serrano, jefe Regional Región Central de Experta Seguros.

Pero la experiencia no termina en Córdoba: el programa Experta Full Experience volverá a replicarse el próximo 23 de agosto en el Estadio Vélez de Buenos Aires, acompañando nuevamente el duelo entre Los Pumas y los All Blacks.



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

**¿QUÉ ESTÁS ESPERANDO? UNITE AL MUNDO HAWK GROUP**

**¡Se un hawker!**

**INFO@HAWKGROUP.COM**

**WWW.HAWKGROUP.COM**

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



Nº de inscripción en SSN 0224

Atención al asegurado 0800-666-8400

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



**Cambio climático y tecnología: claves para el trabajo del tasador agropecuario**

La creciente complejidad que produce estos eventos exige profesionales altamente capacitados y equipados con tecnología de última generación. La Segunda Seguros reunió a sus más de 40 tasadores agropecuarios en la 33ª edición de su jornada anual que se realizó en Santa Rosa de Calamuchita.



El cambio climático está transformando el mapa productivo argentino y poniendo a prueba la capacidad de respuesta del sector asegurador. Sequías, heladas, vientos fuertes y granizadas extremas afectan la rentabilidad y la previsibilidad de la producción agropecuaria, demandando una evaluación de daños cada vez más profesionalizada.

En este contexto, el rol del tasador de agro es clave: es quien, con criterio técnico y objetividad, determina las causas de un siniestro, recopila pruebas en el lugar, elabora un informe detallado de daños y establece la cuantía de la indemnización en función de las coberturas contratadas. Su trabajo se apoya hoy tanto en su formación profesional y la experiencia de campo como en herramientas tecnológicas de vanguardia, la inteligencia artificial y los análisis de datos que agilizan procesos y garantizan transparencia.

Conscientes de esta realidad, La Segunda Seguros organizó los días 13 y 14 de agosto en el complejo Coovaeco en Santa Rosa de Calamuchita las "33ª Jornadas de Tasadores de Riesgos Agropecuarios y Forestales", un encuentro que reunió a más de 40 ingenieros agrónomos y veterinarios matriculados, especializados en diversos sectores agropecuarios y distribuidos en todo el país.

El evento, declarado carbono-neutral, integró criterios de sustentabilidad en su organización. "Nuestro objetivo es actualizar y fortalecer las capacidades técnicas y administrativas de todo el equipo, unificar criterios de trabajo y generar un espacio donde compartir experiencias y aprendizajes", destacó Carlos Comas, gerente de Riesgos Agropecuarios y Forestales de La Segunda Seguros. Además, agregó: "Es un momento para reconocer la labor de nuestros tasadores, reforzando el compromiso de nuestra compañía con los productores".

La tecnología ocupó un lugar central en la agenda. Durante las jornadas se presentó la nueva versión de Tasagran, aplicación para Android que integra información satelital y de campo, geoposiciona daños, garantiza trazabilidad y alimenta una base de datos geográfica interna. "La innovación es una constante para nosotros; y vemos que esta herramienta evolucionó desde su primera versión para BlackBerry, y hoy permite ganar precisión y eficiencia en cada peritaje", señaló Comas.

En la misma línea, Leonardo José Casella, ingeniero agrónomo y del equipo de auditores, resaltó el trabajo conjunto con la empresa SmartWay, que presentó un piloto de predicción de rendimiento y brindó capacitación en inteligencia artificial aplicada al peritaje. Además, el equipo de la Startup Jump, representado por Yas García y Cecilia Ribocco, desarrolló un taller práctico sobre cómo la IA puede potenciar la toma de decisiones y agilizar el análisis de datos para la estimación de daños y riesgos.

La creciente frecuencia de eventos climáticos extremos plantea un desafío adicional: "El tasador debe integrar un gran volumen de información técnica en tiempo real y llevarla al campo para validar datos, no para buscarlos. Eso permite acortar tiempos de pago, mejorar la capacidad de respuesta y garantizar objetividad", subrayó Comas. El encuentro también abordó la incorporación creciente de mujeres al equipo, con experiencias exitosas en cultivos extensivos y en invernaderos, reafirmando el compromiso de la aseguradora con la inclusión en un sector donde el rol de la mujer a nivel mundial es cada vez más relevante.

La capacitación se completó el jueves 14 con el bloque "El potencial del diagnóstico en la fertilidad del suelo", a cargo de Amancay Herrera del Laboratorio Suelo Fértil. En esta instancia se profundizó en cómo el análisis integral de suelos —considerando variables físicas, químicas y biológicas— permite anticipar riesgos y optimizar la productividad, reforzando la mirada integral que La Segunda Seguros impulsa en la gestión de riesgos agropecuarios.

**Naranja X lanza "Protección de Salud", una cobertura integral y accesible para cuidar el bienestar todos los días**

Esta nueva propuesta, desarrollada en conjunto con Galicia Seguros, permite acceder a servicios de salud como telemedicina todos los días, atención médica a domicilio y reintegros por medicamentos y consultas con especialistas, incluyendo también cobertura en odontología y psicología.



Con el objetivo de seguir acompañando a las personas en su vida diaria y facilitar el acceso a servicios fundamentales, Naranja X y Galicia Seguros presentan "Protección de Salud", un nuevo seguro que ofrece asistencia médica integral de forma fácil y sencilla. Diseñada para responder a las necesidades actuales de salud, en un contexto donde los costos de las prepagas u obras sociales pueden ser elevados, "Protección de Salud" ofrece servicios como telemedicina ilimitada las 24 horas, médico a domicilio y reintegros por medicamentos, consultas y estudios médicos, incluyendo especialidades como odontología.

"Queremos que más personas accedan a una cobertura que les ayude a tener una vida más saludable. Esta nueva solución está pensada para acompañar tanto en la rutina diaria —como la compra de un medicamento o una consulta médica— como en situaciones de salud más complejas. Es una manera simple y concreta de acercar el bienestar", comenta Milena Tedeschi, Product Manager en Naranja X. Por su parte, Guillermo Sueldo, Especialista de Producto en Galicia Seguros, destacó: "Desde Galicia Seguros, creemos que el acceso a servicios de salud de calidad debe ser simple y cercano. Esta alianza nos permite seguir mejorando la experiencia de nuestros clientes con soluciones innovadoras que impactan positivamente en sus vidas". En detalle, esta propuesta acerca también la posibilidad de reintegrar la totalidad de gastos en farmacias (hasta el tope por evento), y también por consultas y estudios médicos; cobertura en odontología y una suma asegurada de hasta \$9.750.000 para enfermedades críticas. Además, los usuarios cuentan con montos de reintegros de hasta \$100.000 por evento, con un tope anual de \$1.300.000, muy por encima de la oferta de la competencia.

**¿Cómo se contrata?**

1. Descargá la app de Naranja X.
2. Ingresá a la sección "Seguros" desde el menú "Más".
3. Seleccioná el producto "Salud".
4. Completá el proceso y visualizá la confirmación.
5. Una vez emitida, la póliza queda disponible en la app en la sección de "Pólizas activas".

"Trabajamos para que las herramientas financieras y de protección estén al alcance de más personas. Protección de Salud es una propuesta concreta que responde a eso: una cobertura simple, integral y accesible para cuidar lo que más importa", concluye Tedeschi.



Para más información, podés consultar en [www.naranjax.com](http://www.naranjax.com)

**Galicia Seguros designa a Luis Peralta como gerente Interior Norte**



Luis Peralta asumirá el rol de gerente Interior Norte de Galicia Seguros. En su nueva posición estará a cargo de las operaciones de Rosario, Santa Fe, Córdoba, Tucumán, Salta y Misiones. Su gestión estará orientada al desarrollo en cada una de estas provincias, consolidando la presencia y el crecimiento de la compañía en todo el país.

Con más de 25 años de trayectoria en el mercado asegurador y experiencia en distintas empresas de seguros de primer nivel, aportará su conocimiento y visión estratégica al fortalecimiento del canal PAS, para continuar construyendo relaciones de valor con los Productores Asesores de Seguros en la región norte del país.

"Este paso significa un nuevo compromiso, con mayor responsabilidad, pero también con el mismo entusiasmo de siempre. Es un orgullo liderar este proyecto, en una etapa de expansión y crecimiento tan importante para la compañía. Estoy convencido de que la cercanía con los productores, el trabajo en equipo y la innovación comercial son el camino para seguir construyendo un mercado asegurador más sólido y con foco en las personas", expresó Luis.

Galicia Seguros reconoce la importancia del trabajo conjunto con nuestros Productores Asesores de Seguros, aliados fundamentales para garantizar un servicio de excelencia a nuestros clientes. Por este motivo, refuerza el acompañamiento con un equipo especializado y capacitado en todo el país.

Galicia Seguros continúa avanzando en su camino de consolidación y crecimiento, reafirmando su compromiso con productores, clientes, colaboradores y aliados comerciales.

**AON**

**Aon nombra John Ospina como Head de Commercial Risk para Hispanic South America**

La firma también anuncia Javier Beltrán y David Sánchez como Líderes de Broking para Perú y Colombia, respectivamente



**John Ospina, head de Commercial Risk para Hispanic South America (HSA)**

Aon plc (NYSE: AON), firma líder mundial en servicios profesionales, anuncia John Ospina como head de Commercial Risk para Hispanic South America (HSA), región que abarca Argentina, Colombia, Chile, Ecuador, Perú y Uruguay. Con más de 23 años de trayectoria en la industria aseguradora y hace tres años en Aon, el ejecutivo cuenta con amplia experiencia en áreas técnicas y de colocación, en el desarrollo de productos y estructuras de reaseguro y en la implementación de soluciones innovadoras.

Adicionalmente, bajo liderazgo de Ospina en el área de Commercial Risk de HSA, la firma también nombra a Javier Beltrán como Líder de Broking para Perú, y a David Sánchez como Líder de Broking para Colombia. Javier Beltrán que se desempeñaba como Líder de Broking para Colombia, cuenta con más de 15 años en Aon y ahora asume este rol para Perú, donde aplicará su sólida trayectoria profesional de más de 35 años de experiencia en el sector asegurador y reasegurador en diferentes países, en donde ha liderado equipos de alto desempeño y consolidado relaciones sólidas con mercados y clientes.

Por su parte, David Sánchez, quien reemplaza a Javier Beltrán, cuenta con más de 15 años de experiencia en el sector asegurador desempeñándose anteriormente como Líder de Líneas Financieras para Colombia, donde destacó por su enfoque estratégico, innovación en la gestión de riesgos y el acompañamiento sobresaliente para superar los retos del negocio.

Con estos nombramientos, Aon refuerza su compromiso con el desarrollo y crecimiento profesional de sus equipos y con la consolidación de sus capacidades globales y regionales adaptadas a las cambiantes necesidades de los mercados que constituyen Hispanic South America.

"Para mí es un orgullo que Aon cuente con estos experimentados talentos de diferentes países de nuestra región capaces de liderar las mejores prácticas de la industria y poner al servicio de los clientes las soluciones más avanzadas de Risk Capital. En mercados tan dinámicos y competitivos como los nuestros se vuelve esencial contar con profesionales que puedan brindar claridad y confianza a nuestros clientes para que tomen las mejores decisiones que protejan y expandan sus negocios", destacó Mauricio Acosta, Head para Hispanic South America en Aon.

**S&C Broker de Seguros**

**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](http://www.scbrokerdeseguros.com)

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

@scbrokerdeseguros

/SCBrokerDeSeguros





# GOURMEND



## profile

### GRAU CEBICHERÍA

## ficha técnica

NOMBRE	Grau Cebichería
DOMICILIO	Guardia Vieja 3372, Abasto
ESPECIALIDAD	Cebiches
CREADOR	Raúl Zorrilla Porta
VARIOS	Su carta combina técnica, frescura y calidad, en un espacio inspirado en el océano
HORARIOS	martes a domingo, de 11:30 a 00:00 hs
PEDIDOS	+54 11 3460-3372
INSTAGRAM	@graucebicheria

## La nueva cebichería que trae el sabor de la costa peruana al Abasto

Con el reconocido chef Raúl Zorrilla Porta al frente del timón, Grau Cebichería zarpó en el corazón del Abasto con una propuesta que celebra la sazón de la costa peruana. Su carta combina técnica, frescura y calidad, en un espacio inspirado en el océano. Cebiches vibrantes, causas creativas, pescados enteros y platos de herencia familiar se sirven en porciones generosas, desde una mirada actual y profundamente auténtica.



En Grau Cebichería cada plato narra una historia: la del Perú profundo, el de los mercados, las playas, las caletas, las abuelas y los sabores que cruzaron el océano. Inaugurado el pasado 11 de mayo, este restaurante invita a los comensales a zarpar en un viaje donde los cebiches, causas, tiraditos, bivalvos, chicharrones, arroces, chupes y pescados del día, en presentaciones llamativas, son los protagonistas.

Al mando de esta travesía está el chef peruano Raúl Zorrilla Porta, uno de los nombres más destacados de la gastronomía de Perú en Buenos Aires. Su camino comenzó a los 17 años en su tierra natal, pero fue en suelo argentino donde forjó una carrera sólida en restaurantes como Sipán, Olaya, Komyun y La Mar, entre otros. Al inicio de 2022 abrió su primogénito Kamay Lounge de cocina criolla peruana, al cierre del mismo año inauguró la pollería a leña Tori Chipchi y a mediados de 2024 sorprendió con la primera barra de noritacos de la ciudad, Kuro Neko. Ahora, en Grau Cebichería rinde homenaje a la herencia culinaria de la costa peruana y replica la fórmula de su éxito: materia prima de alta calidad y una propuesta creativa a un precio imbatible.

El espacio se inspira en la figura de Miguel Grau Seminario, héroe naval peruano conocido como el "Caballero de los Mares", símbolo de honor y valentía. Esta identidad se refleja tanto en la gastronomía como en la ambientación del lugar. El salón cuenta con capacidad para más de 80 personas distribuidas en boxes con sillones corridos en azul profundo y mesas modernas, que crean una atmósfera fresca y relajada. Al ingresar, un imponente mural con el rostro del General Grau da la bienvenida mientras que, al fondo, la cocina abierta y a la vista anticipa al comensal el viaje culinario que está por comenzar.

Clásicos con personalidad y bebidas de autor

El plato estrella de la casa es el aclamado cebiche, en diferentes versiones. El favorito del chef es la variedad Las Casuarinas, una pomposa combinación de pulpo, calamar, chipirones y pesca blanca en emulsión ➔



# SABEMOS QUÉ NECESITÁS. ENTENDEMOS A TUS CLIENTES.

## PRESENCIA AGILIDAD SERVICIO

Conocé nuestra propuesta en [PROVINCIAART.COM.AR/PAS](https://provinciart.com.ar/pas)



El espacio se inspira en la figura de Miguel Grau Seminario, héroe naval peruano conocido como el “Caballero de los Mares”, símbolo de honor y valentía.



→ de vieiras. También se destacan el de trucha despinada marinada en leche de tigre al ají amarillo y el **Carretillero**, con pesca del día marinada en limón y ají limo con rabas crocantes, típico de las “**carretillas**” que circulan por las calles de Lima.

Entre las causas más creativas, sobresale la opción **Escabechada**, ideal para compartir. Se prepara con papa prensada y saborizada con tinta de calamar, rebozada al panko y coronada con escabeche de pescado estilo **Ferreñafe**. En la carta también se luce la quinoa atamalada. Inspirada en los recuerdos de infancia de Zorrilla, este tamal con guiso de quinoa está reinterpretado con agregado de langostinos ahumados en salsa anticuchera. De los arroces, es imperdible el **Tacu Tacu** a lo **Macho**, una mezcla de frejol canario y arroz al ajo, acompañada de chicharrón de pescado, y salsa picante —a base de ají amarillo, panca, limo y rocoto— con chipirones y langostinos cocidos en su punto. Por supuesto, no faltan las sopas, como el chupe y la parihuela.

En cuanto a los pescados enteros, se ofrecen en tres tipos de cocción: fritos, a la plancha o a la parrilla. Variedades como lenguado, mero, lisa, truchón o mora llegan frescas cada día gracias a Ichiban, su distribuidor aliado del Barrio Chino. La selección cambia según la temporada y

lo mejor que entrega la costa atlántica argentina. Todo en porciones bien abundantes, para comer de a dos. Un obligado es el **Pescado A lo Betty**, un plato que encierra una historia de amor por la cocina. **Betty**, hermana del chef, le transmitió desde joven que la comida es mucho más que alimento: es tradición, memoria y un lenguaje universal. Esta preparación —mero frito, bañado en salsa de camarones y langostinos a la parrilla— es, en palabras del Zorrilla, “**un pedacito de casa servido en la mesa**”.

Los picarones —masa de zapallo y camote bañadas en miel de chancaca— son el cierre perfecto. También hay torta tres leches, suspiro limeño y opciones más golosas, como la torta de chocolate con crocante de quinoa.

La oferta de bebidas de **Grau** acompaña con originalidad y frescura: hay limonadas potentes y cócteles más que llamativos, un punto común en todos los proyectos de Zorrilla. Se puede probar la limonada de la casa, una bebida frozen, ácida y dulce, infusionada con cordial de ají amarillo, ideal para abrir el apetito, o la chicha tu **Mango Barrio**, refresco con alma peruana, que mezcla mango, especias y soda casera de jengibre. Entre los cócteles de autor sobresalen el **Piurano**, una reversión del spritz con cordial de ají amarillo, **Apricot Brandy** y espumante **Chandon Apéritif**; el **Santo Moradito**, una receta intensa y aromática que combina vodka, pisco, licor de violetas, reducción de chicha morada con rocoto y se completa con soda de lemongrass y jengibre; o el refrescante **Ja-lea del Puerto**, con vermouth **Rosso**, vodka, agua de tomate y frutilla, limón, almibar y huacatay.

**De martes a viernes, de 12 a 16 h, se ofrece un menú ejecutivo, que incluye entrada, principal y bebida.**

Autenticidad, producto fresco y cocina con alma, eso es **Grau**. Una cebichería moderna que honra sus raíces peruanas, a través de sabores intensos, atención cálida y un ambiente que invita a quedarse. ☺



EL VALOR  
DE DAR  
RESPUESTA

PARA MÁS INFORMACIÓN  
CONSULTÁ A TU PRODUCTOR ASESOR DE SEGUROS

sancorseguros.com.ar /    



TU TRANQUILIDAD CRECE.

www.galenoseguros.com.ar

# informe

operadores de mercado



TU TRANQUILIDAD CRECE.

www.galenoseguros.com.ar

## Francisco Ranieri

Casado - 40 Años - Cuatro hijos - Signo Sagitario (26/11/1984)

Gerente Comercial, Mendoza **TRIUNFO SEGUROS**



● **UN HOBBY**

Correr

● **LA JUSTICIA**

Divina

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

Claro que no

● **LA SEGURIDAD**

Mi casa

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

Bella Vista – Campo de mi tío.

● **MI MODELO PREFERIDA**

Mi familia

● **UN RIESGO NO CUBIERTO**

El paso del tiempo

● **VESTIMENTA**

Casual

● **LA MUERTE**

Lo único seguro en la vida

● **EL MATRIMONIO**

Dar el 150% cada uno

● **UNA ASIGNATURA PENDIENTE**

Estudiar abogacía

● **UN SER QUERIDO**

Mis amigos

● **ACTOR Y ACTRIZ**

Guillermo Francella / Anne Hathaway

● **¿QUÉ COSA NO PERDONARÍA NUNCA?**

La traición

● **ESTAR ENAMORADO ES**

Tranquilidad

● **ME ARREPIENTO DE**

No poder dedicarles más tiempo a mis hijos

● **SU MAYOR VIRTUD**

Perseverancia

● **SU RESTAURANTE FAVORITO PARA CENAR**

La Marchigiana

● **LA MENTIRA MÁS GRANDE**

Tenemos mucho tiempo por delante

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

Metaverso

● **EL TEATRO**

Un poyo rojo

● **LE TENGO MIEDO A**

Alguna enfermedad

● **TENGO UN COMPROMISO CON**

Mi mujer

● **LA INFLACIÓN**

El ancla del desarrollo

● **UN SECRETO**

No sería secreto

● **LA MUJER IDEAL**

No existe...pero la que mas se acerca es mi mujer

● **MI PEOR DEFECTO ES**

Ser muy frontal

● **LA CULPA ES DE**

Nadie. El destino esta escrito

● **NO PUEDO DEJAR DE TENER**

El celular con batería

● **UN FIN DE SEMANA EN**

Mi club

● **LA INFIDELIDAD**

No la conozco

● **UN PROYECTO A FUTURO**

Disfrutar lo que más pueda a mis hijos

● **EL FIN DEL MUNDO**

En algún momento llegara

● **EL CLUB DE SUS AMORES**

Mendoza Rugby

● **ESCRITOR FAVORITO**

Paulo Coelho de Souza

● **SI VOLVIERA A NACER SERÍA**

Un poco menos responsable de chico

● **UNA CANCIÓN**

La llave – Abel Pintos

● **EL AUTO DESEADO**

El que no me traiga problemas

● **EL PASADO**

Siempre recordarlo para evitar repetir lo que no nos gustó

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

LinkedIn

● **AVIÓN O BARCO**

Avión

● **EL DÓLAR**

Un lugar seguro

● **LA TRAICIÓN**

No la perdono

● **LA CORRUPCIÓN**

El mal de Argentina

● **EN COMIDAS PREFIERO**

Salado

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

Ágilmente

● **UN PERSONAJE HISTÓRICO**

San Martin

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

La única película que vi este año fue

Gladiator II y me gusto. Tengo cuatro hijos menores de 7 años jeje.

● **PSICOANÁLISIS**

Muy poco, el año pasado. Debería retomar

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

Dejar de lado la ansiedad

● **DIOS**

Creo en Dios, no en las instituciones

● **MI MÚSICO PREFERIDO ES**

Phill Collins

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

Sinceridad

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

Sus manos

● **EN DEPORTES, PREFIERO**

Rugby

● **UN MAESTRO**

Mi papá

● **EL LUGAR DESEADO PARA VIAJAR**

Asia

● **SU BEBIDA PREFERIDA**

Coca Cola

● **EL PERFUME**

Dior Fahrenheit

● **UNA CONFESIÓN**

Me gusta mucho estar solo

● **NO PUEDO**

Faltar al asado de los viernes

● **MARKETING**

Darte a conocer

● **EL GRAN AUSENTE**

Mi prima María

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

Salir a correr

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

Un viaje

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

Italia sin dudar



Avanzar también es sentirse cuidado.

Conocé todos nuestros seguros en: [www.bbvasseguros.com.ar](http://www.bbvasseguros.com.ar)

