



Entrevista a Lisandro López

Director General de
Providencia Seguros

Impronta federal



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

Nº de inscripción en SSN
0795

Atención al asegurado
0800-696-8400

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

SSN | SUPERINTENDENCIA DE
SEGUROS DE LA NACIÓN

in /afianzadora

f /afianzadora

@afzcaucion

www.afianzadora.com.ar

“Buscamos ofrecer experiencias simples ágiles y con foco en el cliente”

La desaceleración de la inflación posibilita mantener tarifas estables y lograr un resultado técnico favorable, explica el timonel de Providencia Seguros, que proyecta sostener su crecimiento a partir de una progresiva federalización y el desarrollo de coberturas adaptadas a los nuevos hábitos de consumo. Con 121 años de trayectoria en el mercado, hoy la compañía tiene más de 130 mil pólizas vigentes, nuclea a una red de 2.500 productores y está presente en más de 500 localidades de todo el país.

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



Lisandro López
Director General de Providencia Seguros

¿Cómo evaluás la coyuntura macro-económica por la que atraviesa la Argentina y su impacto sobre el mercado asegurador?

La desaceleración de la inflación permite tener un panorama de mayor previsibilidad general y, por lo tanto, una planificación más firme que se traduce en tarifas estables y en un resultado técnico más favorable, sobre todo para aquellas compañías que atravesaron años complejos durante la pandemia, cuando la guerra de precios fue muy profunda y difícil de revertir. De todos modos, una aseguradora centenaria como la nuestra ha vivido múltiples coyunturas y ha demostrado que una buena parte de su capital es la posibilidad de adaptarse a 120 años de historia argentina.

¿Cómo definirías la situación particular de Providencia?

Siempre destaco que **Providencia** es una compañía de 121 años; un hito que ya es un diferencial en un país de escenarios tan dinámicos como el nuestro, y que más allá del contexto puntual hace varios años que estamos en un camino de crecimiento sostenido. Y ese crecimiento no es fortuito, es una conjugación de muchos ➡

RUS®
RIO URUGUAY SEGUROS

Hoy operamos de forma 100% online.

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

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

RUS® DIGITAL



« Recientemente estrenamos un nuevo sistema central de gestión cuya puesta a punto demandó dos años y significa un gran salto tecnológico para la compañía »



➔ factores: un grupo que nos da respaldo y soporte, como **Grupo Indalo**, dueño de la aseguradora; un equipo de trabajo pujante que tiene mucha experiencia, dedicación y muy buenas ideas; planificación a largo plazo de nuevos proyectos, tales como el cambio de sistema de gestión central de la compañía, que nos tomó más de dos años; el acompañamiento fundamental de los productores asesores de seguros; y productos y servicios que están pensados para el mercado local.

¿Cómo manejan en este contexto la estructura tarifaria?

La concepción de Providencia es la de ofrecer coberturas de calidad acordes al contexto de nuestro país. Creemos que si bien debemos adecuarnos a la coyuntura económica, lo que siempre prevalece es la calidad y la solidez de nuestras coberturas.

Esa es la base de la confianza que generamos en nuestros asegurados y lo que nos diferencia en un mercado tan competitivo: no se trata solo de precio, sino de brindar respaldo real cuando nuestros clientes más lo necesitan.

¿Cómo marcha la compañía en términos de retención de cartera? ¿A cuántos asegurados cubren actualmente?

La compañía tiene más de 130 mil pólizas vigentes y apuntamos a ganar mucho más mercado, ya que estamos convencidos de nuestros productos y tanto con la flexibilización de requisitos como con las posibilidades técnicas que nos ofrece la nueva plataforma apuntamos a coberturas mucho más adaptables y personalizadas, acordes a los hábitos de consumo actuales. En cuanto a la retención de cartera, venimos muy bien; estamos cumpliendo nuestras obligaciones y ofreciendo un buen servicio.

¿Están generando nuevas ventas?

Sí, estamos concretando nuevas alianzas poniendo foco en la progresiva federalización de **Providencia** para llegar a más asegurados a través de nuestra red de productores y agencias en todo el país. Además, tenemos en carpeta nuevas propuestas disruptivas para alcanzar a mayor público.

¿Cuál es el mix de cartera actual? ¿Tienen planificado darle mayor énfasis a algún ramo en particular o sumar nuevos ramos?

El mayor componente de nuestra cartera es Patrimoniales y, dentro de ese ramo predomina Automotores, en gran medida por la cultura aseguradora de nuestro país, donde el seguro más extendido es el de autos. Claro que apuntamos a consolidar otros productos. Recientemente lanzamos al mercado nuevos planes de Hogar que son modulados y, por lo tanto, mucho más simples de contratar y de ofrecer. También depende mucho de qué región del país consideremos; en la Patagonia, por ejemplo, tenemos productos que funcionan muy bien, como en el caso de AP Deportivo.

¿Qué ramos podrían llegar a ser los motores de crecimiento?

Estamos enfocados en ganar mayor mercado a partir de coberturas como Integrales y también en general, ya que con el nuevo sistema de gestión que implementamos a partir de octubre estamos preparados para personalizar mucho más los productos con los que ya veníamos trabajando. Ese puede ser un motor de crecimiento general en el market share de la compañía: mejorar las coberturas existentes de modo que se adapten mejor a los nuevos ➔

Primero lo que importa.



la segunda
SEGUROS

➡ hábitos de consumo y a las necesidades propias de los asegurados.

¿Tienen previsto lanzar nuevos productos o servicios?

Como mencioné, hace poco sumamos nuevas coberturas de Hogar moduladas, y si bien aún no podemos adelantar mucho si podemos decir que estamos preparando el lanzamiento de seguros disruptivos que van a dar que hablar. De todos modos, siempre estamos analizando hacer mejoras a nuestros productos y servicios actuales para que representen de la mejor manera la vocación de protección de la compañía.

¿Con qué canales comerciales operan?

¿Cuántos productores asesores conforman la red? ¿Qué alcance geográfico les brinda el canal de PAS?

Trabajamos exclusivamente con organizadores y productores. Nuestra idiosincrasia es que un profesional del seguro es fundamental no solo para ofrecer nuestras coberturas y servicios sino también para inculcar cultura aseguradora, que en nuestro país necesita fortalecimiento. Por eso elegimos contar con el apoyo de expertos que guíen a su cartera hacia la mejor protección posible en base a un análisis profundo de riesgos y necesidades. Actualmente, **Providencia** tiene una red comercial de alrededor de 2.500 PAS. Y a través de ese canal, y también con agencias propias y alianzas estratégicas, tenemos presencia en todas las regiones del país, en más de 500 localidades. ➡



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



**FEDERACION PATRONAL
SEGUROS SA.**

www.fedpat.com.ar



Trayectoria y formación



Antes de sumarse a las filas de **Providencia Seguros**, **Lisandro López** ocupó cargos jerárquicos relacionados a la administración y las finanzas de diferentes empresas del sector de Transporte. En 2023 asumió como gerente general de la compañía y desde 2024 es su director general y CEO de **Indalo Media**, propiedad del grupo al que pertenece. El ejecutivo es contador público nacional egresado de la Universidad de Buenos Aires, cuenta con un título de grado en **Administración de Empresas** y acredita estudios complementarios en **IAE Business School** y en **Harvard Business School**. Actualmente, también se desempeña como secretario académico y docente de la **Universidad del Centro de Estudios Macroeconómicos de Argentina (UCEMA)**. ■

Publicación especializada de aparición quincenal
AÑO 33 / Nº 796 - Octubre 2025

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

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

DISEÑO & DIAGRAMACIÓN
 Oscar Martínez / oscarrevistas@gmail.com

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

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

COLABORADORES
 Lic. Anibal Cejas
 Dra. Gabriela Álvarez

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

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

un año que comienza
365
nuevas oportunidades

GRACIAS por continuar creciendo juntos



Fianzas y Crédito
S.A. Compañía de Seguros

compartimos la misma pasión

PROTAGONISTAS

« En los ramos más fuertes, estamos en el top 30 de aseguradoras con mayor producción y es una de nuestras metas consolidarnos y liderar esos productos, así como también afianzarnos en otras coberturas »



aacms
ASOCIACION ARGENTINA DE COOPERATIVAS
Y MUTUALIDADES DE SEGUROS

stop loss
bureau de reaseguros s.a.



FINALOSS S.A.
de Mandatos y Servicios

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

→ ¿Qué grado de transformación digital han alcanzado? ¿Cuáles son los próximos pasos en ese sentido?

Recientemente estrenamos un nuevo sistema central de gestión, junto a GLM, con el que estamos contentísimos. Fue un trabajo arduo que duró dos años en su puesta a punto y que significa un gran salto tecnológico para la compañía. Simplificamos profundamente los procesos y las gestiones y avanzamos en materia de datos y estadísticas en tiempo real e información clave en la toma de decisiones de cualquier empresa. Esta solución es un antes y un después para **Providencia**, ya que estamos en una senda de mejora de la gestión para el productor, para el asegurado, para el proveedor y también para nuestro propio equipo de trabajo, debido a que automatizamos procesos que antes eran manuales para que nuestros colaboradores puedan abocarse a la atención personalizada de aquellas gestiones que necesitan ser evaluadas y resueltas por recursos con capacidad, experiencia y trayectoria. La nueva plataforma central es un hito, pero hacia adelante nos esperan nuevos proyectos y más herramientas que profundicen nuestra transformación digital.

¿Qué volumen de producción obtuvieron durante el último ejercicio? ¿Cuáles son tus proyecciones para este periodo?

Tenemos un envión de más de dos años de crecimiento sostenido y el principal objetivo es seguir mejorando día a día. En los ramos más fuertes, estamos en el top 30 de aseguradoras con mayor producción y es una de nuestras metas consolidarnos y liderar esos productos, así como también afianzarnos en otras coberturas. Para eso estamos trabajando de manera integral: planificación; herramientas que nos permitan vender más y mejor; un equipo de trabajo capaz y continuamente capacitado; alianzas para mejorar servicios y alcanzar mayor penetración en el país; y una toma de decisiones apalancada en la realidad y en la potencialidad del proyecto de hacer crecer a la compañía tanto en la Argentina como en países limítrofes, tal como lo adelantamos en la celebración por nuestros 120 años.

¿Qué objetivos te has propuesto lograr desde la dirección general de Providencia?

Como objetivo principal, liderar este momento tan importante para **Providencia** como es el cambio de sistema central, porque es básicamente el pilar fundamental de la gestión diaria de la compañía y nos abre puertas a posibilidades de crecimiento infinitas. Luego, aumentar la producción y afianzarnos en otras coberturas. A su vez, estamos en una búsqueda que no solo tiene que ver con una cuestión comercial sino también con qué tipo de empresa queremos ser. Por eso estamos trabajando en distintos programas de responsabilidad social empresarial en conjunto con **Grupo Indalo** para convertirnos en una compañía más sustentable. ●

Allianz

Protegé tu auto con el mejor seguro



Worldwide Olympic and Paralympic Insurance Partner

N° de inscripción SSN
0036

Departamento de Orientación
y Asistencia al Asegurado

0800-666-8400

www.argentina.gob.ar/ssn

SSN | SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

La Inteligencia Artificial en el Mundo Asegurador

Experiencias internacionales

Escribe **Dra. Gabriela Álvarez**

La **inteligencia artificial** ya no es el futuro, es el presente. La tendencia se tornó irreversible, la **IA** finalmente llegó para quedarse. Sin darnos cuenta, en todos los aspectos de nuestra vida cotidiana de a poco vamos incorporando la inteligencia artificial como una herramienta más de nuestras acciones diarias. Vamos reemplazando viejas costumbres por las nuevas tendencias, que en definitiva, nos hacen la vida más sencilla. La vida actual requiere un ritmo frenético, acelerado al extremo, todo lo que hacemos tiene que ser ya y ahora, ya nos hay horarios, no hay momentos, todo debe ser los 364 días del año y las 24 horas. Desde comprar ropa, artículos, las compras del mes, operar con los bancos, con las tarjetas de crédito, comprar un seguro, contratar un servicio, realizar transferencias, pagar impuestos, obtener información, absolutamente todo debe estar disponible en cualquier momento y desde cualquier lugar. La inteligencia artificial nos ayuda a que todo eso sea posible, entre otros miles de usos que tiene.

Dentro de toda esta vorágine de información y nuevas tecnologías que invaden la vida de las sociedades, el mundo de los seguros no está exento de ello, al contrario, el uso de la **IA** en el mundo asegurador resulta realmente interesante. Todo lo que esta tecnología puede hacer dentro de este mercado, resultaba impensado años atrás. Realmente implica una gran revolución para aquellas empresas que trabajando con el manejo y análisis de datos y riesgos, ya sea financieras o bien de seguros.

La **inteligencia artificial** está redefiniendo la industria aseguradora. Su aplicación va desde la **detección de fraudes** hasta la **personalización de pólizas**, pasando por la **atención** y la **gestión de riesgos**, la **creación de productos a la medida del cliente**, el **análisis del comportamiento de los asegurados**, entre otras miles de funciones.

En un primer momentos, las empresas aseguradoras comenzaron a incorporar **inteligencia artificial** con el fin de **automatizar tareas**, **analizar datos en tiempo real** y **tomar decisiones más precisas**. Actualmente ya no se trata solo de **chatbots** o de **atención digital**, esta tecnología está presente en todo el ciclo de vida del seguro, desde su inicio con la **oferta al cliente**, pasando por la **cotización del riesgo**, el **análisis del siniestro** y finalmente el **pago del mismo**.

Según estimaciones del sector, en los próximos cinco años **más del 70% de las aseguradoras en América Latina tendrán implementados sistemas de IA en sus operaciones centrales**.

Aunque mucho se ha hablado del rol que cumplirán los humanos frente al avance de la **IA**, al menos por ahora la implementación de estos sistemas no significa reemplazar el contacto humano, sino combinarlo con el fin de obtener procesos más ágiles, seguros y eficientes, en beneficio tanto de las compañías como de sus clientes.

USOS DE LA IA

Actualmente y en un primer momento, las compañías del sector asegurador implementaron esta tecnología en



casos de uso interno que implican un menor riesgo, tales como mejora de procesos, análisis de clientes, marketing y comunicaciones. En definitiva, el objetivo común de estas primeras experiencias tiene que ver con aprovechar la gran cantidad de datos recolectados y mejorar la eficiencia operativa de la empresa.

Actuarial y Suscripciones: La inteligencia artificial logra una integración de datos más eficiente. Ello permite a los suscriptores concentrarse en tareas de mayor valor, con el fin de lograr una selección de riesgos y precios más rentables.

• **Análisis de datos detallado:** Los modelos de aprendizaje automático tienen la capacidad de analizar grandes volúmenes de datos de diversas fuentes para eva-

luar los riesgos de manera más precisa y eficiente que los métodos tradicionales.

- **Decisiones más rápidas:** Tal como ocurre por ejemplo en el ámbito de los seguros de vida, las herramientas de IA automatizan la suscripción y pueden reducir significativamente los tiempos de aprobación de las pólizas.
- **Políticas personalizadas:** Al analizar y cruzar los datos de los clientes y sus patrones de comportamiento, permite a las aseguradoras ofrecer opciones de cobertura y precios más personalizados.
- **Reducción de errores:** La automatización de tareas repetitivas en la suscripción minimiza los errores humanos y acelera los procesos. Gracias al uso de big data combinado con IA, las aseguradoras pueden ofrecer cotizaciones más precisas y ➡


SPECIAL
DIVIS1ON
REINSURANCE BROKERS

UNA DECADA ENFOCADOS EN BRINDAR LAS
MEJORES SOLUCIONES DE REASEGURO

 @special.division

 www.specialdivisionre.com



« La inteligencia artificial logra una integración de datos más eficiente. Ello permite a los suscriptores concentrarse en tareas de mayor valor, con el fin de lograr una selección de riesgos y precios más rentables »

personalizadas, adaptadas al perfil específico de cada cliente. Los algoritmos de aprendizaje automático pueden analizar grandes cantidades de datos para predecir el riesgo de pérdida y determinar la prima del seguro. Por ejemplo, podrían analizar el comportamiento de un conductor, como ser velocidad, distancia recorrida, hábitos de frenado entre otros para calcular el riesgo de accidente y determinar la prima en consecuencia.

Siniestros: en el ámbito de siniestros, la IA colabora principalmente en dos aspectos:

• **Automatización de procesos y resolución de reclamos:** se trata de automatizar aquellas tareas repeti-

tivas que insumen tiempo de trabajo. La IA automatiza la recopilación y revisión de documentos de reclamos, formularios, documentación. En los seguros de propiedad y accidentes, la IA puede analizar imágenes de los daños (como fotos de accidentes automovilísticos) para estimar los costos de reparación de manera rápida. También pueden generar resúmenes y recomendaciones para los tramitadores de siniestros, lo que acelera la resolución de los casos sencillos y permite a los profesionales humanos centrarse en los más complejos.

• **Detección de fraudes:** Una de las áreas donde más se nota el impacto es en la detección de fraudes. Los algoritmos son capaces de cruzar millones de datos en segundos, identificar patrones sospechosos y alertar a la

compañía antes de pagar un siniestro fraudulento. Esto, que antes requería días de análisis manual, hoy sucede en tiempo real.

- **Análisis de patrones:** Los algoritmos de aprendizaje automático analizan vastos conjuntos de datos para identificar patrones y anomalías que podrían indicar un fraude, señalando casos sospechosos para su revisión.
- **Reducción de falsos positivos:** Las soluciones avanzadas de gestión de fraude con IA pueden mejorar las tasas de detección y al mismo tiempo reducir el número de falsas alarmas.
- **Verificación de datos:** La IA puede utilizar el procesamiento del lenguaje natural para analizar documentos y comunicaciones, buscando inconsistencias que delaten un posible fraude.

Marketing y Atención al cliente: En la atención al cliente, los chatbots inteligentes ahora no solo responden consultas simples, sino que también pueden gestionar reclamos, guiar en procesos de siniestros o emitir pólizas en cuestión de minutos, las 24 horas del día, los 7 días de la semana, mejorando la experiencia y reduciendo los tiempos de espera.

El análisis de datos genera la posibilidad de realizar ofertas personalizadas de acuerdo al perfil de cada potencial cliente. Éstas implican que un conductor que a menudo excede los límites de velocidad, frena violentamente o hace movimientos súbitos, no debiera pagar lo mismo al asegurar su auto que otro conductor que respeta los límites de velocidad, maneja cuidadosamente y, en general, tiene menos probabilidad de exponerse a un accidente. O una persona activa que corre o practica deportes con frecuencia no debiera pagar lo mismo por un seguro de vida que una persona que está sentada todo el día.

No olvidemos que los clientes evalúan el desempeño de su compañía de seguros cuando necesitan el pago, no cuando hacen su compra; de ahí que la métrica más importante en seguros es la medición de la satisfacción del cliente post reclamo. Y esta debiera ser también la métrica central para que la IA sea realmente disruptiva.

BENEFICIOS Y AMENAZAS DEL USO DE LA IA

Aunque ya comentamos los principales beneficios que trae aparejado el uso de la IA, podemos destacar que:

- La aplicación de inteligencia artificial no solo beneficia a las empresas, sino también a los asegurados. Los procesos son más rápidos, los productos más personalizados y el servicio, más eficiente.
- Permite anticipar tendencias, analizando el perfil de cada cliente como asegurado, su comportamiento en la vida diaria y en base a ello ajustar el pago de primas en base a ello.
- Atención sin límites de días ni horarios.
- Detección de fraudes, lo que hace que en definitiva las aseguradoras puedan mantener el precio de sus primas.

En lo que hace a las amenazas que implica la IG, si bien todavía algunas consecuencias de la misma están en evaluación, la principal tiene que ver con la protección de datos personales y la privacidad de los clientes. Las aseguradoras manejan información sensible y deben garantizar que el uso de la IA cumpla con las normativas vigentes.

Otro punto de debate es el rol de los trabajadores humanos. Actualmente si bien la IA automatiza muchas tareas que son repetitivas, la supervisión humana sigue siendo esencial, especialmente en aquellos casos complejos que requieren otro análisis más profundo, atención personalizada y toma de decisiones éticas. El grado de involucramiento humano estará en función del tipo de escenario que se presente: aquellas actividades ➡



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



SEGUROMETAL
COOPERATIVA DE SEGUROS LTDA.

Nº de inscripción en SSN
0286

Atención al asegurado
0800-666-8400

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

SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN



SEGUROS MEDICOS

Su compañía, su seguridad

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



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

SEGUROS MEDICOS Viamonte 1674 - CABA.

Tel (5411) 5811-3228 / 5811-3510 / 5811-3519 / 5811-3918
info@segurosmedicos.com.ar - www.segurosmedicos.com.ar

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

→ vinculadas con tareas repetitivas, monótonas, y con un bajo valor emocional podrían ser delegadas a herramientas de IA. Por el contrario, aquellas que impliquen un alto valor emocional, creatividad, empatía y estrategia, la IA estará al servicio del humano para potenciar sus capacidades.

CASOS DE EJEMPLO A NIVEL MUNDIAL

LEMONADE: seguro impulsado por IA

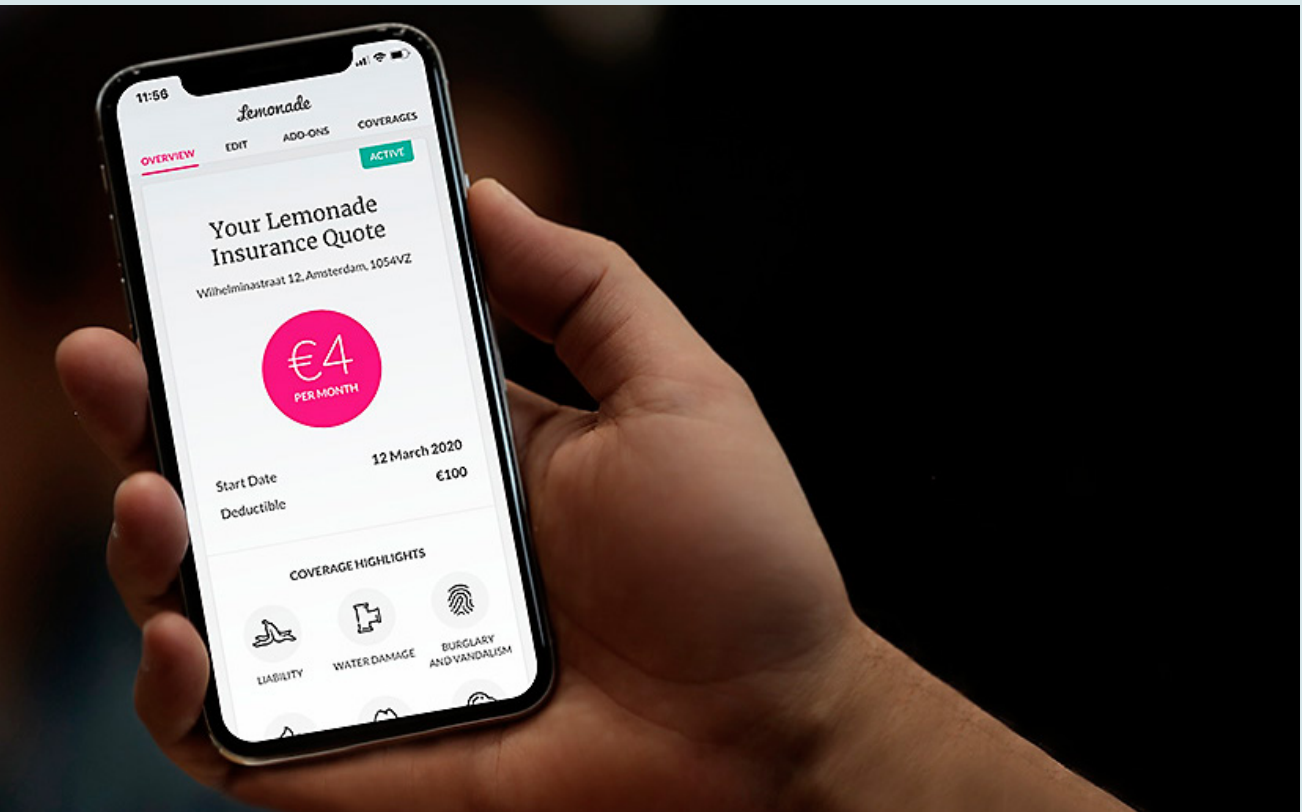
Lemonade es una insurtech que se ha vuelto un referente por su uso intensivo y nativo de la IA para digitalizar toda la cadena de valor de los seguros. Su objetivo es **simplificar la experiencia del cliente y reducir costos, a diferencia del modelo de seguros tradicional.**

Proceso de reclamos con IA Jim

El «agente» de reclamos de Lemonade, llamado **AI Jim**, es un sistema automatizado que procesa gran parte de las solicitudes sin intervención humana. El proceso funciona de la siguiente manera:

- **Presentación digital:** El cliente presenta un reclamo a través de la aplicación móvil de Lemonade, a menudo con un video donde explica lo sucedido.
- **Análisis de datos:** AI Jim analiza la información del cliente, los detalles de la póliza y los datos del reclamo.
- **Detección de fraudes:** Mediante algoritmos de aprendizaje automático, el sistema busca inconsistencias y posibles fraudes.
- **Señales no verbales:** El análisis del video permite a la IA detectar señales no verbales y de voz, un tipo de información que las aseguradoras tradicionales no suelen recabar.
- **Resolución rápida:** Para los reclamos simples y de bajo valor que pasan las verificaciones, AI Jim puede aprobar y emitir el pago en cuestión de segundos, un proceso notablemente rápido que lo diferencia de la competencia.
- **Escalamiento a humanos:** Los reclamos complejos, de alto valor o que levantan sospechas se escalan automáticamente a un equipo de expertos humanos para su revisión.

«Lemonade es una insurtech que se ha vuelto un referente por su uso intensivo y nativo de la IA para digitalizar toda la cadena de valor de los seguros»



«La IA puede analizar imágenes de los daños (como fotos de accidentes automovilísticos) para estimar los costos de reparación de manera rápida»

Otros usos de la IA en Lemonade

- **Suscripción de riesgos:** La IA analiza una gran cantidad de datos para evaluar el riesgo de los clientes, optimizando las decisiones de precios y suscripción de pólizas.
- **Integración de datos:** Un sistema interno de flujo de trabajo, AI Cooper, integra datos de todos los departamentos, rompiendo los silos de información que son comunes en las aseguradoras tradicionales.
- **Nuevos productos:** La IA ayuda a analizar nuevos conjuntos de datos para desarrollar estratégicamente nuevos productos, como el de seguros de auto.
- **Atención al cliente:** La IA conversacional en la aplicación, a través de asistentes virtuales, permite a los clientes gestionar sus pólizas, presentar reclamos y resolver dudas.

GRECO: automatización en seguros

GRECO, una compañía de gestión de riesgos y seguros, lanzó en 2023 un proyecto para integrar la IA en el procesamiento de reclamos de seguros de motor en Austria.

Proceso de aprendizaje y automatización

El enfoque de GrECo se centró en un proceso de aprendizaje gradual para su sistema de IA:

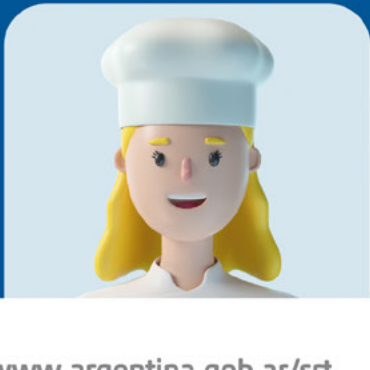
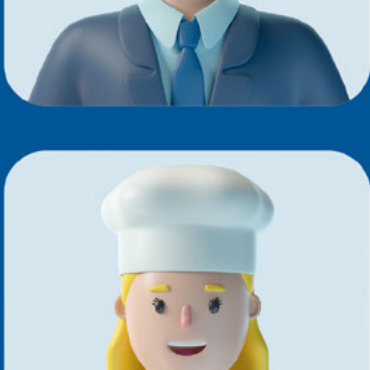
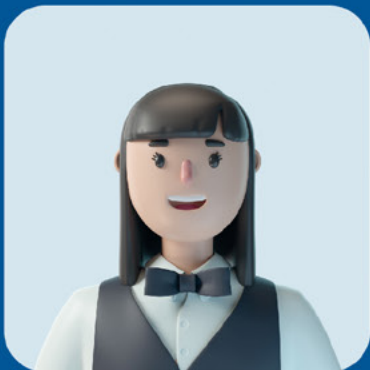
- **Observación de datos:** Durante un año, la herramienta de IA analizó el tráfico de correos electrónicos y otros datos internos, incluyendo documentos escritos a mano, y los comparó con datos históricos de 25.000 reclamos anuales.
- **Aprendizaje de patrones:** La IA observó las acciones de los empleados y reconoció patrones en la forma en que se manejaban los reclamos.
- **Fase de prueba:** Se procesaron en paralelo más de 2.000 reclamos, tanto por la IA como por los empleados. Las discrepancias se documentaron para perfeccionar el sistema.

Resultado e impacto

- **Alta precisión con supervisión humana:** Actualmente, el sistema de IA de GrECo ha logrado una alta tasa de acierto en el procesamiento de reclamos. Sin embargo, sigue siendo complementado por un control humano para asegurar la máxima calidad.
- **Mayor eficiencia y valor:** La automatización de tareas administrativas ha liberado recursos de los empleados, quienes ahora pueden dedicarse a tareas más esenciales, como asesorar a los clientes y fortalecer el apoyo personal.
- **Combinación de IA y experiencia humana:** El modelo de GrECo demuestra cómo la combinación de la IA con la experiencia humana puede crear un procesamiento de reclamos más eficiente, preciso y centrado en el cliente.
- **Experiencia digital:** Los clientes pueden reportar sus reclamos a través de una aplicación móvil o un sitio web, y recibir apoyo 24/7 a través de asistentes virtuales. 🗎

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

GALENO ART, un respaldo real en el ámbito laboral.



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

Seguros paramétricos: tecnología, datos y confianza para un nuevo modelo de protección agropecuaria

Aunque su adopción avanza lentamente, los seguros paramétricos comienzan a posicionarse como una herramienta clave para enfrentar los riesgos climáticos extremos. En esta ocasión, analizamos su desarrollo y las perspectivas a futuro, junto a **Andrés Martino**, Jefe de Suscripción de Seguros Agropecuarios de Sancor Seguros; **Guillermo Canavesi**, Agribusiness Deputy Manager de Special Division Reinsurance Brokers; **María Fernanda Muñoz**, Portfolio Manager Agro de Galicia Seguros; y **Diego Abrahamovich**, Responsable de Riesgos Agropecuarios en Federación Patronal.

Escribe **Lic. Aníbal Cejas**

Para comenzar, consultamos sobre la implementación de seguros paramétricos en Argentina y los avances que se han concretado para este mercado específico.

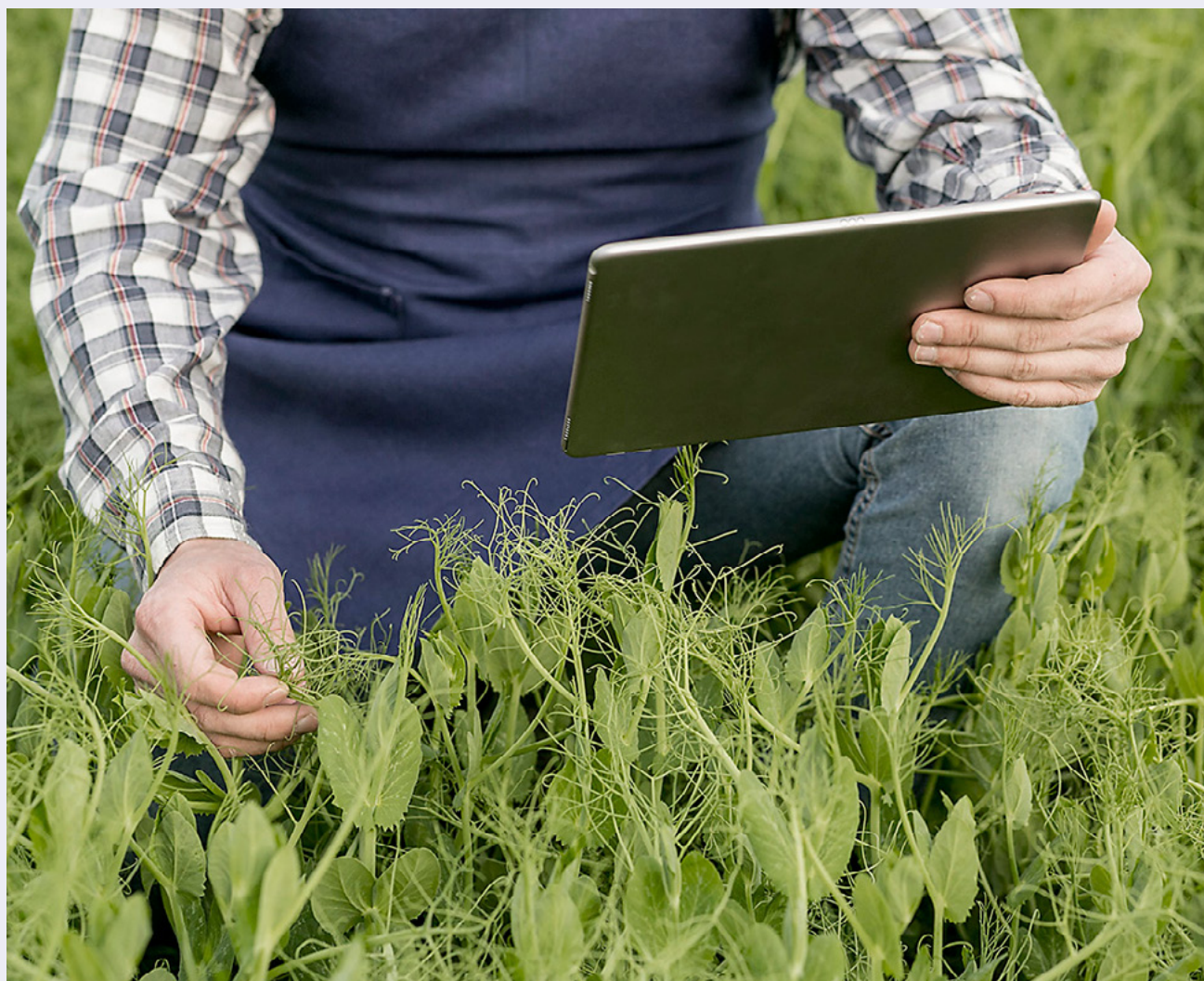
La ronda comenzó con **Andrés Martino**, Jefe de Suscripción de Seguros Agropecuarios de Sancor Seguros, quien expuso: “En los últimos años se han desarrollado y aprobado diversos productos paramétricos cuyos índices se construyen a través de la medición satelital o monitoreo remoto satelital. Estos productos se sumaron a la oferta disponible de seguros paramétricos por medición de precipitación. Se puede decir que la región abarcada es la zona agrícola para sus principales cultivos: soja y maíz.

En Sancor Seguros ofrecemos un innovador seguro paramétrico basado en el índice satelital de déficit hídrico (TDVI), cuya finalidad es cubrir variaciones extremas de déficit hídrico en el cultivo de Soja y Maíz. Dicho índice es publicado por un organismo público como la CONAE (Comisión Nacional de Actividades Espaciales)”.

Luego intervino **Guillermo Canavesi**, Agribusiness Deputy Manager de Special Division Reinsurance Brokers, quien comentó: “En Argentina se han desarrollado seguros paramétricos orientados principalmente a cubrir riesgos climáticos como la sequía y la inundación, aplicados a cultivos extensivos predominantes como trigo, maíz y soja, dentro de las regiones agrícolas tradicionales. De estos desarrollos, unos pocos se materializaron en experiencias aisladas que no han logrado mantenerse en el tiempo”.

María Fernanda Muñoz, Portfolio Manager Agro de Galicia Seguros, compartió una perspectiva similar: “En los últimos años el mercado local de seguros e insurtech ha iniciado el diseño y desarrollo de productos paramétricos destinados al Agro.

Existen algunas experiencias a modo de ‘piloto’ dentro de subsectores específicos, como los cultivos de Soja y Maíz, el arrozero o el tambo, pero con una penetración muy baja comparada con el seguro tradicional.



En su mayoría cubren la ocurrencia de sequía basados en la medición de cantidad de precipitaciones ocurridas, otros miden la disponibilidad de agua útil en el suelo en determinados momentos del ciclo de vida del bien asegurado.

En general han sido desarrollados en zonas de riesgo homogéneas (p.e Pampa Húmeda) con menor influencia de la variabilidad climática”, añadió.

Por último, tomó la palabra **Diego Abrahamovich**, Responsable de Riesgos Agropecuarios de Federación Patronal, quien señaló un ritmo lento en la adopción de seguros paramétricos en Argentina, marcando una diferencia con otros países de Latinoamérica. Esto lo atribuyó a la desconfianza y la falta de información por parte de los consumidores finales (productores agropecuarios).

“Algunos de los avances que se han logrado han sido en productos orientados a tambos, basados en índices de precipitación, así como coberturas de Sequía o Helada que utilizan información satelital. Los principales cultivos han sido soja, maíz, trigo, girasol, entre otros, abarcando principalmente la región pampeana donde se concentra la producción agrícola extensiva”, comentó.

Metodología y confianza

Luego, los especialistas se refirieron a los métodos que garantizan la confiabilidad en los datos.

Martino explicó: “En los seguros paramétricos, la precisión y confiabilidad de los datos que activan pagos automáticos se da por la concurrencia de dos factores interdependientes: el

primer factor es una metodología de medición y cálculo robusta que tenga una alta correlación con el riesgo que se cubre, por ejemplo, estimación de precipitaciones y condiciones de déficit hídrico. Esto se podría resumir como solvencia técnica.

El segundo factor tiene que ver con el árbitro que determina o calcula el índice, quien debe contar con la confianza de las partes intervinientes en el contrato: el asegurado, el intermediario, la aseguradora y el reasegurador. Que el índice sea objeto de confianza es tan importante como que su valor se correlacione bien con el riesgo. Se podría definir como solvencia reputacional”.

Muñoz resaltó la importancia de la confiabilidad como base del seguro paramétrico y continuó: “La precisión se puede garantizar por una combinación de fuentes oficiales, validación local y métodos auditables con reglas transparentes.

Existen fuentes internacionales validadas y de libre acceso (CHIRPS, NOAA, etc.) con resoluciones temporales diarias y excelente resolución espacial. También hay índices derivados (NDVI, Precipitación) calibrados para la Argentina. Asimismo, el complemento con estaciones meteorológicas locales colabora para reducir el riesgo de base.

Por otra parte, los modelos, algoritmos e índices utilizados deben ser validados y auditados por la SSN, y llevar el apoyo de reaseguradores internacionales, con amplia experiencia en el tema”.

Por su parte, **Abrahamovich** sumó: “La precisión de los datos satelitales está dada por la combinación de tecnologías avanzadas proporcionadas por fuentes de datos confiables tales como satélites, estaciones meteorológicas o índices ➡

Sumate a nuestro equipo de PRODUCTORES ASESORES DE SEGUROS

Nationalbrokers

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

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

🌐 nationalbrokers.com.ar ✉ productores@nationalbrokers.com.ar

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

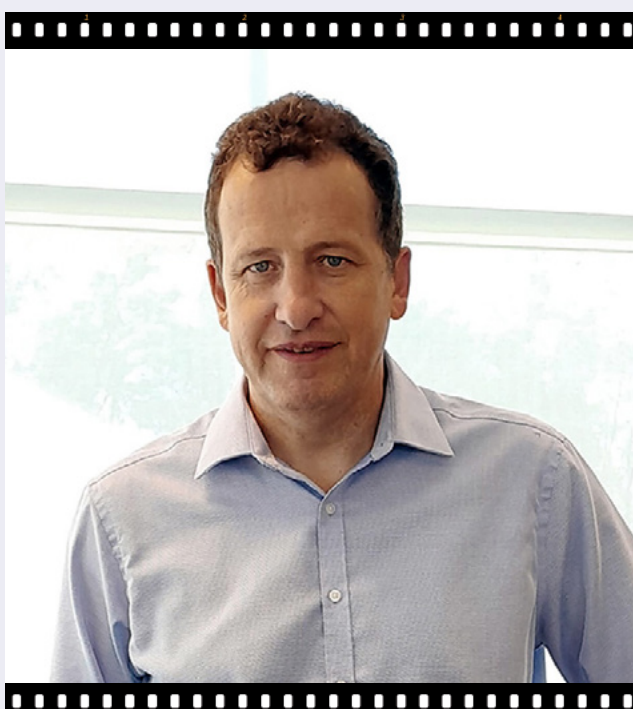


SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

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



« En Sancor Seguros ofrecemos un innovador seguro paramétrico basado en el índice satelital de déficit hídrico (TDYD), cuya finalidad es cubrir variaciones extremas de déficit hídrico en el cultivo de Soja y Maíz »



▲ Andrés Martino, Jefe de Suscripción de Seguros Agropecuarios de Sancor Seguros

➡ climáticos. Todos ellos utilizan modelos de correlación y simulaciones según datos históricos de producción y clima que permiten una correcta calibración del sistema para minimizar la diferencia entre el índice y la pérdida real sufrida por el productor”.

Finalmente, **Canavesi** aclaró: “En términos generales, los seguros paramétricos se basan en datos abiertos provenientes de organismos públicos y/o fuentes oficiales, lo que garantiza su precisión, trazabilidad y confiabilidad. El uso de información de acceso público permite que todas las partes involucradas puedan replicar los cálculos realizados, validando así los resultados obtenidos de manera transparente.

Adicionalmente, es posible incorporar agentes de certificación que homologuen los datos utilizados y realicen el cálculo del índice que determina la activación de la indemnización”.

« En Argentina se han desarrollado seguros paramétricos orientados principalmente a cubrir riesgos climáticos como la sequía y la inundación, aplicados a cultivos extensivos predominantes como trigo, maíz y soja »



▲ Guillermo Canavesi, Agribusiness Deputy Manager de Special Division Reinsurance Brokers

Ventajas para el productor

Más adelante, la conversación se enfocó en el productor agropecuario. ¿Qué beneficios tangibles diferenciales puede encontrar un productor en un seguro paramétrico, comparado a una cobertura tradicional?

En ese sentido, **Canavesi** señaló: “Es importante mencionar que todas las coberturas paramétricas implican la existencia de un riesgo base, entendido como la posibilidad de que el daño estimado a través del índice utilizado no refleje con precisión el perjuicio real ocurrido en el campo. No obstante, los seguros paramétricos constituyen una alternativa viable para aquellos productores agropecuarios que buscan protegerse frente a ciertos riesgos que actualmente no cuentan con oferta aseguradora tradicional en el mercado. Al prescindir de peritajes presenciales, la estimación de daños se realiza sobre

la base de datos objetivos y verificables, lo que aporta transparencia al proceso y permite agilizar la liquidación y el pago de las indemnizaciones”.

A esto, **Martino** añadió: “Los seguros paramétricos aportan soluciones de cobertura contra riesgos que son de suscripción compleja y/o costosa, por ejemplo, la sequía. Es necesario remarcar, porque ha habido mensajes equivocados, que el costo (prima de riesgo) está determinado por el tipo de riesgo que se cubre y la frecuencia e intensidad que se cubre, más allá que se cubra con un enfoque tradicional o uno paramétrico. Pero lo que sí permite el paramétrico, como mencioné anteriormente, es cuantificar y medir riesgos complejos o que tienen costos transaccionales (suscripción y peritaje) muy altos para una cobertura tradicional”.

Abrahamovich, por su parte, apuntó a la velocidad transaccional: “El beneficio principal sin dudas es la mayor celeridad a la hora de las indemnizaciones, ya que al activarse por índices climáticos, el pago es prácticamente automático. Otra ventaja para el asegurado es la transparencia y objetividad, ya que al tratarse de datos reales y concretos se minimiza el riesgo de conflictos por criterios de interpretación”.

A su vez, **Muñoz** afirmó: “Uno de los beneficios principales es acceder a coberturas de riesgos catastróficos como la sequía o los excesos de lluvias (inundación) y utilizarlos de manera complementaria del seguro tradicional (p.e. Granizo en cultivos).

Otro beneficio es la rapidez, objetividad y agilidad ya que no requiere de peritajes a campo ni comprobación de daños físicos, y se activa automáticamente cuando el indicador medido alcanza o supera el umbral definido. Esto implica un beneficio adicional de este seguro que es el menor costo operativo”.

Desafíos culturales y comerciales

En un mercado acostumbrado a la verificación presencial de daños, este producto técnico constituye un cambio de paradigma, y como tal encuentra resistencia para la penetración en el mercado. Los especialistas dialogaron sobre las principales barreras que encuentran los Productores Asesores de Seguros al explicar el producto.

Muñoz aseguró: “Una de las principales barreras que enfrenta el mercado de seguros es construir confianza, mostrando que detrás de los índices hay datos verificables, técnicamente comprobables y que el sistema paga de manera justa, automática y transparente.

Hay un cambio en el paradigma que implica entender que puede haber un daño visible y no acceder a un pago. Al igual que la relevancia del riesgo de base requieren de capacitación tanto del Productor Asesor como del Asegurado.

A su vez, para la Aseguradora es relevante la claridad y transparencia para evitar el riesgo reputacional”.

Canavesi, por su parte, consideró: “Dado que las coberturas paramétricas se basan en índices que pueden ser simples o compuestos (es decir, contruidos a partir de una o varias variables de medición), su comprensión y comunicación al cliente final presenta ciertos desafíos. Si bien el productor agropecuario argentino se caracteriza por la rápida adopción de tecnologías, aún persiste cierta reticencia hacia esquemas de aseguramiento que no contemplan la verificación in situ de los daños, como ocurre en los seguros tradicionales”.

Luego tomó la palabra **Martino**, quien remarcó: “La principal barrera en los seguros paramétricos es el denominado riesgo base, que es la diferencia (gap) entre el índice medido y la situación de pérdida (o no) real en el campo. Para ello es fundamental que el producto sea sólido técnicamente, que el árbitro aporte mucha confianza y que el Productor Asesor de Seguros conozca el producto con sus beneficios y sus limitantes para poder asesorar correctamente al asegurado”. ➡



INTĒGRITY
SEGUROS

PROTEGEMOS
TUS
GANAS
DE CRECER

0810 333 3455



INTEGRITYSEGUROS.COM.AR



« Uno de los beneficios principales es acceder a coberturas de riesgos catastróficos como la sequía o los excesos de lluvias (inundación) y utilizarlos de manera complementaria del seguro tradicional (p.e. Granizo en cultivos) »



▲ María Fernanda Muñoz, Portfolio Manager Agro de Galicia Seguros

« Algunos de los avances que se han logrado han sido en productos orientados a tambos, basados en índices de precipitación, así como coberturas de Sequía o Helada que utilizan información satelital »



▲ Diego Abrahamovich, Responsable de Riesgos Agropecuarios de Federación Patronal



para nuevos desarrollos, con menor riesgo base (correlación índice-daño) y con enfoques de cobertura a niveles agregados: distribuidores de insumos, regiones, provincias.

Pienso que es posible un escenario donde el Productor Agropecuario siga contratando coberturas con verificación presencial de daño y en estratos superiores de la cadena de valor encuentren su lugar estas coberturas paramétricas.

Por su parte, **Abrahamovich** se mostró optimista: “En un contexto como el actual en el que el cambio climático es evidente y cada vez se registran eventos extremos de mayor frecuencia e intensidad, los seguros paramétricos representan una alternativa más que interesante por su simplicidad y transparencia. La tecnología, con el aporte de la inteligencia artificial, nos permite contar con información cada vez más precisa en el corto plazo y en regiones remotas donde hasta hace poco era impensado contar con soluciones tangibles”.

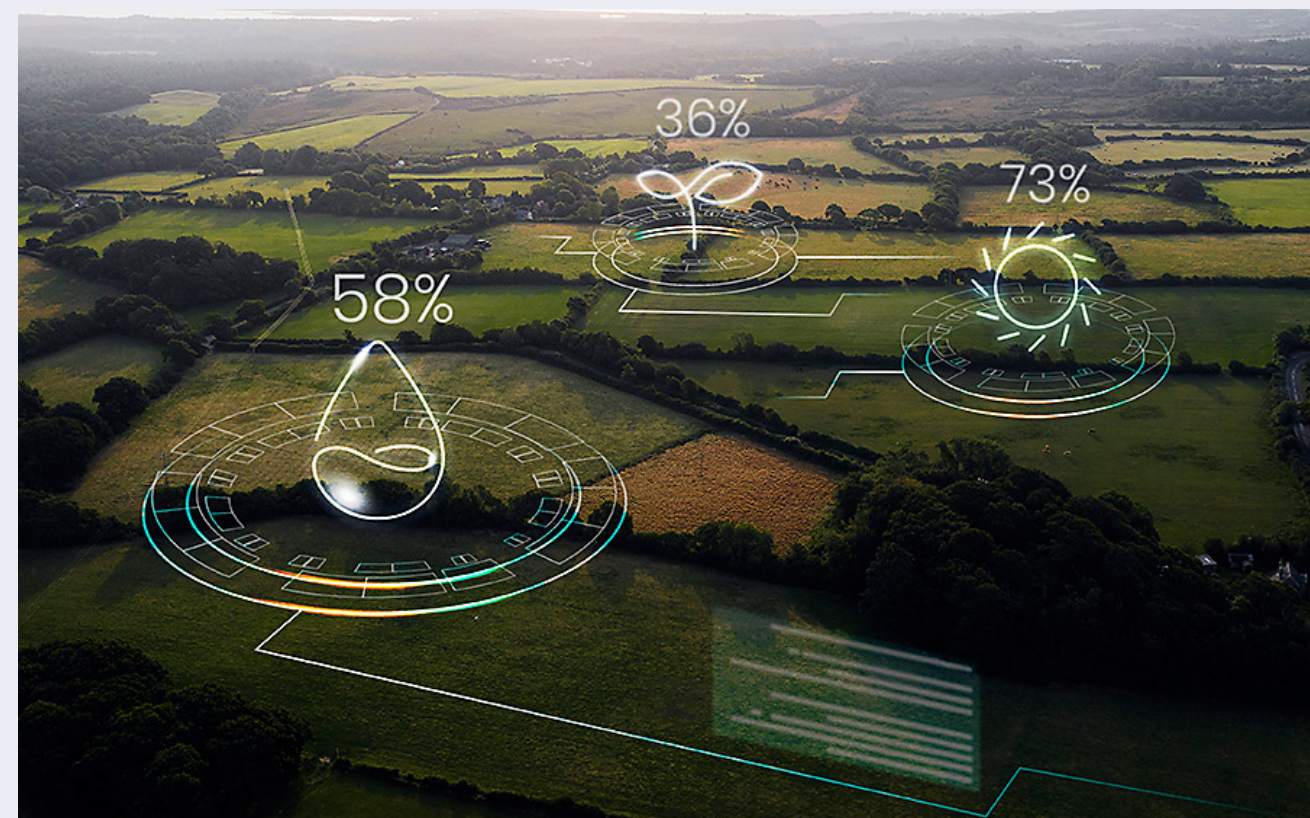
En la misma línea, **Muñoz** comentó: “El seguro paramétrico le brindaría al productor agropecuario mayor certeza, velocidad y transparencia, otorgando un dato medible y la factibilidad de un pago automático.

Por otra parte, la complementariedad en cuanto a la posibilidad de cubrir el riesgo climático en su totalidad, apoyados en el seguro tradicional.

En un contexto de alta variabilidad climática como en Argentina, permitiría diseñar productos más simples y de bajo costo, apoyados en la innovación, tecnología, data e IA”.

También **Canavesi** hizo referencia al aumento en la frecuencia e intensidad de eventos meteorológicos extremos como consecuencia del cambio climático, y con esa base afirmó: “Los seguros paramétricos emergen como una alternativa viable para cubrir riesgos que, hasta el momento, no han sido abordados de manera efectiva por el mercado asegurador tradicional.

La flexibilidad en el diseño de estas coberturas, junto con la creciente disponibilidad y calidad de información climática, serán factores determinantes para el desarrollo y consolidación futura de este tipo de soluciones para el sector agropecuario”, concluyó. ●



→ Y continuó: “La experiencia de estos años nos muestra que los riesgos sistémicos, así como el horizonte de análisis y contratación por parte de los asegurados son de muy corto plazo. Sólo hay interés cuando los pronósticos de temporada indican alta probabilidad de ocurra el evento que se pretende cubrir. Esta conducta anti-selectiva es otro gran desafío para el mercado de seguros”.

El último en intervenir fue **Abrahamovich**, quien expresó: “El mercado argentino está muy acostumbrado al modelo tradicional de seguro con peritaje a campo del siniestro, y los seguros paramétricos se basan en modelos que muchas veces no son fáciles de explicar al productor agropecuario. A esto se suma cierta desconfianza por el origen de la información.

Además, surge un gran interrogante para el asegurado en los casos en los que el índice no se activa, y por ende no hay indemnización, aún cuando hayan sufrido pérdidas visibles en

sus cultivos. Por último, un tema no menor es que al no existir subsidio estatal, como lo hay en otros países para este tipo de seguros, la competitividad y adopción comercial sigue estando muy acotada”.

Proyección a futuro

Ya en el cierre de nuestro informe, los profesionales examinaron las posibilidades que muestran los seguros paramétricos a futuro, considerando los fenómenos que trae aparejado el cambio climático.

Comenzó **Martino**, quien analizó: “La penetración de los seguros paramétricos es baja en el mercado actual, mucho más de lo que se proyectaba unos años atrás. Los desafíos mencionados anteriormente lo explican, pero también es cierto que los avances tecnológicos de los últimos años han disponibilizado herramientas que ampliaron las posibilidades



LA PERSEVERANCIA SEGUROS



LPS+Cerca

Nuevo servicio de atención en **horario extendido exclusivo para PAS**

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

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

► La Perseverancia Seguros: + cerca, más fácil.

“Pese a los avances, la Argentina mantiene un promedio alto de muertes en siniestros viales”

En 2024 se registraron más de 3.500 fallecimientos en accidentes de tránsito, lo cual demuestra que aún hay mucho por hacer en materia de prevención y control vehicular, explica el consultor Pablo Azorín. “Es clave reforzar la fiscalización en rutas y zonas urbanas, reforzar las campañas de concientización masiva y profundizar la educación vial desde las escuelas”, advierte el especialista.

Escribe: **Diego Fiorentino**

La Argentina ha avanzado en los últimos años en materia de prevención de accidentes viales, en gran medida por las acciones que lleva a cabo la **Agencia Nacional de Seguridad Vial (ANSV)**, que desde 2020 viene impulsando diversas campañas, tales como el **Plan Nacional de Seguridad Vial**, la entrega de cascos y capacitaciones para motociclistas, la difusión de la **Ley de Alcohol Cero** al volante y el refuerzo de los operativos de control en rutas y autopistas en todo el país. Sin embargo, según advierte la propia entidad, el país mantiene un promedio de más de **3.500 muertes anuales** en siniestros viales, lo que demuestra que aún hay un camino importante por recorrer en materia de prevención, control y cambio cultural. Así lo confirma **Pablo Azorín**, experto en seguridad vial y consultor independiente sobre movilidad segura y sostenible a nivel regional, quien a partir de su experiencia propone algunas medidas puntuales para reducir la accidentología.

“A corto plazo es clave reforzar la fiscalización y los controles efectivos en rutas y zonas urbanas, acompañados de campañas de concientización masiva y sostenida, ya que eso provocará una sensación de control y un mayor respeto por las normas. A mediano plazo, en tanto, resulta necesario profundizar la educación vial desde las escuelas, promover tecnologías de asistencia a la conducción en los vehículos, profesionalizar la capacitación de conductores y fortalecer la gestión de datos para diseñar políticas públicas basadas en evidencia”, precisa el especialista.



▲ **Pablo Azorín**, experto en seguridad vial.

¿Es adecuado el control vehicular en nuestro país?

El control vehicular en la Argentina presenta avances, pero es desigual. Existen provincias y municipios con programas de fiscalización sólidos, mientras que en otras zonas los controles son escasos o discontinuos. El control efectivo requiere tres condiciones: presencia constante, sanciones rápidas y comunicación pública de los resultados. Por otro lado, es necesario trabajar de forma articulada y coordinada en términos de fiscalización.

¿Qué se está haciendo para concientizar a los choferes profesionales?

Tanto los sindicatos como las empresas de transporte han implementado programas de capacitación obligatoria, simuladores de manejo y charlas de concientización sobre fatiga, alcohol y drogas. También existen iniciativas conjuntas entre la ANSV y algunos organismos internacionales para mejorar la seguridad de los conductores

Sin estrés

Según explica **Pablo Azorín**, experto en seguridad vial y consultor independiente sobre movilidad segura y sostenible a nivel regional, las empresas, los sindicatos y las autoridades del sector de Transporte tienen un rol clave en la implementación de políticas de descanso, capacitaciones en salud mental y programas de prevención. *“La ANSV ya reconoce al estrés como uno de los principales factores de riesgo en la siniestralidad vial. Sin embargo, aún falta una política pública robusta que articule salud laboral, seguridad vial y bienestar emocional. Un conductor que maneja sin estrés es un conductor más seguro. Y cuando el conductor está bien, también lo están la flota, la empresa y la sociedad”.*

profesionales. Teniendo en cuenta que gran parte de las víctimas de siniestros viales pertenecen al sector privado (empresas), sería una gran iniciativa que el Gobierno obligue a aquellas empresas que posean una flota de más de 10 vehículos o 10 conductores a desarrollar un plan estratégico de seguridad vial que incluya controles a las unidades y los conductores y también a realizar relevamientos del entorno vial. Sería una buena medida para que los sectores público y privado comiencen a generar una nueva cultura vial.

Según datos estadísticos de la ANSV, las mujeres muestran un comportamiento más seguro al volante, pero la brecha de género en el transporte profesional aún es muy amplia. ¿Qué acciones se llevan a cabo para revertir esta situación?

Las estadísticas muestran que las mujeres suelen tener menos participación en siniestros viales graves, pero en el transporte profesional su presencia es reducida: ➡

QUALIA

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



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



Nº de Inscripción
SSN 0879

Coordinación de Comunicación
y Atención al Asegurado (CoAA)

0800-666-8400

www.argentina.gob.ar/ssn

SSN | SUPERINTENDENCIA DE
SEGUROS DE LA NACIÓN



SEGURIDAD VIAL

« El control vehicular efectivo requiere tres condiciones: presencia constante, sanciones rápidas y comunicación pública de los resultados »

➡ representan menos del 2% de los conductores habilitados. Para ampliar esa participación se impulsan programas de formación específicos, como cursos gratuitos de conducción profesional, y algunas empresas del sector están promoviendo la incorporación de mujeres en sus flotas.

¿Qué aporte realizan las aseguradoras para mejorar la siniestralidad vial?

Las aseguradoras desarrollan campañas de educación vial, financian investigaciones sobre seguridad y promueven la adopción de tecnologías como telemetría, monitoreo satelital y programas de scoring de conductores. Algunas compañías también ofrecen incentivos económicos a las flotas que demuestran reducción de siniestros, lo cual genera un círculo virtuoso entre prevención y reducción de costos.

¿Qué objetivos persigue desde su posición actual?

El objetivo principal es aportar a la reducción de la siniestralidad vial a través de la consultoría técnica, la capacitación y la implementación de buenas prácticas de gestión de flotas. A su vez, buscamos promover una movilidad más segura y sostenible, integrando la innovación tecnológica con la formación humana. Nuestro enfoque está en acompañar a empresas y organismos a tomar decisiones basadas en datos, con impacto directo en la seguridad y en la eficiencia operativa. 📍

Movilidad segura

Con más de 20 años de trayectoria en el ámbito de la logística, la seguridad vial y la movilidad sostenible, **Pablo Azorín** desarrolló una sólida experiencia en la gestión de riesgos, la optimización de flotas y la implementación de soluciones innovadoras para



mejorar la seguridad en el transporte. Su recorrido profesional incluye el paso por **CESVI Argentina**, donde adquirió conocimientos clave en peritajes, análisis de siniestros y gestión de riesgos viales. Además, profundizó en la gestión de flotas de carga peligrosa, garantizando la aplicación de normativas y buenas prácticas para el transporte seguro de sustancias de alto riesgo. Como especialista en movilidad sostenible, supo trabajar en estrategias de transición hacia vehículos más eficientes y ecológicos, contribuyendo al desarrollo de políticas de movilidad segura y sustentable. Asimismo, su participación en la Federación Internacional del Automóvil (FIA) le ha permitido colaborar con organismos internacionales en la promoción de mejores prácticas en seguridad vial y movilidad. Actualmente, Pablo es consultor independiente sobre movilidad segura y sostenible a nivel regional. 📍

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

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

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

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

San Cristóbal *Te entendemos*
Seguros

San Cristóbal
Retiro

Asociart
ART

Nº de inscripción en SSN
0442-9620-0192

Atención al asegurado
0800-666-8400

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

SSN SUPERINTENDENCIA DE
SEGUROS DE LA NACIÓN

Acompañamos cada momento de tu vida

☎ **0810.222.2444**

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

Grupo
Provincia

Provincia
Seguros



Provincia ART, la aseguradora de riesgos de Grupo Provincia confirmó su cronograma de cursos gratuitos para el décimo mes del año.

● En ese sentido, se destaca el ciclo de Salud y Bienestar con el encuentro «**Prevención de consumos problemáticos**», el miércoles 8; y «**Alimentación saludable**», el miércoles 15, ambas de 14:30 a 16H. En la categoría Prevención Primaria se realizará además «**Reanimación cardiopulmonar**», el miércoles 22 de 11 a 12:30H. El calendario también incluye otras formaciones gratuitas, en el mismo horario, de ese ciclo como el «**Prevención de Incendios**», el martes 7; «**Primeros Auxilios**», el jueves 9; «**Seguridad vial: tu rol en la vía pública**», el martes 21; y «**Uso de elementos de protección personal**», el martes 28. En cuanto a Eventos para Profesionales, se agrega también el curso «**Esterilización por óxido de etileno**», el miércoles 15 de 11 a 12:30H. Además, la «**Experiencia Inmersiva**», se llevará a cabo el viernes 17 en el mismo horario. Finalmente, continúa la edición especial de Documentación de Prevención con un encuentro, el martes 14 a las 11H, de «**Documentación Normativa: tips para cargar formularios WEB**».

Junto al edificio de Di María, una aseguradora líder presentó su nuevo proyecto de salud laboral



En el marco del desarrollo del Micro Parque Industrial de Alvear se avanzará en la construcción de dos proyectos estratégicos que potenciarán la infraestructura empresarial y social de la región

● El miércoles 1° de octubre, en la **Bolsa de Comercio de Rosario**, se presentaron dos iniciativas emblemáticas que transformarán el corredor sur y la región: un centro de servicios de salud laboral y una torre de oficinas y amenities que contará con un museo dedicado al fútbol. Frente a empresarios, referentes de distintos sectores y autoridades de la región, y con la presencia de lujo de **Ángel Di María**, se brindaron detalles de los dos proyectos estratégicos que tienen como objetivo consolidar a Alvear como un polo de desarrollo productivo y de servicios de primer nivel. El edificio DM11, será una torre de 26 pisos y 108 metros de altura, que combinará oficinas premium con espacios de uso social y cultural. Dentro de su propuesta se destacan un bar temático de fútbol con museo integrado, salones de usos múltiples, gimnasio, coworking y terrazas sociales, además de un centro de convenciones. Por su parte, **La Segunda Seguros**, una de las aseguradoras líderes del mercado, inaugurará un **Centro de Medicina Laboral** destinado a las empresas del parque y a toda la zona de influencia. Durante la presentación, **Javier Oscar Migled, Líder Médico PIRL de La Segunda Seguros**, detalló: “El Centro se va a emplazar en un punto estratégico, en el corazón del parque y tiene una moderna estructura modular basada en la sostenibilidad. Queremos garantizar la salud y bienestar de todos los colaboradores de Micro PI garantizando un servicio de calidad dual: por un lado, salud ocupacional y por el otro, servicios de ART, todo en un mismo lugar”.

Breves del Informe

Guillermo Meneguzzi, gerente de ART, expresó: “Desde el inicio nos sentimos identificados con la idea de este proyecto que era distinto a otros y que tenía que ver con generar valor agregado a las empresas que se instalan en el Parque. Nosotros, más allá de nuestra obligación como aseguradora, siempre pensamos en qué podemos hacer para ayudarlas”.



Al respecto, **Sebastián Antolloni, Jefe de Área Prevención Integral de Riesgos Laborales**, contó que están trabajando fuertemente en innovación y experimentando en el uso de tecnologías para poder ser más efectivos al momento de prevenir un accidente o una enfermedad profesional. “Desde el año 2019 tenemos un vínculo muy fuerte con la Fundación Internacional ORP de España y en septiembre/octubre 2026 seremos la sede de un congreso internacional que hacemos en conjunto, el cual tiene como foco principal la prevención de los accidentes, el cuidado de las personas y la disminución de las enfermedades profesionales, para lograr que las empresas sean mucho más productivas en su trabajo y tengan un entorno sustentable”, concluyó.

SANCOR SEGUROS lanza a Clara, la primera agente de voz con inteligencia artificial conversacional del mercado asegurador argentino



● Hoy las personas demandan productos simples, comunicaciones concretas y soluciones prácticas por parte de los servicios que contratan. Con la intención de que esos contactos sean más empáticos y resolutivos, **SANCOR SEGUROS** desarrolló a **Clara**, una agente de voz basado en inteligencia artificial conversacional, que ya está disponible para sus afiliados. Este lanzamiento marca un hito pionero en la industria aseguradora argentina. **Clara** no es un bot tradicional, se trata de una solución desarrollada íntegramente con talento interno, diseñada para gestionar de manera empática y eficiente procesos clave como la cobranza de mora temprana. A diferencia de los chatbots convencionales, que operan bajo guiones rígidos, **Clara** puede interpretar intenciones, adaptarse a la conversación y mantener un diálogo fluido y natural, brindando una experiencia mucho más humana y personalizada. “Clara refleja nuestro ADN: la cercanía con los afiliados y la búsqueda constante de soluciones innovadoras. No se trata solo de automatizar procesos, sino de transformar la interacción con inteligencia y empatía”, señaló **Daniel Chacón, Gerente Finanzas de SANCOR SEGUROS**.

Entre sus funcionalidades destacadas se encuentran:

- **Diálogo en lenguaje natural** para comprender y responder con empatía.
- **Gestión end-to-end de cobranza**, desde la validación de identidad hasta la negociación de pago.
- **Envío automático de links de pago vía WhatsApp**, para facilitar la regularización inmediata.
- **Manejo de interrupciones y preguntas espontáneas**, sin perder el hilo de la conversación.
- **Integración nativa con los sistemas core** de la compañía, garantizando información actualizada y registro automático de cada gestión.

«Clara representa un salto tecnológico para el GRUPO, al integrar inteligencia artificial conversacional avanzada con nuestros sistemas core. Este desarrollo, realizado íntegramente con talento interno, nos permite gestionar procesos críticos, garantizando la actualización y trazabilidad de cada interacción. La integración nativa y el manejo de datos en tiempo real refuerzan nuestro compromiso con la innovación y la excelencia operativa, posicionándonos como referentes en la transformación digital del sector asegurador argentino», señaló **Marcelo Bertola, Gerente de TI de SANCOR SEGUROS**. Con este desarrollo, **SANCOR SEGUROS** reafirma su liderazgo en innovación tecnológica, posicionándose a la vanguardia en la aplicación práctica de inteligencia artificial conversacional avanzada.

SANCOR SEGUROS renovó sus autoridades para el ejercicio 2025/2026 junto al resto de las empresas del Grupo

● El sábado 04 de octubre del corriente, se realizó la **79ª Asamblea General Ordinaria de Sancor Cooperativa de Seguros Limitada**. Durante el encuentro, que contó con la presencia de Delegados representantes de los Asociados de todo el país, se aprobaron los diferentes aspectos previstos en la convocatoria. Además, como ocurre luego del cierre de cada ejercicio económico, se procedió a la renovación del **Consejo de Administración para el período 2025/2026**, que para el cargo de Presidente, ha sido reelecto el Sr. Carlos Casto. Cabe destacar que en los días previos se realizaron las Asambleas y renovación de autoridades del resto de las empresas que integran el Grupo Asegurador, resultando Presidentes electos:



Presidente de Prevención ART S.A., **María V. Szychowski**
Presidente de Prevención Salud S.A., **Federico Ariel**
Presidente de Fundación Grupo Sancor Seguros, **José Sánchez**

La Caravana Nacional de La Perseverancia Seguros continúa su recorrido por las distintas provincias argentinas



Como parte de las celebraciones por sus 120 años, la compañía de seguros recorre el país para encontrarse cara a cara con los productores asesores de seguros.

● Tres Arroyos, octubre 2025.

120 años – Siempre junto a vos, es el lema bajo el cual **La Perseverancia Seguros** puso en marcha su **Caravana Nacional**, una iniciativa que forma parte de los festejos por su aniversario, “**un viaje que honra el pasado, celebra el presente y proyecta un futuro compartido**”, lo presentan desde la aseguradora.



Durante la segunda semana, la caravana nacional continuó recorrió la **Costa Atlántica**, haciéndose presente en **Santa Teresita, Mar de Ajó, Mar del Plata y Bahía Blanca**, donde miembros de la aseguradora compartieron encuentros memorables junto a sus colaboradores y Productores Asesores de Seguros (PAS). **José García, miembro de la alta gerencia**, destacó que “el cierre de la semana en Bahía Blanca fue especialmente emotivo y federal, ya que tuvimos el placer de recibir PAS de 10 ciudades distintas”. Lo más destacado del encuentro fue el reconocimiento otorgado a **María Teresa Olaciregui de Pérez** en homenaje a sus más de **50 años de trayectoria y relación ininterrumpida con La Perseverancia Seguros**. “Un testimonio viviente de la confianza y el trabajo compartido que nos une”, agrega **García**. Con la puesta en marcha de la **Caravana Nacional**, la aseguradora demuestra que su **120º aniversario** no es un punto de llegada, sino un nuevo punto de partida. Un compromiso renovado con el futuro, y la convicción de que la verdadera fortaleza de la compañía está en el vínculo humano que la sostiene. En las próximas semanas, la caravana llegará a **Santa Fe, Córdoba, Mendoza, Chubut**, entre otras. “Nuestra Caravana Nacional es, en definitiva, la imagen más clara de lo que significa La Perseverancia: estar cerca, compartir camino y seguir construyendo juntos” concluye **Adalberto Bruzzzone, director de la compañía**.

Salesforce y bdt global realizaron el 1º Salesforce Insurance Day en Chile

El encuentro reunió a más de 40 líderes del sector asegurador para compartir las claves que están acelerando la evolución digital y potenciando el negocio con soluciones tecnológicas de alto impacto.

● La transformación del negocio asegurador avanza a paso firme en la región. En este contexto, **Salesforce** y **bdg global**, partner especializado en seguros y servicios financieros, realizaron el **primer Salesforce Insurance Day en Chile**. Un encuentro exclusivo que reunió a más de **40 ejecutivos de aseguradoras líderes** para intercambiar experiencias y debatir sobre las oportunidades que ofrece la tecnología para impulsar la eficiencia y la innovación en el sector.

El evento se llevó a cabo en las nuevas oficinas de **Salesforce** ubicadas en la **Gran Torre Costanera** y contó con la participación de la **Asociación de Aseguradores de Chile (AACH)**, así como con la presentación de un caso de éxito de una compañía aseguradora de alcance global. La apertura estuvo a cargo de **Sebastián Lembach, Named Account Executive de Salesforce Chile**, quien destacó el crecimiento sostenido de Salesforce a nivel global y el fortalecimiento del equipo local, que ya cuenta con **68 profesionales**. Durante su presentación, adelantó los principales temas del encuentro y subrayó el rol transformador de la inteligencia artificial en la evolución del sector asegurador.



Salesforce Insurance Day Chile. Aldo Kazakevich - bdt global y Alejandro Alzerrecá Luna - AACH

Por su parte, **Alejandro Alzerrecá Luna, Presidente de la AACH**, compartió un análisis sobre la situación actual del mercado local y destacó que:

“La Asociación de Aseguradores cumple un rol clave en el desarrollo del ecosistema asegurador, promoviendo un mercado más transparente, competitivo e innovador. Como industria, estamos comprometidos con adaptarnos a las nuevas exigencias regulatorias - como la Ley de Protección de Datos Personales, la Ley Marco de Ciberseguridad y el Sistema de Finanzas Abiertas- y las expectativas de los consumidores, fortaleciendo la confianza y aprovechando las oportunidades que ofrecen la digitalización y la inteligencia artificial para seguir protegiendo a las personas y sus proyectos.”

Uno de los momentos más destacados fue la presentación de un caso práctico de transformación, donde una **aseguradora líder a nivel global** compartió cómo logró eficiencia operativa mediante soluciones desarrolladas sobre **Salesforce**.

El mayor valor de implementar **Salesforce** radica en la posibilidad de unificar procesos, mejorar la trazabilidad de las gestiones y brindar una experiencia más fluida y unificada, tanto para los clientes, productores asesores de seguros, como para los equipos internos. La aseguradora resaltó que contar con un partner especializado fue fundamental para desarrollar e integrar la solución a las necesidades del negocio, escalar rápidamente y lograr una implementación exitosa con impacto real en los resultados y experiencia.

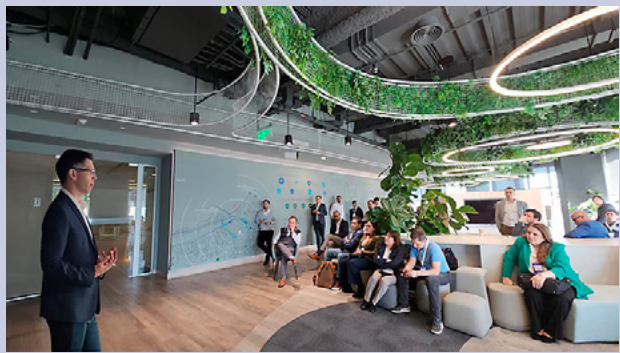
Por su parte, **bdg global** — partner líder en Latinoamérica con foco 100% en seguros y servicios financieros — presentó su experiencia en implementación y escalabilidad de soluciones tecnológicas para el sector desarrolladas sobre **Salesforce**.

Se trata de 5 soluciones tecnológicas que integran procesos clave dentro de las aseguradoras:

Cotizador público, que permite a los clientes cotizar productos de manera digital y autónoma. Desarrollado en Omnistudio con integraciones front-end y back-end y se conecta vía API a sistemas externos para brindar cotizaciones rápidas y personalizadas desde un portal web. Esta solución se integra al sistema de Call Center, facilitando el contacto inmediato con potenciales clientes para avanzar en la emisión de pólizas.

Cotizador para Agentes, que agiliza el proceso comercial. Conectado al sistema CORE, permite gestionar de manera integral la emisión de pólizas complejas, incluyendo múltiples vehículos, tomadores y condiciones comerciales, integrándose con diversas plataformas para asegurar la calidad y precisión de los datos.

Portal de autogestión para Asegurados, que incluye un pro-



Federico Sardi

Breves del Informe

ceso de preguntas de seguridad, centraliza en un solo lugar consultas y gestiones vinculadas a sus pólizas, ofreciendo una experiencia digital completa y eficiente gracias a su integración con otros sistemas.

Módulo de denuncia de siniestros, para mejorar la carga inicial de siniestros mediante un proceso unificado e integración con el sistema CORE del cliente, brindando una vista global de cada siniestro, diseñado con una UX centrada en el usuario para ofrecer una experiencia ágil, simple y transparente.

Cotizador de Seguros de Vida Colectivo, con una experiencia de usuario centrada en el usuario interno, integra de forma fluida todo el proceso operativo: desde la solicitud de cotización inicial, pasando por la suscripción y cotización, hasta el cierre de la operación.

Estas herramientas reflejan el compromiso de **bdg global** con el desarrollo de soluciones a medida que generan impacto real en el negocio y mejoran la experiencia del cliente.

Con más de 17 años de experiencia en desarrollo de soluciones tecnológicas para el negocio asegurador en Latinoamérica, se ha especializado en los últimos 3 años en la plataforma **Salesforce**, enfocándose en la nube de seguros dentro de Financial Services Cloud. Más que un proveedor, **bdg global** es un socio tecnológico, que trabaja codo a codo con sus clientes para entender sus procesos, desafíos y oportunidades. Su fortaleza radica en la combinación de conocimiento técnico, expertise en el negocio y experiencia práctica junto a compañías de seguros.

“Tener un mirada global del ecosistema de soluciones de Salesforce nos permite ofrecer soluciones “end to end” customizadas para la industria aseguradora. Al integrar las herramientas de inteligencia artificial nativas de la plataforma, potenciamos nuestra capacidad de generar impacto real en el negocio de nuestros clientes en toda la región”, destaca **Federico Sardi, Business Development Manager, bdt global**.

SANCOR SEGUROS Real Estate desembarca en Posadas con un proyecto icónico: Veta del Paraná



Como parte de su estrategia de expansión federal, **SANCOR SEGUROS Real Estate** anunció la llegada a la capital misionera con un desarrollo que transformará el paisaje urbano y elevará el estándar de vida en la ciudad.

● En el marco de este importante hito, **SANCOR SEGUROS Real Estate** celebró el lanzamiento de este emprendimiento inmobiliario el pasado 8 de octubre, con un evento que convocó a funcionarios del Grupo Sancor Seguros, miembros del Estudio de Arquitectura Aisenso — reconocido estudio a cargo del proyecto —, el desarrollador Lovelli Roulet Condominio, RBM Constructora, Spósito & Asociados, junto a destacadas personalidades y periodistas. El proyecto, denominado **Veta del Paraná**, ubicado en la intersección estratégica de Av. Roque Sáenz Peña y La Rioja, se erige como un nuevo ícono arquitectónico con vistas privilegiadas al río Paraná y al entorno verde de Posadas. Inspirado en la nobleza de la madera y en la singularidad de sus vetas, se gestó una propuesta arquitectónica contemporánea caracterizada por una estética cálida, orgánica y atemporal. El edificio equilibra sobriedad, presencia y conexión con la naturaleza. Con un basamento de cuatro niveles y una torre de 90 metros de altura, Veta del Paraná ofrecerá 28 pisos de amplios espacios residenciales concebidos para perdurar en el tiempo. Todas las unidades contarán con balcón-terraza y espacio para parrilla eléctrica, reforzando el concepto de confort y vida al aire libre.

Innovación y confort en cada detalle

El desarrollo incluye una amplia gama de amenities de última generación, diseñados para responder a las nuevas demandas de calidad de vida urbana:

- Piscina con solárium y áreas parqueadas.
- Gimnasio y áreas de coworking.
- SUM, playroom y espacios para la infancia.
- Terraza accesible con mirador al río Paraná.
- Espacios para bicicletas, mascotas y depósitos para pedidos online.
- Estacionamientos, cocheras y áreas de servicio con seguridad permanente.



Un nuevo horizonte para Posadas

“Veta del Paraná no será solo una torre, será la torre de Posadas. Un ícono urbano que conjuga diseño, naturaleza y un estilo de vida basado en el buen vivir. Al construir transformamos sueños en realidad, no solo generamos empleo sino un impacto positivo en toda la comunidad.”, señalaron desde **SANCOR SEGUROS Real Estate**.

Este lanzamiento refuerza el compromiso del Grupo con el desarrollo de propuestas únicas y de vanguardia en distintas regiones del país, aportando a la evolución, transformación de las ciudades y a la economía real del país.

Veta del Paraná invita a mirar Posadas desde otra perspectiva: “**Donde la ciudad mira al río. Y vos también**”.

SANCOR SEGUROS REAL ESTATE. Lo hacemos posible.
Para más información: www.vetadelparana.com.ar

El campo se encamina hacia una cosecha récord y los productores cuentan con una herramienta estratégica



● El campo argentino se encamina a coronar una campaña de verano con cifras récord en la cosecha de granos y los productores del centro del país volverán a tener un rol protagonista por las características de la región y por las herramientas estratégicas que permiten minimizar imprevistos.

Los recientes reportes de la **Bolsa de Comercio de Rosario (BCR)** proyectan resultados más que alentadores para la campaña 2025/26 y calculan que la producción total ascendería a 146,4 millones de toneladas de granos.

La **BCR** precisó en su informe del 19 de septiembre que las estimaciones se explican, fundamentalmente, por el desempeño del maíz y el girasol frente a una menor producción de soja. Se prevé un récord histórico de producción de maíz (61 millones de toneladas) y el mayor nivel de siembra de girasol en 17 años.

Los resultados están sujetos al comportamiento del clima y al impacto de los imprevistos que suelen afectar la actividad agropecuaria. Por ejemplo, la continuidad de las lluvias podría convertirse en un riesgo para los campos del sur de Santa Fe, el norte de Buenos Aires y el sur de Entre Ríos, donde ya existen importantes reservas de agua.

Herramientas clave para evitar imprevistos

La compañía **Experta Seguros** lanzó una renovada propuesta de seguros pensada para atender las necesidades de los productores agropecuarios, con soluciones innovadoras y atención directa y personalizada a través de los más de 2.000 productores de seguros que ya están trabajando sobre la campaña agrícola. Con sus alternativas para mitigar riesgos ante heladas, granizo, vientos fuertes, planchado y cobertura anticipada de resiembra, **Experta Seguros** brinda una herramienta integral para minimizar el impacto de adversidades climáticas sobre los cultivos. Las propuestas de seguros están diseñadas para diferentes segmentos del sector agrícola. Y los productores pueden elegir desde una cobertura contra granizo hasta la propuesta multirriesgo, conocida como “**Integral Agropecuario**”, que considera las más diversas contingencias, además de los seguros de silobolsa.

“Se brinda cobertura a cultivos oleaginosos y a cereales. Se separan aquellos cultivos de invierno como trigo, cebada y centeno, de los de verano como soja, maíz, sorgo y girasol, principalmente”, comentó **Fabián Pérez, gerente Comercial Interior de Experta Seguros**.

Pérez también destacó que la tecnología juega un papel fundamental y que **Experta Seguros** cuenta con desarrollos que permitan agilidad, autonomía al Productor Asesor de Seguros (PAS) y trazabilidad en todo el proceso de cada negocio.

Ante la consulta de un agricultor, cada asesor de seguros obtiene la cotización con solo tres clicks, cargando la ubicación del riesgo, el tipo de cultivo y la cantidad de hectáreas. Esto reduce a un mínimo el tiempo que el lleva al agricultor contar con un presupuesto para tomar la decisión.

Con más de 30 años de experiencia en el mercado asegurador, el **Grupo Wertheim** respalda las propuestas de **Experta Seguros**, garantizando solidez patrimonial y excelencia en la atención posventa, por la buena performance en la liquidación de los siniestros.

Los programas de innovación son un “win-win” para corporaciones y startups



Los espacios de experimentación y vínculos con startups permiten a las grandes y pequeñas empresas diversificar riesgos y abrir oportunidades que transforman su modelo de negocio. Cómo son estos espacios y por qué son fundamentales para que una organización se mantenga relevante.

En un mercado cada vez más competitivo, las grandes corporaciones se enfrentan al desafío de sostener su relevancia. Está demostrado que cuando las empresas dejan de asumir riesgos y de explorar nuevas posibilidades, comienzan a perder conexión con sus clientes y perder trascendencia, además de poder ser superadas ampliamente por sus competidores debido a su mejor adaptabilidad. Por eso, contar con espacios de experimentación se vuelve una necesidad fundamental. Estos ámbitos permiten asumir riesgos, testear nuevas ideas y anticiparse a los cambios de tendencia del mercado, funcionando como una salvaguarda frente a los desafíos del futuro. Una de las estrategias más efectivas y extendidas en el mundo en ese sentido es el “**corporate venturing**”, una modalidad de innovación abierta que conecta a las compañías con startups y otros actores externos. Entendiendo el desafío que enfrentan las grandes corporaciones en tiempos cambiantes y economías variables, **La Segunda Seguros** desarrolló una nueva edición del **InnLab Day**, el evento anual propuesto por su programa de innovación abierta. La jornada, realizada en el marco de la **Rosario Tech Week** en el edificio corporativo de la empresa, reunió a colaboradores, emprendedores y aliados estratégicos para compartir aprendizajes y resultados alcanzados en los últimos meses. Bajo la consigna “**Es un win-win**”, el encuentro mostró cómo la compañía se posiciona como un líder regional en el desarrollo de espacios de experimentación en innovación compartiendo casos de éxito, problemáticas comunes y desafíos. Todo en una puesta común tanto para organizaciones similares como con otros actores del ecosistema emprendedor con el fin de ampliar sus capacidades, incorporar nuevas formas de trabajo, construir soluciones más ágiles y eficientes.

Por qué es importante que las organizaciones desarrollen sus espacios de innovación

El encuentro, que reunió a voceros expertos en el desarrollo de programas de innovación, de inversión de capitales y representantes de startups, contó con la participación de **Martina Rúa**, periodista del diario **La Nación** y referente en el tema, quien brindó una charla magistral sobre la innovación con propósito y destacó las 5 claves para la gestión del cambio en las empresas.

Luego fue el turno de **José Antonio Pascual del Valle**, referente de **Corporate Venturing**, quien planteó claramente la importancia de que las grandes corporaciones desarrollen sus programas: “Es obligatorio que las compañías tengan espacios de experimentación y asunción de riesgos. El corporate venturing sirve para que puedan tener una salvaguarda a la hora de afrontar desafíos en el futuro y cambios de tendencia en el mercado”.

Una inversión y no un gasto

Otro de los puntos en los que **Pascual del Valle** hizo énfasis fue en que la innovación es una inversión y no un gasto. Para lograr ese cambio de mentalidad, sugirió demostrar con trazabilidad el impacto concreto que generan las iniciativas de los programas de innovación: “Es fundamental mostrar a los directores que los resultados positivos se alcanzaron gracias a la existencia de esta unidad, que no solo aporta soluciones puntuales, sino que también genera opciones de crecimiento rentable y sostenible”, remarcó el experto. En esa misma línea, subrayó la necesidad de que las compañías de cualquier tamaño inviertan en startups tecnológicas emergentes: “No es una práctica reservada a gigantes corporativos, ya que empresas pequeñas también pueden hacerlo con montos que no afectan de manera significativa su balance”, dijo. Según el especialista, esta estrategia resulta decisiva porque evita que un competidor se adelante con una innovación clave y, al mismo tiempo, atrae talento e innovación que, de otro modo, no llegaría para crecer junto a la corporación.

En qué tipo de startups hay que poner la mira

Por otro lado, el especialista se refirió puntualmente a aquellos emprendimientos con componentes de **Inteligencia Artificial** generativa porque “son las que más capital de riesgo están captando”. Sin embargo, aconsejó a las empresas no dejarse llevar solo por las tendencias: “Lo fundamental es entender los problemas reales de la compañía o de sus clientes y buscar startups que ofrezcan soluciones a esas

Breves del Informe

necesidades específicas, independientemente de la tecnología de moda o el segmento al que parece que están apuntando”, concluyó.

La importancia de la lectura de los datos

En la jornada hubo portavoces de distintas áreas que pusieron en común su visión sobre los programas de innovación. Una de ellas fue **Rosario Bruera, consultora asociada de Mec Consultores**, en el equipo de **Gobierno y Monetización de Datos**, que planteó que en el sector asegurador los datos no pueden entenderse como un subproducto sino que son “un activo estratégico fundamental”. En el caso de **La Segunda Seguros**, remarcó: “La toma de decisiones está siempre atravesada por la información disponible. Los datos son la base del negocio”. Uno de los grandes desafíos actuales, según **Bruera**, es la creciente demanda de ultrapersonalización. Los clientes ya no quieren recibir propuestas genéricas, sino que esperan ofertas y servicios ajustados a sus necesidades específicas: “En el caso de las aseguradoras, deben combinar datos internos con información de contexto que permita construir una visión integral de cada persona”. La **Inteligencia Artificial** aparece como una herramienta clave en este camino, pero según Bruera también conlleva riesgos: “Permite procesar grandes volúmenes de datos y optimizar tareas estadísticas, pero solo puede alimentarse con datos que estén bajo control y que sean usables y creíbles”. De lo contrario, dijo, el daño potencial puede ser “enorme”. Por esto se vuelve imprescindible garantizar la calidad, la seguridad y la privacidad de la información. Finalmente, subrayó que, más allá de la tecnología, el factor humano continúa siendo decisivo: “La IA funciona como un gran apoyo, pero el trabajo de gobernanza requiere equipos altamente capacitados. Se necesitan personas inteligentes para que el dato sea confiable”, concluyó **Bruera**, reafirmando que el conocimiento y la interpretación humana siguen siendo claves en el proceso.



La experiencia de La Segunda Seguros en programas de innovación

Por su parte, **Martin Moser**, líder del programa de Innovación de **La Segunda Seguros**, ejemplificó varios de los puntos expuestos por Pascual del Valle basándose en la experiencia de la empresa líder en seguros. Así fue cómo explicó que el funcionamiento de InnLab parte de la premisa de no buscar una solución prediseñada, sino un problema u oportunidad concreta que la compañía necesita resolver: “Lo que esperamos de una startup es que nos muestre el cómo resolver ese desafío, siempre cumpliendo con ciertos requisitos, como tener un equipo preparado para implementar, una tecnología probada y casos de éxito que demuestren que ya tienen facturación”, aclaró. Para **Moser**, el modelo de colaboración que impulsa InnLab es un verdadero “win-win”. Del lado de la startup, implica acceso a un caso de negocio real, la posibilidad de testear su tecnología a escala y el conocimiento del negocio que les transfieren los equipos de **La Segunda Seguros**. Para la aseguradora, en cambio, el beneficio está en ampliar su capacidad, probar nuevas tecnologías con un esfuerzo limitado y abordar oportunidades que quizás no hubieran priorizado con su dinámica interna: “Se genera un espacio de creatividad conjunta que combina la mirada fresca de las startups con el conocimiento profundo del negocio de nuestros equipos”, afirmó.

El programa también está diseñado para abrir la puerta a soluciones inesperadas. No se trata solo de buscar respuestas a problemas identificados, sino de estar atentos a desafíos que la compañía aún no había considerado: “Un ejemplo de ello es el caso de Primo, la startup que aplica *Inteligencia Artificial* al proceso de cobranzas en ART y que nos permitió recuperar USD 1,3 millones en pocas semanas. Ese no era un problema que tuviéramos mapeado para resolver con una startup, pero justamente ahí está el valor de la innovación abierta, en poder detectar nuevas oportunidades de mejora”, señaló el referente de **InnLab**. Para **Moser**, la innovación abierta ya no es opcional, sino un camino ineludible: “Una empresa no puede permitirse mirar solo hacia adentro, necesita aprovechar lo que pasa en el ecosistema”, sostuvo. En ese sentido, InnLab no solo contribuye a mejorar el modelo de negocio actual, sino que prepara a **La Segunda Seguros** para el del futuro. “Queremos ser protagonistas de lo que viene en la industria, no simples espectadores”, concluyó.

120º Aniversario de La Perseverancia Seguros: Encuentros sobre Seguridad Vial y Concurso de Fotografía

La compañía de seguros oriunda de Tres Arroyos y con presencia y alcance nacional celebra más de un siglo de compromiso por la seguridad y el bienestar de todos los argentinos.

Como parte de su 120º aniversario, La Perseverancia Seguros



está llevando a cabo distintas actividades y propuestas que involucran a la comunidad e invitan a públicos de distintas edades a participar.

Las actividades comenzaron en agosto con las **Olimpiadas de Seguridad Vial**, que involucraron a más de 60 estudiantes, continuando con el inicio del concurso de fotografía y la puesta en marcha de la caravana nacional, con la que la aseguradora recorre el país organizando encuentros con sus PAS (Productores Asesores de Seguros). Los festejos continúan durante el mes de octubre, en el que tendrán lugar 2 encuentros organizados por **La Perseverancia Seguros**, para seguir educando sobre seguridad vial, en la localidad de **Tres Arroyos**. La entrada es libre y gratuita, y los participantes podrán informarse, aprender y adquirir herramientas que los ayuden a mejorar su manera de moverse por la ciudad. La primera charla tuvo lugar el día **lunes 13 de octubre a las 19:30 hs, en el Palacio Municipal**, mientras que el segundo encuentro destinado a estudiantes secundarios se llevó a cabo el **martes 14 de octubre en dos turnos a las 9 hs y a las 15:00 hs., en el Teatro Escuela N°1**. El disertante, en ambos casos, fué el **Dr. Juan Guillermo Pacharoni**, abogado especialista en accidentología, asesor en seguridad vial y director de la **Fundación Visión Cero**. “Consideramos que es vital dar lugar y espacio a estas jornadas de aprendizaje, fomentando el compromiso ciudadano y reafirmando la importancia de la protección y la prevención” afirma **Verónica Marinaro, directora de la compañía**.

Por otro lado, hasta el día **30 de octubre** es posible participar del concurso de fotografía impulsado por **La Perseverancia Seguros** y el **Museo de Bellas Artes de Tres Arroyos (MUBATA)**, “**Postales de La Perseverancia: Pasado que inspira Futuro**”. Los ganadores serán anunciados el 5 de noviembre, y las fotografías premiadas serán también expuestas en el **MUBATA**. Quienes deseen participar, pueden inscribirse en este enlace. “Con este tipo de acciones y propuestas buscamos, no sólo celebrar nuestros 120 años de trayectoria, sino también reafirmar nuestro compromiso por la seguridad y el bienestar de todos los argentinos, estando presentes en todo el país y acercándonos a los ciudadanos con distintas actividades” concluye **Adalberto Bruzzone, director de La Perseverancia Seguros**.



En octubre Galicia Seguros celebra el Mes del Seguro Con Vos

En el marco del Día del seguro la compañía celebra octubre como “el Mes del Seguro” e invita a sus clientes a participar por un viaje a un destino nacional a elección para dos personas.

En el marco del **Día del Seguro**, **Galicia Seguros** celebra octubre como el **Mes del Seguro Con Vos**, una iniciativa que reconoce el valor de estar asegurado y premia la confianza de sus clientes. Como parte de esta celebración, la compañía lanza un sorteo especial: quienes participen podrán ganar un viaje para dos personas a cualquier destino nacional a elección. Los seguros son una herramienta clave para que las personas puedan desarrollarse, emprender, crecer y disfrutar con tranquilidad. Bajo esta premisa, **Galicia Seguros** refuerza su compromiso de acompañar a sus clientes en cada etapa de su vida, brindando protección y confianza. En **Galicia Seguros** alentamos a las personas a animarse a más. Sabemos que cuando alguien confía en su seguro, toma decisiones que lo acercan a sus metas. Por eso, en este Mes del Seguro “**queremos agasajarlos con una propuesta que celebra el disfrute y la tranquilidad**”, expresó Ariana Sergejew, Brand & Communications Manager de Galicia Seguros. Esta acción se enmarca en la campaña **Con Vos: Mes del Seguro**, que busca visibilizar el rol del seguro como aliado en la vida cotidiana y destacar el vínculo cercano que **Galicia Seguros** construye con sus clientes.

¿Cómo participar del sorteo?

Para participar, hay que seguir a @galiciasegurossok en Instagram y comentar el post del sorteo mencionando con quién te gustaría viajar. Hay tiempo hasta el 9 de noviembre a las 23:59 h.

Para ver las Bases y condiciones hace click **AQUÍ**.

Para más información, visite **www.galiciaseguross.com.ar**



Reducción de riesgos: la microsegmentación agiliza la gestión de incidentes y disminuye el costo de los seguros

Según un nuevo estudio de Akamai, la microsegmentación permite detener el ransomware con mayor rapidez y mejorar las condiciones de los seguros de riesgos cibernéticos. En Latinoamérica, la adopción de la microsegmentación avanza impulsada por la regulación; a pesar de las limitaciones de talento y presupuesto, la región está preparada para liderar el crecimiento entre 2026 y 2027

Akamai Technologies (NASDAQ: AKAM), la empresa de ciberseguridad y cloud computing que potencia y protege los negocios online, ha publicado hoy un nuevo informe, Estudio del impacto de la segmentación: Por qué la microsegmentación define ahora la ciberseguridad, el riesgo y la resiliencia empresarial. Tras encuestar a **1.200 responsables de seguridad y tecnología de todo el mundo**, incluidos de Latinoamérica, ha quedado claro que la microsegmentación reduce el tiempo necesario para contener el ransomware y mejora las condiciones de los ciberseguros. No es de extrañar que la mitad de las empresas que aún no la utilizan hayan previsto implementarla en un plazo de dos años. Por su parte, los usuarios actuales esperan aumentar su inversión en estos enfoques. «Las organizaciones que adoptan la microsegmentación responden más rápido a las ciberamenazas y disfrutan de unas primas de seguros más bajas. Hemos visto que la segmentación, con los controles de políticas adecuados, reduce la probabilidad de que los ataques den resultado, incluso cuando se utiliza la IA para disfrazarse y buscar nuevas rutas de infiltración en las redes», dice **Ofer Wolf, vicepresidente sénior y director general de Seguridad Empresarial de Akamai**. «Segmentar la red y contener la vulneración es la defensa definitiva contra los ciberataques, así las empresas pueden centrarse en su trabajo sin temor a interrupciones».

Adopción de la microsegmentación

Aunque el 90% de las organizaciones ha adoptado algún tipo de segmentación, solo el 35% ha implementado la microsegmentación en su entorno de red. Esta brecha entre la intención y la ejecución deja a muchas empresas expuestas a las ciberamenazas. Por fortuna, la mitad de las empresas que aún no la utilizan tienen previsto implementarla en dos años, mientras que más de dos tercios (68%) de las que ya la utilizan esperan aumentar su inversión. Esta cifra aumenta hasta el 74% en las empresas de la región de EMEA y Latinoamérica, ya que la mayoría de las empresas que aún no han adoptado la tecnología planean hacerlo en dos años. La curva de adopción se está intensificando rápidamente.

Las organizaciones que respondieron a la encuesta identificaron los siguientes factores clave a la hora de adoptar la microsegmentación:

- Contención de los ataques de ransomware:** El 79% de las organizaciones ha sufrido al menos un ataque de ransomware en los últimos 24 meses. De las que han adoptado la microsegmentación, el 63% lo hizo para ayudar a contener los ataques de ransomware y evitar su propagación por la red.
- Respuesta más rápida a los incidentes:** El 56% busca responder de forma más rápida y eficaz a los incidentes de seguridad con la implementación de la microsegmentación.
- Protección de los activos críticos:** El 74% de las organizaciones están adoptando la microsegmentación para aislar sus activos de alto riesgo de las posibles amenazas.
- Protección contra amenazas internas:** El 57% pretende proteger sus sistemas ante amenazas internas, ya sean maliciosas o accidentales, mediante la microsegmentación.
- Requisitos normativos al día:** El 57% está adoptando la microsegmentación para cumplir con los estándares normativos y evitar posibles sanciones.

El informe también reveló que las organizaciones de seguridad (con más de 1.000 millones de dólares de ingresos anuales) que han implementado la microsegmentación registraron una reducción del tiempo de contención del 33%, lo que aceleró la mitigación.

El papel de la microsegmentación en los ciberseguros

Los seguros ante riesgos cibernéticos también se están convirtiendo en un elemento imprescindible en el panorama de amenazas actual. Aunque no sustituyen a una estrategia de seguridad integral, ayudan a las organizaciones a recuperarse a nivel financiero tras una filtración o un ataque de ransomware y fomentan unas defensas más sólidas con una gestión de riesgos más inteligente. Según el 75% de las organizaciones encuestadas a nivel mundial, las aseguradoras evalúan ahora la estrategia de segmentación durante el proceso de suscripción a sus seguros. “En Latinoamérica, esta tendencia es evidente, ya que cada vez más pólizas exigen la segmentación como un requisito indispensable. Esto supone un cambio estructural en la forma de diseñar y contratar seguros en la región”, afirma Jairo Parra, experto en ciberseguridad de **Akamai** para Latinoamérica. El informe también muestra que las organizaciones asocian cada vez más la madurez de la segmentación con primas de seguros más bajas, un procesamiento de reclamaciones más rápido, una mayor preparación para las auditorías y mejores resultados de ransomware. Las organizaciones destacan que la microsegmentación proporciona numerosas ventajas relacionadas con los ciberseguros:

- Informes de auditoría simplificados:** El 85% de las organiza-

Breves del Informe

ciones considera que la segmentación facilita la elaboración de informes de auditoría, lo que a su vez ayuda al 33% a reducir los costes asociados con la certificación y la garantía.

- Primas de seguros más bajas:** El 60% de las organizaciones encuestadas ha podido reducir sus primas por su experiencia con la segmentación.
- Mejora de los resultados de las reclamaciones:** El 74% de las organizaciones cree que una segmentación más sólida aumenta la probabilidad de que se aprueben sus reclamaciones de seguros.

Desafíos de la adopción

La concienciación sobre la microsegmentación está aumentando, pero muchas organizaciones siguen estancadas en las primeras etapas de la adopción. Estas entidades siguen basándose en enfoques heredados de segmentación norte-sur, lo que las deja vulnerables a los ciberataques y al movimiento lateral en aumento.

Los encuestados mencionaron varios desafíos comunes a la hora de implementar la microsegmentación, como la complejidad de la red (44%), las brechas de visibilidad (39%) y la resistencia operativa (32%). A pesar de estos obstáculos, las organizaciones que han implementado con éxito la microsegmentación han tenido menos sistemas afectados, han reducido los costes de recuperación y han reforzado la continuidad del negocio.

Mientras que la segmentación está ganando terreno a nivel mundial, las tendencias regionales sugieren diferentes motivos. “Las organizaciones de Latinoamérica lideran las mejoras de cumplimiento, según informan ellas mismas, lo que refleja un mayor impulso regulatorio y una creciente inversión en controles de seguridad modernos. Esto indica un cambio importante: la segmentación se está convirtiendo en un factor que no solo facilita la resiliencia, sino también la alineación regulatoria y la agilidad financiera en la región”, añade **Oswaldo Palacios, experto en ciberseguridad de Akamai para Latinoamérica**.

Lea más conclusiones prácticas y recomendaciones para implementar la microsegmentación de forma eficaz en el informe completo y descubra cómo está invirtiendo Akamai en la IA para resolver los desafíos de la adopción.

Metodología

Este informe se basa en una investigación propia realizada por **Phronesis Partners** para **Akamai** en 2025. Captura perspectivas de 1200 líderes de seguridad y tecnología a nivel mundial, y ofrece una visión excepcional de cómo van aplicando la segmentación las organizaciones y de cómo van progresando con la microsegmentación. La muestra abarca distintos sectores, regiones y tamaños organizativos, y refleja detalles de las prácticas, los retos y las prioridades emergentes en la actualidad.

Galicia Seguros fortalece su área de Propuesta de Valor y Experiencia y nombra a Florencia Giannini como manager



Galicia Seguros ofrece a sus clientes una experiencia simple, ágil y cercana, transformando al seguro en una herramienta para vivir mejor. Con el fin de fortalecer y mejorar el área de **Propuesta de Valor y Experiencia**, la compañía designó a **Florencia Giannini** como su manager.

El área tiene como objetivo central evolucionar de manera continua la relación con los clientes, desde el diseño de los productos hasta el momento de postventa. Las tareas que se llevan a cabo son muy diversas: investigación de mercado, diseño de experiencias, creación de métricas de satisfacción y acompañamiento en la implementación de soluciones. **Florencia Giannini**, su nueva manager, es acturaria y product manager, con más de 12 años de trayectoria en la compañía. Comenzó trabajando en el equipo Actuarial, dentro de la **Gerencia de Administración y Finanzas**, participando del desarrollo de productos, pricing y reservas técnicas. Desde hace 5 años se incorporó a la **Gerencia de Producto** y, posteriormente, a la **Gerencia Técnica**, donde asumió la responsabilidad de liderar el equipo de **Portfolio Bancaseguros**. En este rol, gestionó el desarrollo y pricing de productos, y sumó la coordinación de los equipos de **Emisión, Suscripción y Configuración de Producto**, ampliando así el alcance y la eficiencia del área. En sus funciones **Florencia** reportará a **Romina López Frontini, Gerenta de Marketing y Experiencia**.

“En este nuevo rol tendré la tarea de diseñar, coordinar y mejorar de forma continua la propuesta de valor de la compañía para los distintos segmentos y canales comerciales. Trabajaremos en conjunto con diversas áreas para

garantizar que los productos, servicios y experiencias estén alineados con las expectativas del cliente y que, además, representen una ventaja competitiva en el mercado” sostuvo **Giannini**.

Esta área se integra de forma transversal al negocio como un verdadero “**driver estratégico**”, viendo la propuesta de valor integral para el cliente. “Esta área aporta una visión integradora que permite alinear productos, procesos y canales con las expectativas reales del cliente. Contribuye directamente al posicionamiento de la marca, al aumento de la lealtad y retención de clientes y a la diferenciación competitiva. Además, actúa como un motor de innovación, incorporando tendencias y feedback real del mercado” concluyó **Giannini**.

Los clientes buscan simplicidad, claridad en la cobertura, rapidez en la resolución de siniestros, canales de atención eficientes y digitales y una experiencia sin fricciones. Valoran que las compañías los escuchen, les brinden confianza y estén disponibles cuando realmente los necesitan.

A través de su área de **Propuesta de valor y experiencia**, **Galicia Seguros** busca ser una compañía referente, ayudando a las personas a potenciar su desarrollo individual, laboral y económico permitiéndoles disfrutar, crecer y cumplir sus sueños.

La Natividad – La Dolfina visitó la Casa Central de SANCOR SEGUROS en Sunchales



En un día cargado de emoción y significado, **SANCOR SEGUROS** recibió en su **Casa Central de Sunchales** al equipo **La Natividad – La Dolfina**, el actual número uno del mundo, liderado por **Adolfo Cambiasso**. El encuentro marcó un nuevo capítulo en una relación que **SANCOR SEGUROS** mantiene con **La Dolfina** desde hace ya diez años, y que va mucho más allá del patrocinio. El vínculo con **La Dolfina** —ahora fusionada con **La Natividad**, uniendo a los **Cambiasso** y los **Castagnola**, dos apellidos legendarios del polo— representa para la compañía una alianza basada en valores compartidos: trabajo en equipo, confianza, respeto y pasión. Durante la visita, los jugadores recorrieron las instalaciones, participaron de una entrevista institucional y compartieron una cena con autoridades de la empresa. Pero sin dudas, uno de los momentos más emotivos fue la plantación de un árbol en el predio corporativo, un gesto simple y profundo que simboliza raíces, crecimiento y futuro. “Esta visita fortalece un vínculo que va más allá del patrocinio, porque se nutre de ideales compartidos y del orgullo de abrirles las puertas de nuestra casa en Sunchales, el lugar donde nacimos y desde donde seguimos proyectándonos al país y al mundo”, expresó el **CEO de SANCOR SEGUROS, Alejandro Simón**. Y agregó: “Acompañar a La Dolfina durante tantos años, y ver cómo crecen, se reinventan y se consolidan como referentes del polo mundial, es también una forma de reafirmar nuestra manera de hacer las cosas: con compromiso, con identidad, con mirada de largo plazo. Nos sentimos parte de su historia, como ellos también lo son de la nuestra”.



Por su parte, **Carlos Casto, Presidente de la compañía**, destacó: “Siendo líderes del mercado de seguros, es un orgullo poder acompañar como patrocinadores al team N° 1 de este deporte (...) La Dolfina sigue siendo una marca internacional y continúa eligiendo un sponsor bien argentino como es SANCOR SEGUROS, confiando en nuestra trayectoria y prestigio”. La visita de **La Natividad – La Dolfina** no solo fue una celebración deportiva, sino un encuentro entre historias y valores que se entrelazan desde hace una década. Una alianza que sigue creciendo, como el árbol que quedó plantado como símbolo de un compromiso que mira hacia el futuro.

Alerta Urgente

● Desde la **Asociación Argentina de Productores Asesores de Seguros (AAPAS)**, y alertados por reportes de nuestros propios socios, emitimos una **ALERTA URGENTE** sobre recientes intentos de contacto fraudulentos realizados en nombre de nuestra Asociación y de la Superintendencia de Seguros de la Nación (SSN).

Desconfíe inmediatamente si recibió un contacto por:
WhatsApp o líneas telefónicas particulares.
Correos electrónicos con dominios no oficiales (ej: @gmail.com, @hotmail.com).
Mensajes de texto (SMS).

Recordá que los únicos canales oficiales son:

AAPAS
Página web: <https://aapas.org.ar/>
Correos con dominio: @aapas.org.ar
Teléfono: 1152633018

SSN
Página web: argentina.gob.ar/ssn
Correos con dominio: @ssn.gob.ar
Teléfonos y redes verificadas de la SSN

Si recibís un mensaje sospechoso o fuera de estos medios, no compartas datos personales

Cuidar la información es también una forma de protegerlos.
Sigamos promoviendo una comunicación segura dentro del mercado asegurador.

Rivadavia Seguros y Rivadavia Mutual celebraron sus Asambleas Generales Ordinarias



● Seguros Bernardino Rivadavia Cooperativa Limitada y Mutual Rivadavia de Seguros del Transporte Público de Pasajeros realizaron sus **Asambleas Generales Ordinarias** el pasado viernes 10 de octubre en el Salón Cultural de su Casa Central, en la ciudad de La Plata. El evento, de gran trascendencia institucional, se enmarcó en el festejo del **80° aniversario** de la cooperativa. Las Asambleas contaron con una nutrida asistencia de delegados de todo el país, previamente designados en las Asambleas Electorales de Distrito, representantes de organismos y entidades del sector, invitados especiales, consejeros y personal directivo. Durante el acto protocolar, encabezado por los **Sres. Jorge Slutzker, Presidente de Rivadavia Seguros, y Roberto Caruso, Presidente de Rivadavia Mutual**, se cumplió con el orden del día estatutario. Se presentaron allí y aprobaron las Memorias y Balances Generales correspondientes al ejercicio cerrado el 30 de junio, además de exponer los resultados de la gestión 2024-2025. La **Cra. Rosana Ibarrart, Gerente General de la Aseguradora**, ofreció un detallado informe al respecto, realizando un balance corporativo dentro del escenario actual y delineando la proyección institucional a futuro.



El desarrollo de estas Asambleas, que ratificaron una vez más la solvencia, liquidez, cobertura y transparencia que brinda la entidad, cobra un significado especial al tener lugar en el período en que Rivadavia Seguros conmemora sus primeras ocho décadas de trayectoria al servicio de sus asociados y del sector asegurador argentino.

Breves del Informe

La Caravana Nacional de La Perseverancia Seguros llegó a Tres Arroyos para celebrar su aniversario 120°



Encuentros con productores asesores de seguros y miembros de la compañía tiñeron la localidad de festejos, en el marco del aniversario de la aseguradora.

● Para conmemorar su aniversario, entre otras actividades y propuestas, **La Perseverancia Seguros** puso en marcha una caravana nacional que viajó por todo el país, con el objetivo de realizar encuentros y festejos con los Productores Asesores de Seguros en distintas provincias. El recorrido comenzó el 15 de septiembre y, bajo el lema **“120 años, siempre junto a vos”**, lleva recorridas más de 20 ciudades argentinas. El pasado 9 de octubre, la caravana llegó a **Tres Arroyos**, localidad en la que **La Perseverancia Seguros** fue fundada en 1905. “La Perseverancia Seguros nació en un mundo que hoy ya no existe” explicó **Verónica Marinaro, directora de la compañía**, en el discurso que brindó la localidad que vio nacer a la aseguradora. “Aún así, luego de tantos años y cambios, logramos seguir vigentes, porque entendimos a tiempo que la cercanía no es una moda, sino que es un valor, y que asegurar es estar presentes”, agregó. En el festejo, desde la compañía también destacaron que su fuerza radica en el trabajo en equipo y en red, de todos los que forman parte de la misma. “Cuando alineamos propósitos, procesos y personas, las cosas suceden”. Estar celebrando sus **120 años** demuestra que se trata de una compañía moderna, consolidada, solvente, además de ser ampliamente reconocida en el mercado, impulsada por el trabajo en equipo y la innovación. La **Caravana Nacional** continuará recorriendo el país hasta el 11 de noviembre, siendo **Santa Rosa, La Pampa** la próxima provincia destino.

Marsh McLennan

Marsh McLennan y sus negocios ahora serán Marsh

La empresa crea una unidad de Servicios Empresariales y al Cliente para acelerar el impacto en los clientes.

● **Marsh McLennan (NYSE: MMC)** anunció hoy que cambiará su nombre y marca a **Marsh** a partir de enero de 2026, y ha creado una nueva unidad: **Servicios Empresariales y al Cliente (BCS)**, para acelerar la innovación y centralizar las inversiones en excelencia operativa, datos, IA y analítica. “En un entorno cada vez más complejo, los clientes necesitan asesoramiento, soluciones y conocimientos que se basen en la experiencia de toda nuestra firma”, dijo **John Doyle, Presidente y CEO de Marsh McLennan**. “Los cambios que anunciamos hoy reflejan la forma en que seguimos uniendo a nuestra empresa para ayudar mejor a nuestros clientes a encontrar nuevas oportunidades y superar los desafíos de nuestro tiempo”. La nueva marca **Marsh** representa todas las capacidades de la firma, líderes en el mercado, en las áreas de riesgo, reaseguro, salud, personas, inversiones y consultoría de gestión, y refleja la continua evolución de la compañía para volverse cada vez más impactante, eficiente y simple para sus clientes. Las cuatro divisiones de la compañía adoptarán el nombre y la marca **Marsh** a partir de 2027, tras un período de transición. “Hoy, Marsh representa la excelencia en asesoría de riesgos y corretaje de seguros. El nuevo Marsh también simbolizará todo lo que nuestra empresa tiene para ofrecer: una combinación única de servicios profesionales, escala global, y especialización para los clientes, habilitada por inteligencia artificial y análisis de vanguardia”, dijo el **Sr. Doyle**. “Unificarse bajo una sola marca acelerará el impacto que entregamos al mercado y dará a los clientes una confianza aún mayor para prosperar a través del poder de la perspectiva”, dijo **John Jones, Director de Marketing y Comunicaciones de Marsh McLennan**. “La nueva marca Marsh cobra vida con un nuevo logo: un diseño audaz que representa nuestra colaboración lado a lado con los clientes, y la perspectiva ampliada que ofrecemos”, dijo el **Sr. Jones**.

MARSH

Después de un período de transición a lo largo de 2026, **Marsh y Mercer** se presentarán en el mercado bajo la nueva marca **Marsh**. **Guy Carpenter** será **Marsh Re**. **Oliver Wyman** saldrá al mercado como **Oliver Wyman**, un negocio de **Marsh**, mientras que la unidad operativa **Oliver Wyman Group** se convertirá en **Marsh Management Consulting**. El símbolo de cotización de la empresa será **«MRSH»** el próximo año.

Servicios Empresariales y al Cliente BCS (Business & Client Services) es la nueva organización que reúne todas las áreas de **Tecnología, Operaciones y Datos** de los cuatro negocios de la firma, liderada por **Paul Beswick, director de Información y Operaciones de Marsh McLennan**. A través de **BCS**, la compañía creará un ecosistema único de datos y tecnología que aprovecha la inteligencia artificial y otras tecnologías para mejorar los resultados de los clientes en sus negocios, al tiempo que ofrece una mayor eficiencia y excelencia operativa. “El rápido desarrollo de la IA y el conocimiento que se puede obtener de nuestros datos ayudarán a desbloquear nuevas oportunidades para nuestros clientes y colegas”, dijo el **Sr. Beswick**. “Al aprovechar esta poderosa herramienta para simplificar las operaciones y elevar la calidad del servicio, impulsaremos la innovación y ofreceremos eficiencias para reinvertir en el valor y el crecimiento del cliente.” “Con los cambios anunciados hoy, nuestra marca reflejará mucho mejor el inmenso valor que podemos crear para todos nuestros grupos de interés, mientras que BCS impulsará un mejor servicio al cliente. Ambas iniciativas reflejan nuestro firme compromiso de ofrecer resultados significativos y experiencias excepcionales para nuestros clientes y colegas”, dijo el **Sr. Doyle**. Según **Carlos Armando Rivera, CEO de Marsh McLennan LAC**: “Nuestra nueva marca Marsh y la creación de nuestra unidad BCS, nos permitirán aprovechar las enormes capacidades de datos, inteligencia artificial y análisis que tenemos en toda la firma para ofrecer soluciones innovadoras y de gran impacto a nuestros clientes en toda América Latina y el Caribe. Ambas iniciativas garantizarán que podamos apoyar mejor las ambiciones de crecimiento de nuestros clientes en un entorno complejo y en constante evolución”.



Hacedores por la Comunidad, distinguido por la Universidad Nacional de Rosario

El programa de voluntariado corporativo de Grupo San Cristóbal fue destacado por su contribución a la comunidad, en un acto que reafirma el valor de las alianzas entre empresas e instituciones educativas para impulsar proyectos con impacto social.



● En el marco de la presentación del **Programa Solidaridad Universitaria**, un sistema de aportes voluntarios dirigido a empresas y graduados, la **Universidad Nacional de Rosario (UNR)** reconoció a **Grupo San Cristóbal** por su apoyo y contribución a la comunidad. El reconocimiento estuvo vinculado al proyecto de mejora integral para la **Casa del Niño**, dependiente del **Centro de Desarrollo Infantil y Promoción Familiar**, que fue seleccionado en la convocatoria 2025 de **Hacedores por la Comunidad**. Este programa de voluntariado corporativo, que ya cuenta con siete años de trayectoria, canaliza el compromiso solidario de los colaboradores y orienta la inversión social hacia iniciativas que generan un impacto tangible en distintas comunidades del país. Lanzado en 2018, **Hacedores por la Comunidad** invita a los colaboradores de **Grupo San Cristóbal** a presentar propuestas que creen valor compartido y transformen realidades locales. A través de un concurso de iniciativas, se fomenta el protagonismo interno y se consolidan proyectos que, año tras año, fortalecen el vínculo entre la compañía y la sociedad, potenciando la solidaridad como agente de cambio. Con este nuevo hito, **Grupo San Cristóbal** reafirma su propósito de acompañar proyectos transformadores y de fortalecer los lazos con instituciones educativas y sociales que trabajan por el desarrollo comunitario.

Ya se conocen los proyectos ganadores los Premios Sociales de Fundación MAPFRE



En un acto encabezado por la reina Sofía, Fundación MAPFRE reconoció el compromiso social de João Carlos Martins, Confederación Internacional de la Sociedad de San Vicente de Paúl y 100 mil Pisos para Jugar y premió la investigación de Alejandro Izuzquiza sobre el Mercado Asegurador Español.

● **Antonio Huertas**: “Son más necesarios que nunca los referentes, las personas o instituciones que piensan y trabajan para cambiar lo que no está bien”.
● **João Carlos Martins**: “Mi vida no trata de superación, sino de determinación, que es una fuerte característica del pueblo español”.
● **Juan Manuel B. Gómez (Confederación Internacional de la Sociedad de San Vicente de Paúl)**: “Fomentaremos la cooperación al desarrollo internacional para ayudar en los desastres y emergencias, así como para respaldar a nuestros grupos de jóvenes y al voluntariado joven internacional”.
● **Cesarina Fabián (Hábitat para la Humanidad República Dominicana)**: “Cada suelo de hormigón no es sólo una mejora material: es salud, es infancia protegida, es futuro”.
● **Alejandro Izuzquiza**: “Este premio es el mejor broche de oro a mi retirada que podía esperar, tras 44 años dedicados a la defensa de los intereses generales en el sector público, a la protección de los asegurados y a la colaboración y buen entendimiento entre el seguro público y el seguro privado”.

● **Fundación MAPFRE** hizo entrega de sus **Premios Sociales**, cuyo objetivo es reconocer el compromiso, la generosidad y la solidaridad de las personas e instituciones que han realizado actuaciones destacadas en beneficio de la sociedad en los ámbitos científico, cultural y social. El acto, realizado la semana pasada en Madrid, ha estado presidido por **Su Majestad la Reina Doña Sofía** y ha contado con la participación de **Elma Saiz, ministra de Inclusión, Seguridad Social y Migraciones**; y **Antonio Huertas, presidente de Fundación MAPFRE**. **Antonio Huertas** ha resaltado durante su intervención que “hoy, con las sociedades adormiladas y entretenidas con otros debates menos relevantes, son más necesarios que nunca los referentes, las personas o instituciones que piensan y trabajan para cambiar lo que no está bien”. En el **50 aniversario de Fundación MAPFRE**, **Huertas** ha subrayado que celebran “cinco décadas de un intenso compromiso social, ayudando donde otros no llegan, y siempre con una mirada inclusiva y con una mano tendida, especialmente hacia los más vulnerables”. Ha insistido en que “necesitamos referentes” y que el propósito de estos galardones es que “sus contribuciones se conozcan y puedan servir de ejemplo para volver a la senda humanista que nunca debimos perder”. El presidente ha concluido recordando que “viendo las noticias, a veces tenemos la sensación de ser gotas de agua en el desierto, pero somos como la lluvia, que tiene que terminar por calar, por impactar, y lo que se trata es de conseguir que cada vez haya más lluvia, más personas pensando y cuidando a las personas. Trabajando en el presente es como podemos cambiar el futuro, y juntos podemos hacerlo”.

JOÃO CARLOS MARTINS, PREMIO A TODA UNA VIDA PROFESIONAL
João Carlos Martins (Brasil, 1940) es un pianista y director de orquesta, uno de los grandes intérpretes contemporáneos de Bach, de cuya obra para teclado grabó la totalidad. Debutó en el Carnegie Hall a los 20 años, invitado por Eleanor Roosevelt, y desde entonces actuó con las principales orquestas del mundo, aunque su carrera se vio interrumpida por lesiones, enfermedades neurológicas y un asalto violento que lo apartaron del piano durante más de dos décadas. En 2019 pudo volver a tocar gracias a unos guantes biónicos, después de haberse reinventado como director de orquesta. A lo largo de su vida ha recibido importantes distinciones, como la Orden del Mérito Cultural de Brasil y la Orden del Infante Don Enrique de Portugal. En 2006 fundó la Fundación Bachiana, dedicada a acercar la música y la educación artística a jóvenes en situación vulnerable, y con la Bachiana Filarmónica SESI-SP ha llevado la música a escuelas y zonas remotas. Durante su intervención, Martins contó que su vínculo con España comenzó en 1958 cuando participó como becario en el Festival Pablo Casals. También recordó la influencia de Andrés Segovia, quien tras su debut en el Teatro Colón de Buenos Aires le habló de “la grandiosidad de Bach”, y el consejo que le dio Dalí años después en Nueva York: “Dile a todo el mundo que eres el mayor intérprete de Bach, y algún día lo crearán”. A sus 85 años, y tras sufrir Distrofia Focal del Músculo y más de 30 cirugías, el reconocido músico afirmó que su vida “no trata de superación, sino de determinación, que es una fuerte característica del

Breves del Informe

pueblo español”. Tras tener que cancelar su debut en Madrid en 1967 por una embolia pulmonar, visiblemente emocionado explica que “hoy, por fin, realizo este sueño”. Al recibir el Premio José Manuel Martínez Martínez, aseguró sentirse “profundamente estimulado a iniciar una nueva etapa en mi vida, esta vez como educador musical, y así intentar dejar un legado a través de la música”. Martins concluyó su discurso citando a Oscar Wilde: “La música es el arte más cercano a las lágrimas y los recuerdos”.

TRES PROYECTOS DE IMPACTO

En la edición de estos premios, cuya dotación global es de 160.000 euros, **Fundación MAPFRE** ha recibido un total de 1.125 candidaturas, procedentes de varios países. De todas ellas, han sido galardonados la Confederación Internacional de la Sociedad de San Vicente de Paúl (Mejor Entidad por su Trayectoria Social); 100 mil pisos para jugar (Mejor Proyecto por su Impacto Social); y el exdirector de Operaciones del Consorcio de Compensación de Seguros Alejandro Izuzquiza (Premio Internacional de Seguros Julio Castelo Matrán).

CONFEDERACIÓN INTERNACIONAL DE LA SOCIEDAD DE SAN VICENTE DE PAÚL

La Confederación Internacional de la Sociedad de San Vicente de Paúl (SSVP), fundada en París en 1833, cuenta hoy con más de dos millones de voluntarios en 155 territorios, que desarrollan 2.500 proyectos y ayudan cada año a 30 millones de personas en situación de vulnerabilidad. Su labor abarca áreas como la vivienda, salud, educación, empleo y emergencias, con iniciativas como la construcción de hogares en Suazilandia, programas para mayores en Chile o atención médica en Brasil, Líbano y Egipto. También impulsa escuelas, campañas educativas y proyectos de emprendimiento y sostenibilidad. En España, donde inició en 1849, desarrolla más de 240 proyectos que benefician a 156.000 personas al año, con distribución de alimentos, alfabetización, apoyo a mayores y respuesta en emergencias. Reconocida por la ONU y la UNESCO, colabora con Cáritas y Cruz Roja y ha recibido galardones como la Cruz de Oro de la Solidaridad Social. Durante su intervención, Juan Manuel B. Gómez, presidente nacional e internacional de la entidad, ha rendido homenaje a los más de 30 millones de personas en todo el mundo “que nos respaldan, por su compromiso silencioso y constante”. Con visible gratitud, Juan Manuel B. Gómez ha indicado que destinarán la ayuda económica “a fomentar la cooperación al desarrollo internacional para ayudar en los desastres y emergencias, así como para respaldar a nuestros grupos de jóvenes y al voluntariado joven internacional”.

100 MIL PISOS PARA JUGAR

Más de 50 millones de personas en América Latina y el Caribe aún viven con suelos de tierra, sufriendo enfermedades y una peor calidad de vida. Hábitat para la Humanidad y la Federación Interamericana del Cemento impulsan 100 mil pisos para jugar, que busca reemplazar suelos de tierra por hormigón en 100.000 viviendas antes de 2028. Desde 2022 ya ha transformado 20.000 hogares en 14 países, beneficiando a casi 100.000 personas. El programa emplea hormigón de baja huella de carbono con materiales reciclados, refuerza las viviendas frente a desastres naturales y genera empleo comunitario. En República Dominicana, desde donde se ha presentado la candidatura, ha instalado 3.200 pisos en 120 comunidades, beneficiando a 9.927 personas. Entre sus impactos destacan la reducción del 79% en gastos médicos, la mejora de la estabilidad financiera, más inversión en el hogar, más horas de juego infantil y mejoras en salud mental y descenso del absentismo escolar.

Cesarina Fabián, directora nacional de Hábitat para la Humanidad República Dominicana, ha recogido el galardón. Fabián ha destacado que recibir este reconocimiento supone “un motivo de orgullo y, al mismo tiempo, una responsabilidad renovada”, un impulso para redoblar esfuerzos y multiplicar impacto. “Cada suelo de hormigón no es sólo una mejora material: es salud, es infancia protegida, es futuro”, afirmó, agradeciendo el premio a las familias y comunidades beneficiadas, y reafirmando su compromiso de seguir dando a la sociedad dignidad, esperanza, alivio, luz y acompañamiento.

ALEJANDRO IZUZQUIZA

Fundación MAPFRE ha entregado a Alejandro Izuzquiza el XII Premio Internacional de Seguros Julio Castelo Matrán, que reconoce trabajos científicos y proyectos innovadores que contribuyan a extender la actividad aseguradora en la sociedad. Alejandro Izuzquiza desarrolló la investigación “La colaboración público-privada en el sistema asegurador español: el Consorcio de Compensación de Seguros y la gestión de las indemnizaciones en el seguro de riesgos extraordinarios”. En él subraya la eficacia del modelo español, único en el mundo, garantizando respuestas rápidas y coordinadas ante catástrofes como la erupción de La Palma (2021), el terremoto de Lorca (2011), los atentados del 11-M o la DANA en Valencia (2024). Este sistema evita esperas, desinformación y conflictos entre aseguradoras, beneficiando a miles de damnificados.



El galardón también reconoce la trayectoria de Izuzquiza, economista por la Universidad Complutense, Inspector de Seguros del Estado y exdirector de Operaciones del CCS, donde impulsó innovaciones que modernizaron la institución. Tras décadas de servicio, se jubiló en marzo de 2024. Sobre el éxito de la colaboración público-privada en el sistema asegurador español, del que trata su estudio premiado, Izuzquiza reflexionó que “vivimos tiempos de inestabilidad no sólo atmosférica; en España se oyen voces que, por ignorancia, frivolidad o rencor llaman al acoso y derribo de logros recientes y verdaderamente históricos que costó mucho esfuerzo alcanzar y que han sido ejemplos de ámbito mundial”, animando así a los directivos del sector asegurador que “mimen al Consorcio de Compensación de Seguros, que lo preserven y lo fortalezcan”, porque “es un modelo de colaboración público-privada, que merece ser considerado con auténtica visión de Estado”. Durante su intervención, además, agradeció el galardón como “el mejor broche de oro a mi retirada que podía esperar, tras 44 años dedicados a la defensa de los intereses generales en el sector público, a la protección de los asegurados y a la colaboración y buen entendimiento entre el seguro público y el seguro privado”. El premiado ha destacado la especial vinculación con Fundación MAPFRE, señalando que “durante mis casi cuatro décadas y media de actividad profesional, la Fundación ha sido guía y acompañante”.

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

informe
operadores de mercado

PARA VER LAS EDICIONES ANTERIORES

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

Galicia Seguros entre las 10 empresas líderes en innovación tecnológica en América Latina

La tecnología transformó el mundo. La inteligencia artificial, la computación en la nube y la toma de decisiones basada en datos han revolucionado industrias enteras. Para las compañías de seguros, mantenerse al día no se trata solo de modernización, sino de una preparación constante para un futuro, que llega más rápido de lo esperado.



En Galicia Seguros, la responsabilidad de liderar esta transformación está en manos de Martín Kasanetz, quien con más de 25 años en el sector y hoy, Director de Información (CIO) de la compañía, ha sido galardonado entre los 10 Mejores CIOs de América Latina por la revista CIO Review.

La carrera de Kasanetz comenzó en soporte técnico. Trabajó en proyectos internacionales de seguros, experiencias que le dieron una perspectiva global y le enseñaron a construir equipos de alto rendimiento capaces de enfrentar desafíos complejos. Hoy supervisa desde el desarrollo y la infraestructura hasta la ciberseguridad, la arquitectura empresarial, la entrega de productos y el soporte de aplicaciones.

“La innovación tecnológica en la industria aseguradora latinoamericana tiene el potencial de llevar seguros a millones de personas que actualmente están subaseguradas o completamente excluidas”, explica Kasanetz. Para él, esto es una misión. Ve la innovación como una forma de romper con sistemas rígidos y obsoletos, reemplazándolos por soluciones ágiles y personalizadas que se adapten a las personas. Para él, el verdadero valor de la tecnología no está en su sofisticación, sino en su capacidad de simplificar vidas y generar confianza.

Dentro de Galicia Seguros, cada iniciativa comienza con un análisis profundo del recorrido del cliente. El objetivo siempre es anticipar necesidades, simplificar experiencias y generar confianza. “La tecnología cambia, evoluciona y eventualmente queda obsoleta. Lo que perdura son las habilidades para resolver problemas, la curiosidad para seguir aprendiendo, la humildad para pedir ayuda y el coraje para asumir errores” concluye Martín.

Para él, el éxito no se construye solo. Se construye en equipo.

El Grupo Wertheim lanzó TRIA, una empresa integral de telemedicina que resuelve la gestión de salud de empresas y trabajadores



La compañía ya brinda servicios a más de 20.000 trabajadores y tiene la capacidad para operar en cualquier parte del mundo. Inició sus operaciones en Argentina, con grandes empresas como clientes, y está por desembarcar en Brasil y Centro América. Los servicios se adaptan a pymes y corporaciones, con aplicaciones digitales e inteligencia artificial en las soluciones tecnológicas

El Grupo Wertheim lanzó al mercado TRIA, una empresa de telemedicina con una innovadora plataforma online que resuelve la gestión de la salud de las empresas privadas y organismos públicos, con trazabilidad sobre la situación de cada trabajador y soluciones en clínica médica, pediatría y bienestar mental en cualquier parte del mundo, tanto ante episodios coyunturales como cuadros crónicos de mediano y largo plazo.

La plataforma con inteligencia artificial incorporada permite a las áreas de Recursos Humanos y gerencia de salud de la empresa informatizar, despapelizar y sistematizar el cuidado de la salud sobre el capital humano, con datos precisos y alertas tempranas que ayudan a predecir patologías, impulsar medidas para cuidar mejor a los tra-

Breves del Informe

bajadores y a gestionar las licencias, lo que redundó en un aumento del bienestar físico y psicológico de los colaboradores, e impacta positivamente en la productividad.

Las empresas acceden con TRIA a una solución integral y superadora con la que pueden unificar los resultados de eventualidades médicas, monitorear tratamientos y obtener estadísticas en tiempo real sobre antecedentes médicos, hábitos y accidentología laboral, facilitando también el control de licencias por enfermedad o accidente.

Este sistema de historia clínica electrónica laboral y teleconsultas ya es utilizado por grandes empresas como Aeropuertos Argentina 2000, DIRECTV Latin America, Experta Seguros y otras compañías, prestando servicios sobre una plantilla global de más de 20.000 trabajadores.

Dario Durand, presidente de TRIA, explicó: “La empresa cuenta con la experiencia probada del cuidado de los trabajadores en base a herramientas tecnológicas que el Grupo Wertheim viene aplicando desde hace décadas para cuidar a cada uno de los colaboradores de sus compañías”.

Guillermo Schor-Landman, director de TRIA indicó que la nueva compañía ya tiene sólidas alianzas con el Instituto de Neurología Cognitiva (INECO) y otras instituciones reconocidas de altísimo nivel internacional en la calidad de sus prestaciones médicas.

“TRIA es una herramienta clave para la dedicación de los empleadores al cuidado del capital humano, con la versatilidad para empatizar con cada situación particular y buscar soluciones. Es una propuesta novedosa por la integralidad de sus prestaciones”, agregó Durand.



En el portal de TRIA se puede acceder a las historias clínicas electrónicas; llevar adelante la gestión de las prácticas, con la recepción online de los pedidos, autorizaciones y elección del prestador; pedir y coordinar turnos; realizar auditorías en tiempo real; y centralizar la operatoria de Farmacia, con la emisión de recetas electrónicas. Y complementa todas esas funciones con el desarrollo de estadísticas, análisis y alertas sanitarias en tiempo real, lo que permite la toma de decisiones informadas y la ejecución de medicina preventiva, con el objetivo de cuidar más y mejor a los trabajadores.

Una solución online para pacientes, médicos y empresas

TRIA cuenta con una serie de módulos, entre los que se destaca Teleconsulta, que posibilita la atención a distancia con el médico laboral y facilita la asistencia entre profesionales, asegurando una comunicación segura en cualquier momento y lugar.

Para los pacientes, TRIA Paciente es un portal web exclusivo que les permite acceder a su historial médico, gestionar turnos, consultar datos de emergencia y realizar teleconsultas médicas desde cualquier dispositivo con conexión a Internet.

El uso de la plataforma online de TRIA no requiere inversión en hardware y permite una implementación gradual y adaptaciones según los procesos del cliente. Además, garantiza la confidencialidad de los datos sensibles a través de credenciales de acceso por perfil.

Con TRIA, el Grupo Wertheim reafirma su compromiso con la innovación y el avance tecnológico en el sector de la salud, ofreciendo una solución robusta, segura y eficiente que impacta positivamente en la calidad de vida y el bienestar de las personas.



ADIRA celebró su Asamblea Anual y presentó un balance de gestión para el periodo 2024 2025

La Asociación de Aseguradoras del Interior de la República Argentina (ADIRA) llevó adelante su Asamblea Anual, en la que los representantes de las entidades asociadas compartieron el balance del primer año de gestión bajo la presidencia de Diego Guaita y analizaron los desafíos y oportunidades que se presentan para el sector.

“Promover el desarrollo sostenible del mercado asegurador en la Argentina, fortaleciendo su rol en la protección de las personas y la economía, es, fue y será el propósito de ADIRA que siempre reflejó con claridad quiénes somos y hacia donde vamos”, destacó Guaita durante su presentación.



El Superintendente de la Nación Dr. Guillermo Pedro Plate, presente durante el evento.

El titular de ADIRA recordó que el ejercicio 2024/2025 se desarrolló en un contexto de transformaciones económicas y regulatorias, en el que la entidad reafirmó su compromiso con la innovación, el fortalecimiento institucional y la voz de las aseguradoras del interior. “La volatilidad macroeconómica, la presión impositiva, la judicialidad creciente y la necesidad de modernizar procesos son realidades que atravesamos, pero también motores que nos impulsan a innovar, a trabajar unidos y a fortalecer nuestra voz como sector”, agregó.

La Asamblea puso en valor el rol de la Comisión Directiva, el trabajo de las comisiones internas y de las aseguradoras asociadas, que contribuyeron activamente al impulso de iniciativas estratégicas y a la consolidación de vínculos con organismos públicos, entidades privadas y referentes internacionales. “El desafío es seguir construyendo un mercado asegurador sólido, moderno y sostenible, que no solo proteja, sino que también impulse el desarrollo económico y social del país”, afirmó Guaita.

Durante la Asamblea, se presentó la Memoria del ejercicio 2024/2025, en la que se reflejó la intensa actividad institucional que se llevó adelante durante la gestión consolidando la voz de las aseguradoras del interior en la agenda nacional e internacional. En este sentido, se destacaron los principales hitos de la gestión, que incluyen acciones estratégicas, eventos de relevancia y avances regulatorios que marcaron el periodo.

Principales hitos de gestión 2024/2025

- Bienal ICMIF en Buenos Aires:** ADIRA fue anfitriona, junto a la AACMS, de este evento internacional que marcó un antes y un después en la proyección internacional del sector.
- Trabajo conjunto con la SSN:** Se impulsaron cambios normativos clave, como la actualización de capitales mínimos, la simplificación de pólizas, la reglamentación del Fondo de Cese Laboral y la definición metodológica de las reservas IBNR.
- Comité Asegurador Argentino:** Participación activa en la organización de la Primera Cumbre Aseguradora Argentina y en la negociación salarial con el sindicato del sector.
- Eventos sectoriales:** Presencia en la ExpoEstrategas 2024, Congreso Regional del Seguro en Córdoba, Foro Nacional del Seguro, Experiencia IDEA Rosario, EnSeguRos de APAS Rosario, Insurance Week organizado por CIDEs, entre muchos otros.
- Comisiones de trabajo:** Abordaje de temas claves como catástrofes climáticas, normativa UIF, riesgo sistémico agropecuario, teletrabajo, impuesto a las ganancias, lucha contra el fraude y ciberseguridad.
- Inserción institucional:** Participación en el Consejo Directivo de la Bolsa de Comercio de Rosario y auspicio a la Guía Estratégica del Agro para promover el Seguro de Riesgo Agropecuario.

Para finalizar, el presidente de ADIRA, compartió un mensaje con proyección a futuro: “En ADIRA creemos que el futuro se construye todos los días, y lo haremos juntos, con optimismo, profesionalismo y una clara visión de largo plazo”.

Comisión Directiva ADIRA. Periodo 2025/2026

Presidente:	Diego Jorge Guaita – Grupo San Cristóbal
Vicepresidente:	Gustavo Antonio Giubergia – Grupo Sancor Seguros
Secretario:	Juan Carlos Mosquera – Grupo Asegurador La Segunda
Tesorero:	Luis Jorge Ferro – Cooperación Seguros
Vocal Titular 1ro:	Marcelo Gabriel Lescano – Grupo Asegurador La Segunda
Vocal Titular 2do:	Andrea Viviana Aidelman – Grupo Sancor Seguros
Vocal Suplente 1ro:	Jorge Héctor Marchini – N.S.A. Seguros Generales S.A.
Vocal Suplente 2do:	Adolfo José Beccani – Segurometal C.S.L.
Vocal Suplente 3ro:	Ariana Carmen Allo – Provinca Seguros S.A.
Rev. de Cuentas Titular 1:	María Lidia Leonardi – Grupo San Cristóbal
Rev. de Cuentas Titular 2:	Camila Brüel – Asociación Mutual Dan
Rev. de Cuentas Titular 3:	Nicolás Mendiluce – Federada Seguros de Personas S.A.U.
Rev. de Cuentas Suplente:	Matías Cetolini – La Dulce Seguros C.S.L.

Comisión de Ética y Arbitraje

Titulares:	Alejandro Carlos Simón – Grupo Sancor Seguros
	Alberto José Grimaldi – Grupo Asegurador La Segunda
	Ovidio Ángel Butani – Cooperación Seguros
Suplente:	Héctor Aguirre – Segurometal C.S.L.



gourmend



profile profile

ZUK

La nueva apertura en el Puerto de Olivos que fusiona gastronomía y diseño

Desde su apertura en abril de 2025, ZUK desembarcó en el Puerto de Olivos con el objetivo de posicionarse como uno de los destinos gastronómicos más distinguidos de la zona norte, gracias a un proyecto integral que amalgama una gastronomía cuidada, una ambientación escenográfica y un entorno moderno y elegante.

El diseño del espacio destaca por su concepto moderno. La combinación de madera en tonos oscuros, luces cálidas y detalles industriales crea una atmósfera íntima y sofisticada. En el exterior, una terraza con mesas y sillas de madera y cuero resulta ideal para parejas que buscan disfrutar de una velada al aire libre.

Además, desde la vereda puede apreciarse —a través de una pared vidriada— una serie de barriles de cerveza de acero inoxidable, integrados como parte del diseño del frente. Estos tanques cumplen la función de almacenar los distintos estilos de cerveza artesanal, que se sirven directamente del tanque a la copa, a la temperatura ideal.

Al ingresar, la atmósfera se transforma por completo. El interior se define por una iluminación escenográfica en tonos ámbar, paneles verticales de madera, líneas limpias y una circulación fluida. Cada elemento está pensado para generar una vivencia sensorial: desde el juego de luces y sombras hasta la acústica, que favorece las conversaciones sin interferencias. El salón principal combina mesas con sillas de madera y tapizados grises, iluminadas por lámparas portátiles que refuerzan la intimidad del lugar. Al fondo del salón sobresale una pared vidriada con estanterías curvas y copas suspendidas, que actúa como pieza decorativa central. En el segundo piso se encuentra un espacio ➡



«Este nuevo spot propone una experiencia donde la cocina, la ambientación escenográfica y la cerveza artesanal elaborada in situ conviven armónicamente en un entorno sofisticado»

➔ más reducido que mantiene la misma estética cálida del salón principal, con una cocina a la vista —delimitada por paneles de vidrio—, que permite observar el trabajo del equipo en tiempo real, un plus siempre apreciado por los comensales.

La propuesta de **ZUK** se centra en una cocina honesta, de sabores caseros, preparada con ingredientes de calidad y cocciones precisas. La experiencia comienza con una **focaccia casera** preparada a diario, servida sobre una larga tabla y acompañada por **dips caseros: alioli, aceite de oliva con romero y romesco**. Entre las entradas, se pueden mencionar la **frittata de maíz con mix de pimientos, quesos y cebolla caramelizada**; el **tartar de salmón, con palta, salsa de soja y cebolla morada**; y el **hummus triple**, acompañado de **bastones de vegetales de estación**.

Quienes busquen opciones para llevar al centro de la mesa y compartir, en la carta encontrarán tablas en tres versiones: **Salumería** (pastrón de la casa, fino jamón crudo español, spianata, variedad de quesos, nueces pecan caramelizadas, peras en conserva, tomates confitados y mix de aceitunas), **Caliente** (buffalo wings, tempura de pesca, vegetales en conserva acompañados con alioli de pimientos asados y de hierbas, lactonesa de ajo y chipotle y barbacoa casera), y **Veggie** (hummus de remolacha, guacamole, buñuelos de espinaca, escabeche de berenjena, pesto de tomate, salsa tártara y tostada de focaccia).

El recorrido continúa con una serie de platos principales para todos los gustos. En el apartado de carnes destacan cortes de exportación como el **vacío de cocción lenta** acompañado de **papas dominó**, el **ojo de bife con manteca de hierbas** y **papines al romero**, y el **asado de centro con vegetales asados**. También se incluyen versiones de la **milanesa de**



bife de chorizo a la napolitana o a la suiza.

Para los amantes de las **pastas**, hay alternativas caseras como **sorrentinos de jamón y mozzarella** o **espinaca y rico-**

ta, ravioles de salmón y gnocchis tradicionales. También hay **penne rigatti** con salsas clásicas como **pomodoro, bolognesa, carbonara, panna o Alfredo**, todas acompañadas por un **dip de salsa bechamel**. La propuesta se amplía con su degustación de risottos en tres versiones (**de espinaca y hongos con topping de portobellos**; **de cabutia con topping de cabutia asado**; y **de pescado con topping de pesca en tempura**).

El menú se completa con opciones como **pechuga crispy, pechuga grillada o barbacoa chicken**, y una sección dedicada a los pescados, con variedades como el **salmón grillado**, el **abadejo** y una propuesta de **pesca fresca del día**, que puede incluir cortes como **lisa, corvina, chernia o mero**, según disponibilidad. Todos se sirven con **dip de alcázaras**. Como guarniciones, se ofrecen **papas fritas, puré de papas o de cabutia, papas al romero, arroz blanco, espinacas a la crema, berenjenas en tempura o ensalada de rúcula con parmesano**.

Para el cierre, **ZUK** propone una se-

lección de postres tradicionales, como la degustación (**cheesecake, chocotorta y crumble de manzana**), la degustación cremosa (**crème brûlée, mousse de frutos rojos y mousse clásico de chocolate**) o la degustación de helados artesanales compuesta por 3 sabores a elección (**pistacho, banana, crema americana y chocolate intenso**).

Un punto a resaltar es su interesante oferta de bebidas. La cerveza artesanal es uno de los diferenciales del restaurante. Entre los estilos se encuentran la **Honey** (con miel orgánica y lúpulo Bravo), la **IPA American** (con lúpulo Simcoe) y la **Pilsen** (con malta Carapils y lúpulo Pahto francés). También cuentan con cócteles clásicos bien ejecutados, y una carta de vinos que incluye etiquetas de bodegas reconocidas.

Con atención dedicada, ambientación refinada y servicio de valet parking, **ZUK** se perfila como una coordenada clave donde la gastronomía, el diseño y la hospitalidad convergen con naturalidad, en lo que constituye una experiencia de alto nivel. ☺



**SANCOR
SEGUROS**

**EL VALOR
DE DAR
RESPUESTA**

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

sancorseguros.com.ar /    





TU TRANQUILIDAD CRECE.

www.galenoseguros.com.ar

informe

operadores de mercado



TU TRANQUILIDAD CRECE.

www.galenoseguros.com.ar

Pablo Cosentino

Casado - 52 Años - Signo Leo (19/08/1973)

Analista Funcional Técnico, **Afianzadora Latinoamericana.**



CARA
a
CARA

● UN HOBBY

Artes Marciales

● LA JUSTICIA

Determina la seriedad de un país

● LOS HOMBRES EN EL TRABAJO SON MEJORES QUE LAS MUJERES

Falso

● LA SEGURIDAD

Nos tranquiliza

● UN SUCESO DE SU NIÑEZ QUE RECUERDE HASTA HOY

Estar con mi abuelo en su taller

● MI MODELO PREFERIDA

Hedy Lamarr (Creadora del WIFI)

● UN RIESGO NO CUBIERTO

La vida

● VESTIMENTA

Informal

● LA MUERTE

Una incógnita

● EL MATRIMONIO

Un equipo

● UNA ASIGNATURA PENDIENTE

Aprender un instrumento musical

● UN SER QUERIDO

Mi madre

● ACTOR Y ACTRIZ

Tom Hiddleston y Scarlett Johansson

● ¿QUÉ COSA NO PERDONARÍA NUNCA?

Traición

● ESTAR ENAMORADO ES

Sentirse bien

● ME ARREPIENTO DE

Pensar de más

● SU MAYOR VIRTUD

Disciplina

● SU RESTAURANTE FAVORITO PARA CENAR

Cantina Bruno

● LA MENTIRA MÁS GRANDE

Engañarse a uno mismo

● ¿EN QUÉ PROYECTO NUNCA INVERTIRÍA DINERO?

Criptomonedas

● EL TEATRO

No frecuento

● LE TENGO MIEDO A

La enfermedad de un ser querido

● TENGO UN COMPROMISO CON

Mis principios

● LA INFLACIÓN

Un clásico argentino

● UN SECRETO

No se cuentan los secretos

● LA MUJER IDEAL

La que empatiza y acompaña en las malas

● MI PEOR DEFECTO ES

Me cuesta esperar

● LA CULPA ES DE

Depende

● NO PUEDO DEJAR DE TENER

Orden

● UN FIN DE SEMANA EN

La playa o el río

● LA INFIDELIDAD

Puede pasar

● UN PROYECTO A FUTURO

Viajar

● EL FIN DEL MUNDO

No me preocupa

● EL CLUB DE SUS AMORES

No tengo

● ESCRITOR FAVORITO

Frederick Forsyth

● SI VOLVIERA A NACER SERÍA

El mismo, con las virtudes y los defectos

● UNA CANCIÓN

Don't look back in anger - Oasis

● EL AUTO DESEADO

Land Rover

● EL PASADO

Es experiencia

● ¿CUÁL ES SU RED SOCIAL PREFERIDA?

Ninguna

● AVIÓN O BARCO

Avión

● EL DÓLAR

Lo uso como ahorro

● LA TRAICIÓN

No se perdona

● LA CORRUPCIÓN

Daña

● EN COMIDAS PREFIERO

Un buen asado

● ¿CUÁL FUE EL ÚLTIMO LIBRO QUE LEYÓ?

No Picnic

● UN PERSONAJE HISTÓRICO

Marco Aurelio

● MEJOR Y PEOR PELÍCULA QUE VIÓ ESTE AÑO

Zatoichi - Crímenes Oscuros

● PSICOANÁLISIS

Autoconocimiento

● ¿QUÉ MALA COSTUMBRE LE GUSTARÍA DEJAR?

El desorden en las comidas

● DIOS

Existe

● MI MÚSICO PREFERIDO ES

Lenny Kravitz

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

Su tiempo

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

La empatía

● EN DEPORTES, PREFIERO

Karate

● UN MAESTRO

Mi viejo

● EL LUGAR DESEADO PARA VIAJAR

Japón

● SU BEBIDA PREFERIDA

Agua con gas

● EL PERFUME

Red Rush

● UNA CONFESIÓN

Ninguna

● NO PUEDO

Dormir en lugares ruidosos y luminosos

● MARKETING

Bien utilizado es poderoso

● EL GRAN AUSENTE

Respeto por el prójimo

● ¿QUÉ TÉCNICA DE RELAJACIÓN TIENE?

Entrenar y meditar

● ¿QUÉ REGALO LE GUSTARÍA RECIBIR?

Un gran viaje

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

Italia

BBVA
Seguros

Avanzar también es sentirse cuidado.

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

