Año 33 - Nº 797

Buenos Aires, 2º Quincena Octubre 2025

Crédito y Caución
COMPAÑIA DE SEGUROS

informe
operadores de mercado

www.creditoycaucion.com.ar

Nº de inscripción SSN 0656
Departamento de Orientación y Asistencia al Asegurado 0800-666-8400
SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

Diego Guaita
CEO de Grupo San Cristóbal

Visión técnica y humana

Entrevista a *Diego Guaita*

“Buscamos consolidarnos como el grupo asegurador más humano y tecnológico del país”

Grupo San Cristóbal aspira a seguir creciendo con herramientas que le otorguen mayor eficiencia, pero sin perder el contacto personal que lo distingue, explica su CEO, Diego Guaita. “Trabajamos con una mirada de sustentabilidad técnica, pero también con sensibilidad humana; entendemos que detrás de cada póliza hay personas, familias y empresas que confían en nosotros”, explica el ejecutivo. Durante el último ejercicio, la organización facturó más de $ 1.000 millones y volvió a posicionarse en el top five del ranking de producción a nivel nacional.

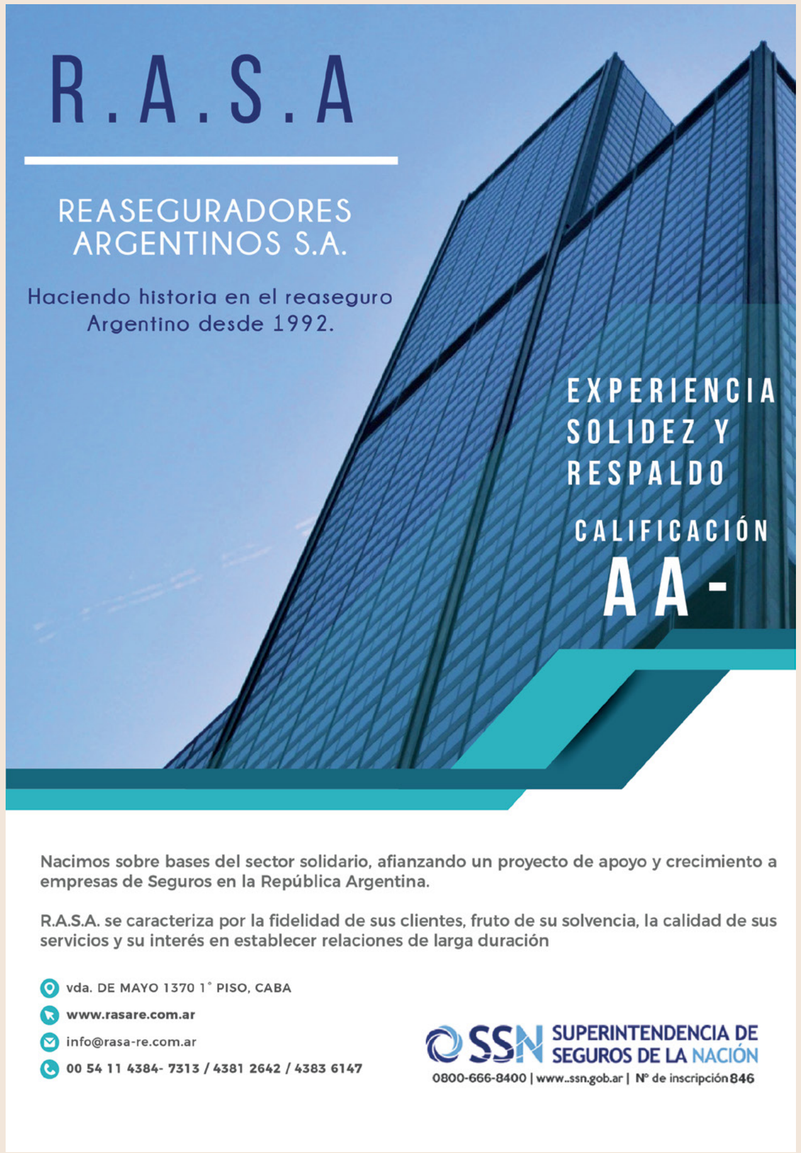
Diego Guaita
CEO de Grupo San Cristóbal

¿Cuál es tu visión sobre la coyuntura macroeconómica en la Argentina y su impacto sobre el mercado asegurador?

La coyuntura sigue siendo desafiante y exige a las aseguradoras una gran capacidad de adaptación. En entornos de alta volatilidad, el rol del seguro se vuelve aún más relevante, no solo como mitigador de riesgos sino también como una herramienta de estabilidad para familias y empresas. El desafío está en seguir cumpliendo ese rol con agilidad, previsibilidad y cercanía. Y para eso es clave avanzar hacia marcos regulatorios más estables que promuevan la inversión, la solvencia y la seguridad jurídica. En contextos así, el seguro demuestra su verdadero valor social.

¿Cómo manejan en este contexto la estructura tarifaria de San Cristóbal Seguros?

Nuestro objetivo siempre es proteger el patrimonio de nuestros asegurados, buscando equilibrio entre tarifa, cobertura y accesibilidad. Realizamos revisiones constantes de sumas aseguradas y condiciones de producto para garantizar una relación justa entre precio y valor percibido. Trabajamos con una mirada de sustentabilidad técnica, pero también con sensibilidad humana; entendemos que detrás de cada póliza hay personas, familias y empresas que confían en nosotros en los momentos más difíciles. ➳



« Realizamos revisiones constantes de sumas aseguradas y condiciones de producto para garantizar una relación justa entre precio y valor percibido »

➸ ¿Cómo marcha la compañía en términos de retención de cartera y nuevas ventas?

A pesar del contexto, atravesamos un buen momento tanto en retención como en crecimiento comercial. Logramos sostener niveles de fidelización muy altos gracias a la calidad de servicio, la cercanía con nuestros asegurados y productores y la solidez de nuestras marcas. Estamos ampliando nuestra base de clientes con una estrategia que combina innovación, digitalización y fuerte presencia territorial. Nuestro foco está en ofrecer soluciones simples, accesibles y con valor agregado, fortaleciendo vínculos de largo plazo. Buscamos crecer con humanidad y tecnología; con herramientas que nos hagan más eficientes, pero sin perder el contacto personal que caracteriza nuestra esencia.

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

Vemos gran potencial en los ramos patrimoniales vinculados a empresas -como Todo Riesgo operativo, Flotas y Comercio- y en las soluciones de Retiro y ahorro, donde la previsión individual empieza a ocupar un lugar central. Además, los seguros embebidos abren oportunidades de expansión hacia nuevos segmentos digitales. Se trata de espacios donde la tecnología permite acercar el seguro a más personas, pero el diferencial seguirá estando en la confianza y en la capacidad de acompañar.

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

Contamos con una cartera diversificada que refleja la integración de nuestras distintas compañías: seguros Patrimoniales, Riesgos del Trabajo y unidades de ahorro e inversión. Ese equilibrio nos permite sostener estabilidad incluso en contextos complejos. De cara al futuro, en ➸

Formación y trayectoria

Diego Guaita es actuario egresado de la UBA y cuenta con una amplia experiencia liderando compañías financieras y de seguros y diseñando estrategias de beneficios, seguridad social y salud. Fue director en la Argentina y gerente general en Chile de Willis Towers Watson y CEO de Mercer Chile. Desde el año 2019 se desempeña como CEO del Grupo San Cristóbal, que hoy nuclea a siete unidades de negocio: San Cristóbal Seguros (en la Argentina y en Uruguay), Asociart ART, San Cristóbal Retiro, Iúnigo, San Cristóbal Servicios Financieros, Asociart Servicios y San Cristóbal Caja Mutual. Actualmente, el ejecutivo también es presidente de la Asociación de Aseguradoras del Interior de la República Argentina (ADIRA), integra la comisión directiva de la Asociación Civil de Aseguradores de Vida y Retiro de Argentina (AVIRA) y forma parte del Directorio del Pacto Global de Naciones Unidas en nuestro país.

«Estamos ampliando nuestra base de clientes con una estrategia que combina innovación, digitalización y fuerte presencia territorial»

➸ tanto, estamos poniendo foco en seguir fortaleciendo los seguros individuales, donde vemos un alto potencial de desarrollo e innovación. También continuamos consolidando nuestra presencia en el negocio agropecuario y en soluciones para empresas; dos pilares estratégicos dentro de nuestra diversificación. Nuestro propósito sigue siendo construir un grupo asegurador y financiero humano y tecnológico que combine la innovación con la esencia del servicio.

¿Tienen previsto lanzar nuevos productos?

Sí, seguimos desarrollando productos y servicios que respondan a las nuevas tendencias y necesidades. Apuntamos a soluciones simples, digitales y accesibles que acompañen a las personas en los distintos momentos de su vida. Por ejemplo, las pólizas de Retiro ya pueden visualizarse y gestionarse desde nuestra app, lo que mejora la transparencia y la accesibilidad. Esa es la tecnología que queremos: la que facilita la vida y fortalece la confianza.

¿Con qué canales comerciales operan? ¿A cuántos PAS nuclean actualmente en su red comercial?

Operamos con una red multicanal que combina la fortaleza de los productores con el desarrollo de plataformas digitales. Más de 10.000 PAS eligen trabajar con nosotros en todo el país, sostenidos por una relación de confianza y un acompañamiento permanente. Nuestra propuesta de valor busca potenciar su crecimiento profesional y comercial con herramientas digitales avanzadas, capacitación continua y atención personalizada desde nuestras sucursales. Los productores son parte esencial de nuestra identidad: representan el vínculo humano que queremos preservar en un mundo cada vez más tecnológico. ➸

Innovación y Compromiso al servicio de nuestros Productores de Seguros

FEDERACION PATRONAL SEGUROS S.A.

www.fedpat.com.ar

SSN | SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN | www.argentina.gob.ar/ssn | Departamento de Orientación y Asistencia al Asegurado 0800-666-8400 | N° de inscripción SSN Rubro Ramos Generales 726

informe operadores de mercado

Publicación especializada de aparición quincenal

AÑO 33 / Nº 797 - 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.ar*

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

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

COLABORADORES
Lic. Aníbal Cejas.
Dra. Gabriela Álvarez.

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

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

50 AÑOS

MARCANDO UN NUEVO RUMBO

DENTRO DEL MERCADO ASEGURADOR

DC SISTEMAS
TECNOLOGÍA ASEGURADORA

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

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

Bouchard 680 | 5° Piso | CABA info@dcsistemas.com.ar **www.dcsistemas.com.ar**

¿Qué está haciendo la compañía en materia de canales digitales? ¿Qué herramientas tecnológicas les ofrecen a sus PAS?

Desarrollamos una estrategia omnicanal que integra plataformas digitales de autogestión con atención humana de calidad. Incorporamos inteligencia artificial para optimizar procesos y mejorar la experiencia, pero siempre con el propósito de estar más cerca. Nuestro portal para Productores es uno de los más completos del mercado, con herramientas de cotización, gestión y capacitación. Además, impulsamos iniciativas como Sitio Seguro, que les permite crear su propio sitio web, y Academia GSC, con cursos y tutoriales online. Me gusta decir que logramos combinar lo mejor de la inteligencia artificial con la inteligencia humana. La tecnología potencia, pero el valor sigue estando en las personas.

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

Durante el último ejercicio **Grupo San Cristóbal** superó los 1.000 millones de pesos en facturación, consolidando un crecimiento sostenido por encima del promedio del mercado. Este resultado refleja una estrategia diversificada, una gestión prudente y el esfuerzo de todo nuestro equipo y red comercial. Para el nuevo ejercicio, proyectamos mantener un crecimiento orgánico sólido, con foco en la retención, la rentabilidad técnica y la eficiencia operativa. Queremos seguir creciendo con equilibrio, sin perder la esencia humana que nos distingue.

¿Cómo marcha la rentabilidad de SCS? ¿Cómo se encuentra en términos de solvencia?

Operamos con una mirada prudente sobre la rentabilidad, priorizando la solvencia y la agilidad en el pago de siniestros. Nuestro compromiso es ser una compañía financieramente sólida, ágil y confiable que cumpla con sus asegurados cuando más lo necesitan. Y esa solvencia no se logra solo con capital; se logra con gestión, con personas comprometidas y con una cultura que prioriza el largo plazo.

▲ **Delia Rimada,** *Directora de Informe Operadores de Mercado de Seguros, junto a* **Diego Guaita,** *CEO de Grupo San Cristóbal*

¿Cuáles son las proyecciones del mercado en general y de tu compañía en particular para 2026?

El mercado tenderá a una mayor integración tecnológica, expansión de modelos embebidos y una demanda creciente de previsión por parte de individuos y empresas.

En nuestro caso, buscamos seguir consolidándonos como el grupo asegurador y financiero más humano y tecnológico del país; sólido, ágil y cercano. A medida que la tecnología avanza, creemos que debemos invertir más en lo humano. Ese equilibrio es lo que define el futuro que imaginamos para **San Cristóbal**.

¿Esperan seguir creciendo en participación de mercado?

Sí, especialmente en segmentos de pymes y soluciones de ahorro y Retiro. Y lo haremos a partir de innovación, alianzas estratégicas y la fortaleza de nuestra red de PAS. Pero crecer, para nosotros, no es solo ganar participación; es también ganar confianza y profundidad en la relación con cada cliente y productor.

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

Se centran en tres ejes: eficiencia operativa, innovación y fortalecimiento de vínculos humanos. Estamos optimizando procesos con nuevas tecnologías, ampliando la oferta de productos y reforzando la relación con nuestros productores, que son el corazón del negocio. Todo esto dentro de una visión de largo plazo, sustentada en la solvencia, la prudencia y una cultura organizacional enfocada en el desarrollo del talento.

¿Cuáles son los principales objetivos que te has propuesto lograr al frente de la compañía?

Mi objetivo es consolidar un grupo asegurador y financiero humano y tecnológico que mantenga viva su esencia mientras evoluciona. Buscamos una empresa ágil, moderna y cercana que simplifique la experiencia de productores y clientes, mejore su rentabilidad técnica y fortalezca su cultura. A medida que incorporamos más tecnología tenemos que invertir más en las personas; en su desarrollo, en su capacidad de liderar y en su compromiso. Porque, al final del día, son las personas las que hacen la diferencia y construyen la confianza que define a **San Cristóbal**.

> « Los productores son parte esencial de nuestra identidad: representan el vínculo humano que queremos preservar en un mundo cada vez más tecnológico »

INNOVACIÓN PARA ASEGURAR TUS VALORES.

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

PRUDENCIA Seguros

ISO 9001 BUREAU VERITAS Certification

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

Nº de inscripción en SSN 0040 | Atención al asegurado 0800-666-8400 | **Organismo de control** www.argentina.gob.ar/ssn | SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

Entrevista a: *Federico Sardi*

Tecnologia en Seguros:
BDT GLOBAL

Escribe **Dra. Gabriela Álvarez**

El sector asegurador está en un constante proceso de maduración a través de la adopción de las nuevas herramientas tecnológicas que ya forman parte de la vida diaria de las sociedades y de las empresas.

Puntualmente, en lo que hace referencia al sector de seguros, la IA aplicada por las diferentes compañías de software, se evidencia especialmente en procesos clave como suscripción, evaluación de riesgos, atención al cliente, gestión de reclamos y detección de fraude.

En esta nota, tuvimos el agrado de entrevistar a **Federico Sardi**, **Business Development Manager de la firma BDT GLOBAL**, quien nos comentó acerca de la empresa, el trabajo que llevan a cabo actualmente y aquellos puntos en los cuales están trabajando de cara al futuro.

▲ Federico Sardi, *Business Development Manager de la firma BDT GLOBAL*

Historia de la firma

BDT GLOBAL es una empresa de tecnología con más de 17 años de trayectoria, especializada en el desarrollo, implementación e integración de soluciones tecnológicas para la industria aseguradora y financiera en Latinoamérica.

Desde hace más de cuatro años somos *partner estratégico* de **Salesforce**, lo que nos ha permitido consolidar una posición de liderazgo en la región, con un enfoque 100 % en el sector seguros y servicios financieros con un profundo conocimiento de sus procesos y necesidades.

En Argentina, trabajamos junto a compañías líderes como **Galicia Seguros**, **Zurich**, **HDI**, **La Meridional**, **La Mercantil Andina** y **Life Seguros**, entre otras.

En Chile, acompañamos a **Zurich**, **HDI** y **Augustar**, fortaleciendo la adopción de tecnologías cloud y soluciones inteligentes que impulsan la eficiencia, la productividad y la experiencia del cliente.

Este año marcó un hito especial para **bdt global** con la inauguración de nuestras nuevas oficinas, pensadas para potenciar la colaboración y el bienestar de nuestros más de 120 profesionales, reafirmando nuestra Cultura *Soulware* y nuestro compromiso con la innovación y el crecimiento regional.

Qué servicios brindan a las empresas

En **bdt global** acompañamos a las organizaciones en su proceso de transformación digital con un ecosistema de servicios diseñado para generar impacto real en el negocio:

Business Transformation

Transformamos negocios con foco en la tecnología, los procesos y las personas, impulsando la eficiencia y la evolución continua.

Software Factory

Formamos equipos de alto rendimiento para impulsar y escalar proyectos desafiantes, combinando innovación ➸

AMERICAL
REINSURANCE SOLUTIONS

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

Buenos Aires Office
Manuela Saenz 323, Suite 517
Buenos Aires Plaza, Puerto Madero
C1107BPA, CABA, Argentina
Phone: +54 11 5217 9751
contact@americalre.com
www.americalre.com

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

OrangeTime
para vos que
—siempre la ves.

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

Pago por tiempo de uso del auto.

Pago de siniestros dentro de los 7 días hábiles.

La actitud de mirar al futuro.
www.libraseguros.com.ar

LIBRA SEGUROS

ENTIDAD AUTORIZADA POR LA SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN. **REGISTRO Nº0852**

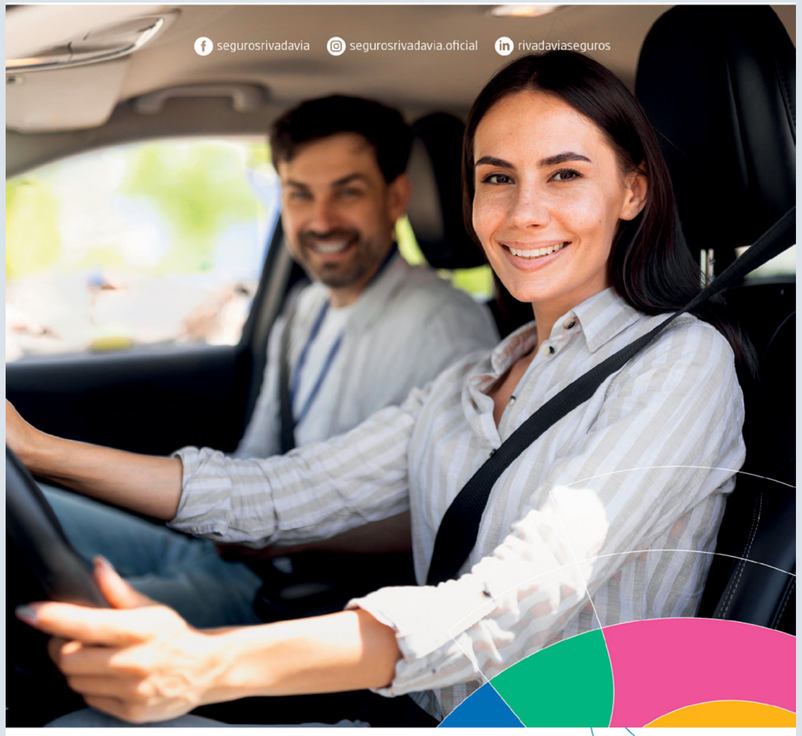
y experiencia para optimizar los procesos clave y mejorar la calidad y eficiencia operativa.

Desarrollo a Medida y Soluciones

Creamos soluciones digitales personalizadas que aportan valor tangible al negocio, integrando innovación tecnológica, buenas prácticas y una visión centrada en el usuario.

Partner Salesforce Latam experto en seguros

Como partner de **Salesforce** en Latinoamérica, desarrollamos e integramos experiencias digitales de alto impacto, potenciando el negocio de las aseguradoras con una visión 360° del cliente.



RIVADAVIA
Es más seguro

+54 9 11-3989-8000

Consultá con tu Productor/a Asesor/a de Seguros

segurosrivadavia.com

N° de inscripción SSN 0222 | Departamento de Orientación y Asistencia al Asegurado 0800-666-8400 | www.argentina.gob.ar/ssn | SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

Inteligencia Artificial aplicada a casos reales de negocio

Optimizamos procesos y decisiones empresariales aplicando el poder de la IA, con soluciones que mejoran la precisión, la velocidad y la capacidad analítica en la gestión diaria.

Consultoría en revisión y definición de procesos

Nuestro servicio cubre el diagnóstico profundo de los procesos actuales para identificar cuellos de botella, redundancias, y oportunidades de mejora. A partir de allí definimos el modelo deseado con roles, flujos, responsabilidades, métricas e integraciones tecnológicas claras. Como resultado creamos procesos estandarizados, eficientes, escalables y alineados con la estrategia digital de la empresa, que permiten reducir tiempos de ciclo, mejorar la calidad operativa y brindar una experiencia superior al cliente.

Actualmente, ¿qué impacto tiene la Inteligencia Artificial en la vida cotidiana de las empresas?

La Inteligencia Artificial ya forma parte del día a día de las empresas. Hoy es una herramienta estratégica que potencia la productividad, automatiza tareas repetitivas y permite tomar decisiones más rápidas y precisas basadas en datos.

En el sector asegurador, su impacto se evidencia especialmente en procesos clave como suscripción, evaluación de riesgos, atención al cliente, gestión de reclamos y detección de fraude. La IA permite analizar grandes volúmenes de información en tiempo real, detectar patrones, anticipar comportamientos y reducir tiempos operativos de manera significativa.

Desde **bdt** trabajamos para que la IA no sea solo una herramienta tecnológica, sino un motor de eficiencia integral alineando talento, tecnología y negocio. Aplicada de forma estratégica, permite liberar tiempo de los equipos para enfocarse en tareas de mayor valor, optimizar recursos y ofrecer experiencias más ágiles y personalizadas, generando un impacto directo en la rentabilidad y la satisfacción del cliente.

Puntualmente en el área de seguros y finanzas, ¿qué beneficios trae aparejado la implementación de la IA?

En seguros y servicios financieros, la IA está transformando la forma de operar, cotizar, evaluar riesgos y atender a los clientes. Entre los principales beneficios destacamos:

- **Automatización del onboarding y la suscripción**, reduciendo tiempos y errores en la carga de datos.
- **Procesamiento inteligente de reclamos**, mediante reconocimiento de texto e imagen.
- **Segmentación avanzada y personalización de ofertas**, gracias a modelos predictivos.
- **Prevención del fraude y análisis de comportamiento**, combinando machine learning con análisis histórico.

En conjunto, estos avances **elevan la eficiencia operativa, reducen costos y mejoran la experiencia del asegurado**.

¿Qué piensan acerca de la compra de productos de seguros a través de plataformas o redes sociales?

La digitalización de los canales de distribución es un paso natural y necesario para la industria aseguradora. Hoy, ➸

Assekuransa

ELEVANDO FRECUENCIA

Contactanos,
¡nos encanta atender tus consultas!

+54 11 5254 5254 | www.assekuransa.com

SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN
www.ssn.gob.ar
0800-666-8400
N° de Inscripción SSN: 771

➢ los clientes esperan **experiencias ágiles, memorables y personalizadas**, y las plataformas digitales permiten satisfacer esa demanda integrando cotización, contratación y atención en un mismo entorno.

Sin embargo, el **desafío** no está solo en abrir nuevos canales, sino en **redefinir el modelo de distribución** para fortalecer los canales de venta y garantizar que productores, brokers y aseguradoras trabajen de manera integrada.

Esto requiere contar con soluciones que unifiquen información, automaticen procesos y mejoren la trazabilidad, permitiendo que cada actor pueda ofrecer un servicio más rápido, personalizado y eficiente.

En este contexto, la tecnología —y en particular **herramientas como Salesforce e Inteligencia Artificial**— se convierte en un aliado estratégico para potenciar las redes comerciales, optimizar la gestión de oportunidades y asegurar una experiencia omnicanal coherente entre todos los puntos de contacto con el cliente.

Desde **bdt global** creemos que la clave está en construir ecosistemas digitales colaborativos, donde la tecnología fortalezca, y no reemplace, los vínculos entre las compañías y sus canales de distribución.

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

Recientemente realizamos el **I.º Salesforce Insurance Day** en Chile, luego de haberlo llevado a cabo en Buenos Aires, reafirmando nuestro compromiso con la innovación y la evolución tecnológica del mercado asegurador en la región.

En estos encuentros presentamos **cinco soluciones desarrolladas por bdt global** sobre la plataforma Salesforce, que reflejan cómo la tecnología puede transformar los procesos y la experiencia del cliente en el ecosistema asegurador:

- **Cotizador público,** que agiliza la comparación y contratación de productos.
- **Cotizador de agentes**, diseñado para productores y brokers, con trazabilidad y gestión integral de cotizaciones.
- **Portal de autogestión para asegurados**, que centraliza la información, pagos y consultas en un solo lugar.
- **Módulo de denuncia de siniestros**, que digitaliza el proceso y acelera los tiempos de respuesta.
- **Cotizador de Seguros de Vida Colectivo**, que simplifica la suscripción y administración de grupos asegurados.

Además, hemos desarrollado **soluciones con Inteligencia Artificial**, como el AInsurance, un sistema diseñado para agilizar el proceso de liquidación de siniestros y **DOCU IA** que permite optimizar la validación de documentación, aportando eficiencia, precisión y agilidad a los procesos de suscripción y gestión de pólizas. Estas herramientas permiten a las aseguradoras reducir tiempos operativos y elevar los estándares de calidad y cumplimiento.

Otro de nuestros focos estratégicos es la implementación de tecnologías **Agentic AI**, en línea con la visión presentada por **Salesforce** en *Dreamforce 2025*, que impulsa la creación de agentes autónomos capaces de ejecutar tareas, aprender de la interacción y conectar múltiples sistemas en tiempo real. Este tipo de soluciones marcará un nuevo estándar de productividad y personalización en el negocio asegurador.

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

La adopción está creciendo de manera sostenida. Las compañías del sector asegurador están transitando un proceso de madurez digital en el que reconocen que la tecnología no reemplaza al talento humano, sino que lo potencia.

Las soluciones desarrolladas por bdt global—tanto las basadas en Inteligencia Artificial como las construidas sobre la plataforma **Salesforce**— están obteniendo excelentes resultados, especialmente entre las aseguradoras que buscan mejorar su eficiencia operativa y acelerar el crecimiento del negocio.

En un contexto económico en transformación, como el que vive actualmente Argentina, donde la inflación ya no es el principal desafío, el foco está puesto en ganar eficiencia, optimizar recursos y fortalecer la rentabilidad. Las empresas globales con las que trabajamos, analizan cada inversión tecnológica con una **mirada estratégica, priorizando proyectos escalables, sostenibles y alineados con la evolución del negocio**.

Las herramientas digitales y las soluciones impulsadas por IA permiten alcanzar estos objetivos, ofreciendo mayor precisión en la toma de decisiones, automatización en procesos críticos y una gestión más ágil y competitiva frente a los nuevos desafíos del mercado.

Co Creación y Talento experto

En **bdt** creemos que la verdadera transformación se logra co-creando junto a nuestros clientes. Cada proyecto nace del trabajo colaborativo entre nuestros equipos y las aseguradoras, combinando conocimiento técnico, visión de negocio y comprensión profunda del ecosistema asegurador.

Nuestra mayor fortaleza está en el **talento especializado**, un equipo multidisciplinario que entiende cada uno de sus procesos de negocio y domina las herramientas tecnológicas que están redefiniendo la industria. Esa combinación de expertise, cercanía y propósito nos permite acompañar a cada compañía con soluciones a medida, escalables y con impacto real.

Estamos convencidos de que el futuro del negocio asegurador se construye con alianzas sólidas, innovación constante y personas que hacen la diferencia. Por eso seguimos apostando al desarrollo de nuestro talento, a la colaboración con partners estratégicos y a la creación de valor compartido en toda la región.

INSTITUTO ARGENTINO DE SALUD

Instituto Argentino de Salud

Creado para cuidar la salud de las personas

Nuestros Servicios

Medicina del seguro
Investigación y desarrollo
Docencia
Medicina del Seguro Virtual
Tutorías
Calidad de servicio
Prestaciones de salud
Start up
Procesos

institutoargentinodesalud +54911 22780143 info@iarsalud.com.ar iarsalud.com

SEGUROS MEDICOS

Su compañía, su seguridad

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

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

SEGUROS MEDICOS Viamonte 1674 – CABA.
Tel (5411) 5811-3228 / 5811-3510 / 5811-3519 / 5811-3918
info@segurosmedicos.com.ar - www.segurosmedicos.com.ar

N° de inscripción en SSN 0749
Atención al asegurado 0800-666-8400
Organismo de control www.argentina.gob.ar/ssn
SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

Opinan: *Marcelo Bértola / Maximiliano Velázquez / Facundo Elizalde*

Inteligencia Artificial, Datos y Cultura
en la Era Insurtech

La tecnología, la automatización y la inteligencia artificial ya no son promesas: son realidades que reconfiguran la manera en que se concibe, vende y gestiona el seguro en la Argentina. Tres voces líderes del ecosistema -Sancor Seguros, Colinet Trotta y la Cámara Insurtech Argentina- analizan los desafíos, oportunidades y límites de esta revolución.

Escribe **Lic. Aníbal Cejas**

Mientras el país atraviesa un contexto económico incierto, el sector asegurador —históricamente conservador y estructurado— se encuentra ante una disyuntiva: adaptarse o quedarse atrás. Las Insurtech, los algoritmos y la digitalización integral empujan una transformación que ya es tangible.

Marcelo Bértola, **Gerente de TI del Grupo Sancor Seguros**, lo resume con precisión quirúrgica: *"La IA se está convirtiendo en una capacidad fundamental para la eficiencia, escala e innovación en nuestros procesos. En SANCOR SEGUROS, la automatización aplicada a los procesos de suscripción genera una experiencia mucho más ágil tanto al cliente final cómo a los canales, permitiendo mejores ratios de conversión y retención. A su vez, las experiencias en evaluación de riesgos y detección de fraudes son muy alentadoras en cuánto a la efectividad y la profundidad del análisis que brindan".*

La descripción de **Bértola** marca el pulso de una industria que abandona los procedimientos manuales para dar lugar a la precisión algorítmica. En ese mismo tono, **Maximiliano Velázquez**, **socio y director de Colinet Trotta SA**, aporta contexto sobre cómo la tecnología se volvió el nuevo corazón del seguro argentino: *"Mientras la economía argentina navega aguas complejas, un sector tradicionalmente conservador como el de los seguros experimenta una revolución silenciosa pero imparable. Lejos de las pólizas de papel y los trámites interminables, la industria se está reinventando desde adentro, impulsada por la transformación digital y la ola Insurtech, planteada como la intersección entre los seguros y la tecnología, que promete no solo optimizar procesos, sino también rediseñar por completo la relación con el asegurado".*

"En este nuevo ecosistema -continuó-, *la inteligencia artificial (IA), el big data, la automatización y las plataformas digitales son hoy herramientas tangibles que están redefiniendo la suscripción, la gestión de siniestros y la experiencia del cliente. Para comprender la profundidad de este cambio, sus desafíos y oportunidades, desde Colinet Trotta SA planteamos nuestras experiencias y capacidades tecnológicas, y nos proponemos desglosar los avances,* ➤➤

« La IA se está convirtiendo en una capacidad fundamental para la eficiencia, escala e innovación en nuestros procesos, genera una experiencia mucho más ágil tanto al cliente final cómo a los canales »

▲**Marcelo Bértola**, *Gerente de TI del Grupo Sancor Seguros*

« Mientras la economía argentina navega aguas complejas, un sector tradicionalmente conservador como el de los seguros experimenta una revolución silenciosa pero imparable »

▲**Maximiliano Velázquez**, *Socio y Director de Colinet Trotta SA*

« Desde la Cámara nucleamos a más de 90 empresas -entre aseguradoras, insurtechs, brokers, startups tecnológicas y empresas de servicios- que están impulsando una transformación profunda en la industria »

▲**Facundo Elizalde**, *Presidente de la Cámara Insurtech Argentina*

➸ *los desafíos y el futuro que se vislumbra para el seguro argentino."*

La digitalización no es ya una tendencia: es una obligación competitiva. Y en ese marco, las Insurtech se vuelven catalizadoras del cambio. Así lo explica **Facundo Elizalde**, **Presidente de la Cámara Insurtech Argentina**: *"Desde la Cámara nucleamos a más de 90 empresas —entre aseguradoras, insurtechs, brokers, startups tecnológicas y empresas de servicios— que están impulsando una transformación profunda en la industria. Las soluciones que hoy aportan nuestros socios atraviesan toda la cadena de valor: desde cotización inteligente, automatización de siniestros, prevención de fraude, onboarding digital y plataformas de venta omnicanal, hasta analítica predictiva, telemetría y experiencias de cliente basadas en datos".*

"En síntesis, son compañías que están reescribiendo la forma en que el seguro se piensa, se distribuye y se gestiona. Lo tecnológico es el medio; el foco está en mejorar la experiencia, la eficiencia y la accesibilidad del seguro", apuntó.

Pero toda revolución tiene resistencias. Según **Bértola**, no se trata solo de una cuestión de hardware o software, sino de cultura: *"En algunos casos existen obstáculos técnicos que dificultan integrar IA a los procesos, aunque en la mayoría existen alternativas que permiten avanzar en la incorporación eficiente de las mejoras tecnológicas. Creemos que el mayor obstáculo aún es cultural por la incertidumbre o escepticismo que suelen generar este tipo de herramientas, sobre todo cuándo se trata de aplicaciones 'de borde', de cara al cliente directo o los intermediarios, en nuestro caso, los Productores Asesores de seguros".*

Elizalde coincide en el diagnóstico, y agrega matices que muestran que el cambio digital no se trata de comprar tecnología, sino de transformarse por dentro: *"En lo técnico, muchas aseguradoras operan con sistemas legados difíciles de integrar, lo que ralentiza la innovación. En lo regulatorio, el marco normativo avanza más lento que la tecnología: necesitamos reglas modernas que contemplen modelos de negocio digitales, intercambio seguro de datos y mayor interoperabilidad. Y en lo cultural, el cambio de mentalidad sigue siendo clave. Adoptar tecnología no es solo incorporar herramientas: implica repensar procesos, estructuras y roles".*

Sumándose a esta idea, **Velázquez** dijo: *"Desde la experiencia de Colinet Trotta, se observa que la industria tiene décadas de historia y procedimientos muy arraigados. El cambio genera resistencia. Existe un temor a que la automatización elimine puestos de trabajo, o una desconfianza hacia las decisiones basadas en algoritmos. La clave está en la gestión del cambio: comunicar que la tecnología es una herramienta para potenciar, no para reemplazar, y en formar a los equipos para que adquieran nuevas habilidades digitales".*

Desde el terreno de la experiencia práctica, **Velázquez** confirma lo que se observa a diario en las implementaciones tecnológicas: *"Técnicamente, muchas aseguradoras arrastran sistemas legacy muy antiguos, que son rígidos, costosos de mantener y difíciles de integrar con soluciones modernas basadas en la nube. Migrar desde estas plataformas es un proceso lento, caro y que conlleva riesgos operativos, una barrera que las implementaciones tecnológicas deben superar. En el ámbito regulatorio, el desafío es la velocidad. La Superintendencia de Seguros de la Nación ha dado pasos importantes para fomentar la innovación, incluso con espacios de prueba o 'sandboxes regulatorios'. Sin embargo, la velocidad de la evolución tecnológica suele ser mayor que la de la actualización normativa".*

El futuro, sin embargo, no es una amenaza. Es una oportunidad. En palabras de **Elizalde**: *"Hoy la inteligencia artificial y la automatización ya son una realidad en buena parte del ecosistema. Nuestros socios desarrollan modelos que permiten analizar grandes volúmenes de información para mejorar la suscripción, detectar patrones de fraude en tiempo real, y ofrecer productos más precisos y personalizados. Estamos en una etapa de madurez creciente: la tecnología está, los casos* ➸

Nº de inscripción en SSN 064 | Atención al asegurado 0800-666-8400 | Organismo de control | www.argentina.gob.ar/ssn | SSN | SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

Consultá con tu Productor Asesor de Seguros.

experta.com.ar

Nº de inscripción SSN 0880 | Departamento de Orientación y Asistencia al Asegurado | 0800-666-8400 | www.argentina.gob.ar/ssn | SSN | SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

aacms
ASOCIACION ARGENTINA DE COOPERATIVAS
Y MUTUALIDADES DE SEGUROS

stop loss
bureau de reaseguros s.a.

rasa
Reaseguradores Argentinos SA

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

de uso existen, y el desafío ahora es escalar con responsabilidad y con un marco ético que resguarde la confianza".

Datos seguros

En una nota aparte, **Bértola** explicó cómo se integra la ciberseguridad y la privacidad de los datos en estos desarrollos tecnológicos: *"Se trata de ser extremadamente cuidadosos en el tratamiento de los datos en este tipo de desarrollos. Cada uno de los proyectos es acompañado por un marco de políticas de ciberseguridad y trabajando sobre ambientes (ya sea cloud, infra propia o híbridos) securizados de manera de evitar filtraciones o tratamientos no autorizados de la información".*

A esto, **Elizalde** sumó: *"La protección de los datos es un pilar central en todo proceso de digitalización. Las insurtechs y aseguradoras que forman parte de la Cámara adoptan estándares internacionales de seguridad, cifrado y gobernanza de la información. Pero más allá de las herramientas técnicas, hay una convicción común: sin confianza no hay transformación posible. Cada desarrollo parte de la premisa de proteger la identidad digital de las personas y garantizar el uso ético de los datos".*

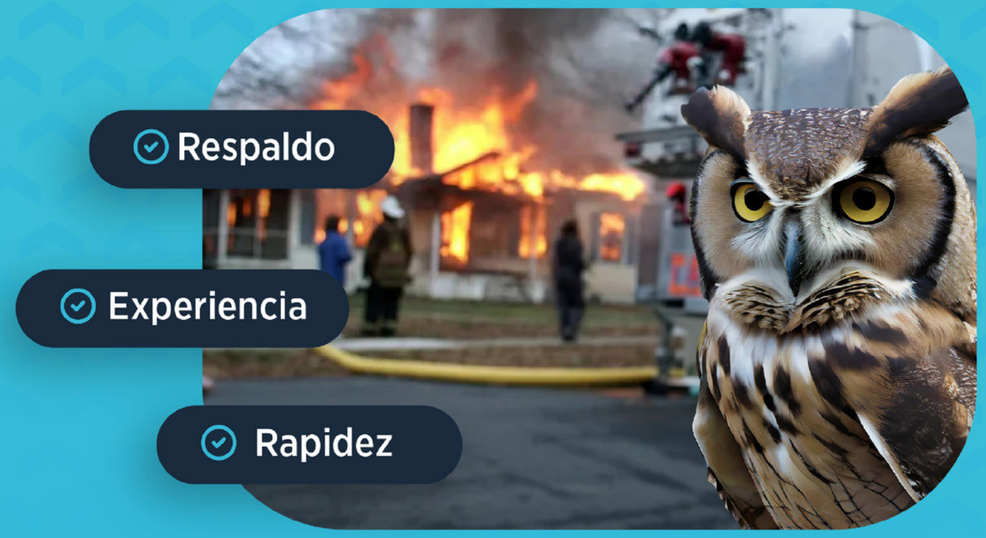
La Revolución Silenciosa: IA y Automatización

Según **Velázquez**, la primera y más significativa incursión de la tecnología se está dando en el corazón mismo de la operación aseguradora: la evaluación de riesgos y la lucha contra el fraude: *"Desde la perspectiva de Colinet Trotta, cuya plataforma GAUSmp integra estas capacidades, la inteligencia artificial ha evolucionado de ser un experimento a una realidad operativa en la suscripción y evaluación de riesgos. Mientras que el método tradicional se basaba en datos históricos limitados y criterios generales, hoy los algoritmos de machine learning de los principales gestores de IA globales pueden analizar volúmenes masivos de información en tiempo real. Hoy tenemos disponible la tecnología para cruzar datos tradicionales con información de dispositivos IoT (Internet de las Cosas), hábitos de consumo, e incluso análisis de imágenes satelitales para propiedades o seguros vinculados al agro. Esto habilita una suscripción hiperpersonalizada, donde el precio de la póliza refleja con mucha mayor precisión el riesgo real, premiando a los clientes de bajo perfil".*

HIPOTECARIO SEGUROS

¿Se te prende
fuego la cartera?

Si pasa, resolvemos.



Tenemos la mejor oferta de productos para tus asegurados.

Llamanos y dejá todo en manos de nuestros especialistas.

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

Nº de inscripción en SSN
695 | 696

Atención al asegurado
0800-666-8400

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

SSN | SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

➵ Más adelante, añadió: *"En cuanto a la detección de fraude, el impacto es aún más importante, ya que los sistemas con IA integrados en estas soluciones son capaces de identificar patrones sutiles y anomalías que serían imperceptibles para el ojo humano. Mientras un recurso humano puede revisar decenas de siniestros por día, estos algoritmos pueden analizar millones en segundos, detectando coincidencias sospechosas, historiales recurrentes o inconsistencias en la documentación. Esto no solo disuade el fraude, sino que acelera simultáneamente el pago de los siniestros legítimos.*

La automatización de procesos (RPA o Robotic Process Automation) complementa este ecosistema. Soluciones integrales como GAUSmp automatizan desde la carga de datos de una solicitud hasta la emisión de la póliza o la gestión de endosos, ejecutando tareas con una precisión del 100% y en una fracción del tiempo. Esto permite reorientar el talento humano hacia actividades de mayor valor, como la atención personalizada en coberturas complejas o el desarrollo de nuevos productos".

En otro momento de la charla, **Bértola** brindó su parecer sobre los beneficios reales se están viendo en términos de reducción de costos, tiempos y errores: *"Si bien algunos de los casos recién están dando sus primeros resultados, vemos que la potencialidad es enorme y promete un retorno muy rápido de la inversión en tecnología. Se ha logrado eficiencia tanto en la velocidad de respuesta de algunos procesos de cara a los canales como la suscripción, o la respuesta automática en algunos escenarios de siniestros, la reducción de costos operativos y también la posibilidad de escalar capacidades de forma muy rápida a través de la aplicación de IA, machine learning o la 'agentización' de procesos. Por otro lado, se obtienen significativas mejoras en la automatización de tareas repetitivas y en la elaboración de mejores perfiles de riesgo".*

Sobre esta misma cuestión, **Velázquez** opinó: *"La inversión en tecnología no sería sostenible sin un retorno concreto. Según los resultados observados en implementaciones de GAUSmp, los beneficios ya son cuantificables y significativos.*

En las áreas donde se ha implementado automatización, se han visto reducciones de hasta un 70% en el tiempo de procesamiento de tareas administrativas. En suscripción, lo que antes tomaba días ahora puede resolverse en minutos u horas. Esto se traduce directamente en una drástica reducción de costos operativos.

La precisión es otro pilar. Los sistemas automatizados no cometen errores por fatiga o distracción. La tasa de error en la digitación de datos, el cálculo de primas o la aplicación de reglas comerciales cae prácticamente a cero. Esto no solo genera ahorros, sino que evita conflictos y mejora la confianza del cliente.

En la gestión de siniestros, el beneficio es doble. Para la compañía, la detección temprana de patrones fraudulentos representa un ahorro millonario. Para el cliente honesto, significa una experiencia de indemnización ágil y sin fricciones. Un siniestro simple puede resolverse en cuestión de horas mediante una app que sube fotos y pide mínimos datos, un algoritmo que las analiza y un proceso automatizado que ordena el pago".

Un cierre inevitable: confianza y datos

La revolución tecnológica del seguro argentino no se mide solo en líneas de código o velocidad de procesos, sino en un intangible: la confianza. Como dice **Bértola**, *"se trata de ser extremadamente cuidadosos en el tratamiento de los datos"*, mientras **Elizalde** recuerda que *"sin confianza no hay transformación posible".*

El futuro del seguro argentino se está escribiendo ahora mismo, en un tablero donde el dato es el nuevo oro, la IA el nuevo motor, y la cultura, el verdadero campo de batalla.

Entrevista a: *Leonardo Valseche*

‘24Siete’, gestión de asistencia mecánica y acarreo 100% digital y trazable

La última solución desarrollada por Claims Services les permite a las aseguradoras tomar el control del proceso de asistencia, pasar del modelo capitado a abonar por uso y brindarle al asegurado una experiencia superior a la hora de un imprevisto con su vehículo.

Escribe **Diego Fiorentino**

▲ ***Leonardo Valseche,*** *CEO de Claims Services.*

Claims Services diseñó una nueva plataforma que se encarga de gestionar servicios de asistencia mecánica y acarreos de manera 100% digital, eficiente y trazable. Se trata de **‘24Siete’**, una solución que combina eficiencia operativa con una experiencia de usuario superior, según explican desde la empresa.

“La plataforma fue pensada para que las aseguradoras puedan tomar el control de un proceso históricamente tercerizado y sin visibilidad, dejar de lado el modelo capitado y empezar a abonar por uso”, explica **Leonardo Valseche, CEO de Claims Services**. *“A través de su tecnología de compulsas inteligentes, permite encontrar estratégicamente al prestador de servicios teniendo en cuenta parámetros como el costo, el tiempo de espera y la cercanía, así como otros customizables según las preferencias de cada aseguradora. Además, cuenta con un sistema de seguimiento en tiempo real del estado de la asistencia, desde que inicia su recorrido hasta que finaliza su trabajo. Este es uno de los grandes diferenciales de 24Siete, ya que no solo permite que las aseguradoras tengan trazabilidad total sino también mejora notablemente la comunicación con el asegurado, quien al recibir notificaciones automáticas en cada etapa del proceso se siente contenido, informado y acompañado, lo que impacta directamente en su nivel de satisfacción”*, precisa el ejecutivo, que es ingeniero en Informática egresado de la UADE.

Nuevo paradigma

La nueva plataforma permite gestionar servicios urgentes y programados, tales como acarreos, auxilio mecánico ligero, abastecimiento de combustible y cambio de baterías y de neumáticos. Y por contar con una red de prestadores en todo el país, no importa la hora y el lugar en el que ocurra el siniestro; siempre ofrece una solución a medida con el soporte de un call center las 24 hs. *“Este lanzamiento marca un cambio de paradigma en el sector. Con 24Siete dejamos atrás la lógica del servicio tercerizado sin control para darle paso a una gestión eficiente y trazable que se traduce en una mayor satisfacción del cliente y en importantísimos ahorros para la aseguradora”*, describe Valseche.

« La plataforma fue pensada para que las aseguradoras puedan tomar el control de un proceso históricamente tercerizado »

¿Existen soluciones similares para el mercado asegurador local?, le preguntamos al CEO de Claims Services.

Hoy en día no existe en el mercado argentino una plataforma que brinde este nivel de control, trazabilidad y eficiencia en la gestión de asistencias y acarreos. **24Siete** marca un antes y un después porque centraliza todo el proceso en un mismo lugar, conectando a aseguradoras, prestadores y asegurados haciendo un seguimiento riguroso hasta el cierre de la asistencia.

¿Es posible cuantificar el ahorro que esta plataforma representa para una aseguradora?

Sí, todas las aseguradoras pueden cuantificar el ahorro que representa, ya que **24Siete** implica un cambio de paradigma en el servicio de asistencias. Es pasar de un modelo capitado, en el que la aseguradora paga por el total de las pólizas expuestas a riesgo, a uno en el que solo paga por las asistencias realizadas, lo que se traduce en importantes ahorros. ➸

Nationalbrokers
35 años

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

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

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

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

SSN | SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN www.ssn.gob.ar / 0-800-666-8400 / Nº de inscripción SSN: 748

¿Qué respuesta están obteniendo de las compañías? ¿Qué grado de aceptación esperan lograr?

Estamos teniendo una muy buena respuesta porque valoran que la plataforma les permita recuperar el control sobre el servicio de asistencias y acarreos. Nuestra expectativa es que sigan sumándose cada vez más aseguradoras hasta lograr una adopción masiva, ya que **24Siete** no solo resuelve una problemática actual sino que abre una nueva manera de operar las asistencias.

¿Cómo es el proceso para implementar 24Siete?

Es fácil, rápido y adaptable a las particularidades de cada aseguradora. Nuestro equipo acompaña durante todo el proceso, por lo que en poco tiempo las compañías pueden comenzar a utilizar la plataforma asistidos por un call center las 24 horas para brindar contención, gestión y soporte.

¿Qué tecnologías están involucradas en esta nueva plataforma? ¿Están aplicando inteligencia artificial?

24Siete combina diferentes tipos de tecnologías. Entre ellas, las compulsas inteligentes y la geolocalización para encontrar los mejores prestadores según variables como el costo, el tiempo y la ubicación. Ese mix nos permite aumentar la eficiencia y mejorar la experiencia del asegurado.

¿Cómo evalúa el nivel de digitalización de las aseguradoras locales? ¿Están preparadas para implementar eficientemente este tipo de soluciones tecnológicas?

El mercado asegurador hizo un avance en cuanto a la digitalización porque comenzó a entender que la eficiencia y la competitividad dependen de la incorporación de nuevas tecnologías. Por eso hoy existe una mayor apertura para adoptar nuevas herramientas, aunque todavía queda trabajo por hacer.

¿Qué otros productos y servicios ofrecen para el sector?

Tenemos un ecosistema de plataformas para los distintos tipos de coberturas que ofrecen las aseguradoras. Para autos, además de **24siete** y de **Fast Track**, nuestra primera solución, que lleva más de 10 años en el mercado y hoy es utilizada por 40 compañías para gestionar siniestros de cristales, cerraduras o ruedas, contamos con plataformas de repuestos, peritación inteligente, inspecciones previas y recuperos. Además, tenemos soluciones para reparar y licitar la compra de electrodomésticos en la cobertura de Combinado Familiar y también para gestionar traslados de pacientes para coberturas de ART y AP. Sumado a eso, nuestra plataforma Data Lab se encarga de recopilar KPI's e información relevante para la toma de decisiones estratégicas por parte de las aseguradoras, fomentando la mejora continua. Todas están diseñadas para mejorar la gestión en las distintas etapas de un siniestro.

> «Nuestro equipo acompaña durante todo el proceso, por lo que en poco tiempo las compañías pueden comenzar a utilizar la plataforma asistidos por un call center las 24 horas para brindar contención, gestión y soporte»

¿Cómo evalúa la coyuntura económica por la que atraviesa la Argentina y su impacto sobre el mercado de asistencias?

La coyuntura económica sin dudas puede impactar en el negocio, pero también abre oportunidades porque en contextos como este la eficiencia es clave. Las aseguradoras necesitan reducir costos sin resignar calidad en el servicio. Ahí es donde nuestras plataformas entran en juego. En el caso de **24Siete**, al ofrecer un modelo innovador de pago por uso dejando atrás el modelo capitado, las aseguradoras pagan solo lo que necesitan y los prestadores del servicio cobran según su tarifa. Es un ganar-ganar para todas las partes involucradas.

¿Considera que el servicio de asistencias en nuestro país es eficiente? ¿Qué cambios propone según su experiencia en la actividad?

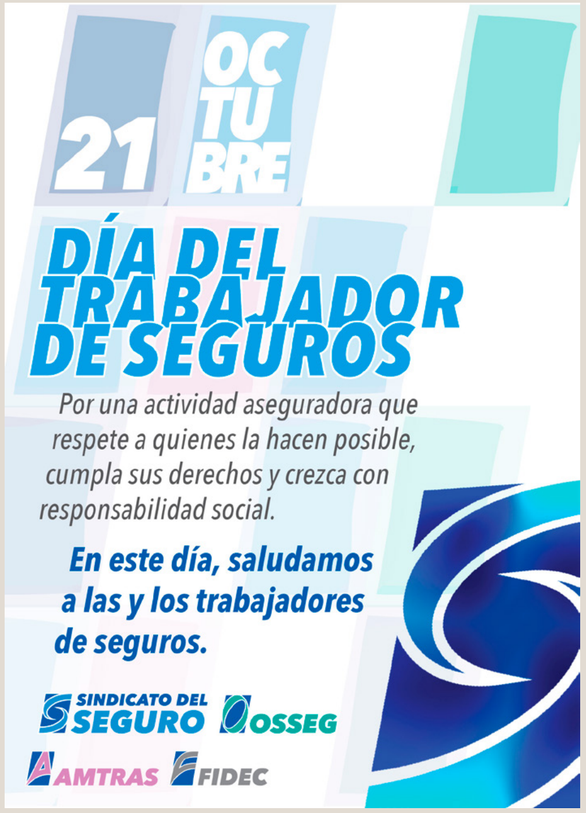
El servicio de asistencias es un sector históricamente poco digitalizado, con gestiones más tradicionales y escasa trazabilidad. De ahí que con **24siete** proponemos digitalizar el proceso, incorporando licitaciones en tiempo real, sumando seguimiento en cada etapa y brindándole a la aseguradora el control total. Además, las compañías deciden con qué prestadores de asistencia trabajar, a cuáles premiar, cuáles no cumplen con los estándares requeridos y, en ese caso, darlos de baja.

¿Cómo visualiza el futuro del sector?

Considero que el futuro no está simplemente en atender un siniestro sino además en contener al asegurado de principio a fin de manera inteligente. Por eso las compañías que logren integrar distintas plataformas y utilizar los datos para tomar decisiones estratégicas desde la suscripción serán las que marquen la diferencia.

¿Cuáles son los próximos pasos de Claims Services?

Seguir desarrollando plataformas y nuevas funcionalidades para ofrecer un ecosistema cada vez más completo. Queremos que las aseguradoras puedan gestionar todas las etapas de un siniestro desde un mismo lugar. A nivel regional, por su parte, estamos creciendo en países vecinos como Uruguay y queremos seguir expandiéndonos. Creemos que siempre hay una mejor manera de hacer las cosas, por lo que seguiremos apostando a la innovación.



Productores de seguros participaron de una experiencia internacional de intercambio y capacitación junto a Grupo Sancor Seguros

El Grupo Sancor Seguros llevó adelante "Embajadores 2025", una experiencia internacional que reunió a jóvenes continuadores de carteras familiares en Paraguay, Brasil y Uruguay, combinando formación, networking y cultura.

Con el objetivo de fortalecer el desarrollo profesional de los continuadores de carteras familiares, el **Grupo Sancor Seguros** puso en marcha la séptima edición de ***"Embajadores"***, una propuesta internacional que reunió a un grupo de Productores Asesores de Seguros en tres destinos donde la compañía tiene presencia: Paraguay, Brasil y Uruguay.

Durante estas jornadas, los participantes pudieron conocer en profundidad la operatoria de las sucursales locales, interactuar con equipos gerenciales y comerciales, y asistir a charlas sobre las tendencias del mercado asegurador, innovación y desarrollo de productos. Además, el programa incluyó actividades culturales y de networking que permitieron un intercambio enriquecedor con colegas y referentes del sector.

En Paraguay, los Embajadores visitaron el edificio corporativo de **Sancor Seguros Paraguay** y brokers locales, además de participar de un encuentro con la Asociación de Agentes de Seguros del país. En Brasil, recorrieron la Casa Matriz en Maringá, asistieron a capacitaciones sobre distintas ramas de seguros y participaron del **Congreso Nacional de Corretaje de Seguros (CONEC)** en São Paulo. En Uruguay, conocieron la **Casa Central** en Montevideo, mantuvieron reuniones con gerentes y corredores, y visitaron la sucursal de Punta del Este, combinando la agenda institucional con actividades culturales. *"Más que un viaje, fue una experiencia transformadora que refuerza la importancia de trabajar en conjunto, compartir aprendizajes y construir relaciones sólidas que potencien el futuro del sector asegurador"*, destacaron desde la aseguradora.

Esta propuesta de **Embajadores** se enmarca en el programa **DALE Continuadores**, una iniciativa de **Sancor Seguros** que promueve el desarrollo de jóvenes profesionales, continuadores de la cartera familiar, generando oportunidades de formación, intercambio y crecimiento que trascienden fronteras.

RUS junto a otras instituciones fortalece la educación vial para estudiantes secundarios en Concepción del Uruguay

Con el objetivo de promover conductas responsables en la vía pública y reducir la siniestralidad vial, los días miércoles 22 y jueves 23 de octubre en el **Auditorio Municipal *"Arturo Illia"***, se desarrollaron dos jornadas de capacitación destinadas a estudiantes de 4° y 5° año del nivel secundario de las escuelas uruguayenses.

Las charlas fueron impulsadas por la **Municipalidad de Concepción del Uruguay, Entre Ríos**, a través de la Dirección de Seguridad Ciudadana, dependiente de la Secretaría de Gobierno, junto a la Policía de Entre Ríos, **Río Uruguay Seguros (RUS)** y el **Hospital *"Justo José de Urquiza"***, en coordinación con la Dirección Departamental de Escuelas del Departamento Uruguay.

La apertura de las actividades fue encabezada por la viceintendenta de ***"La Histórica"***, **Rossana Sosa Zitto, el director de Seguridad Ciudadana, Gustavo Hanza, el jefe departamental de la Policía, Crio. My. Darío Allegrini, y Silvina Vazón, responsable gestión Responsabilidad Social Empresaria de Río Uruguay Seguros**.

Los contenidos abordados estuvieron vinculados a la construcción de una cultura vial preventiva, la importancia del uso correcto del casco y el cinturón de seguridad, la conducción responsable en las motos, el rol del peatón en la movilidad segura, la documentación necesaria para obtener la licencia de conducir y la incidencia de los factores de riesgo como el exceso de velocidad y la distracción al circular.

A través de dinámicas participativas se buscó generar conciencia sobre el impacto social de los siniestros viales, que constituyen una de las principales causas de muerte en edades jóvenes. La iniciativa forma parte de una estrategia sostenida entre el sector público y privado para promover hábitos seguros desde la educación temprana y fortalecer la prevención en el espacio público.

Campaña de Educación Vial: "No hay muerte en el tránsito que podamos aceptar como inevitable"

La Perseverancia Seguros continúa llevando a cabo eventos y acciones enmarcadas en la campaña "Tu Vida, Tu Volante", que tiene como objetivo concientizar y fomentar la prevención.

Los días 13 y 14 de octubre, en la localidad de Tres Arroyos, tuvieron lugar tres charlas informativas sobre seguridad vial, organizadas por **La Perseverancia Seguros** en el marco de los festejos por su **120° aniversario**. Una de ellas dirigida a toda la comunidad se realizó en el **Concejo Deliberante de la Ciudad** y las otras dos dirigidas a estudiantes secundarios se realizaron en el **Teatro Escuela Nro 1**. Estos encuentros se enmarcan en la campaña de educación vial ***"Tu Vida, Tu Volante"***, orquestada por la aseguradora para despertar conciencia de prevención en la sociedad.

El disertante convocado para ambos encuentros fue el **Dr. Guillermo Paccharoni, presidente de la Fundación Visión Cero** y referente en materia de seguridad vial. Las charlas se centraron en la necesidad de cambiar hábitos y entender el verdadero sentido de las normas viales. *"Estamos tan acostumbrados a convivir con el riesgo, que creemos que los siniestros son una fatalidad. Pero no son accidentes: siempre hay una conducta imprudente detrás"*, señaló el especialista.

En la misma línea, **Paccharoni** destacó que *"cuando la sociedad entiende que su comportamiento salva vidas, el respeto a las normas deja de ser una imposición y se convierte en un hábito. El desafío es romper la inercia cultural que normaliza la imprudencia"*

Los encuentros organizados por **La Perseverancia Seguros** contaron con la presencia de bomberos, autoridades y público en general. Previamente a estas charlas, la aseguradora había realizado una capacitación exclusiva para productores de seguros. La campaña continuó con las **Olimpíadas de Seguridad Vial** llevadas a cabo el 11 de agosto en el **Polideportivo Municipal de Tres Arroyos**. Más de 60 estudiantes provenientes de 16 escuelas participaron de esta jornada cuyo objetivo fue promover una cultura vial consciente desde la infancia.

"La prevención no es solo un objetivo técnico: es un compromiso ético. La meta de cero muertes no es utópica, es un horizonte que exige voluntad política, colaboración entre sectores y, sobre todo, un cambio de mentalidad en cada persona que comparte la vía pública" explica **Adalberto Bruzzone, director de La Perseverancia Seguros**. *"Este cambio empieza con la convicción de que cada uno de nosotros tiene un papel que cumplir"*, concluyó.

Oportunidad en seguros embebidos exige modernización tecnológica

El mercado de los **seguros embebidos** (es decir, seguros integrados directamente en la experiencia de compra de productos y servicios) está rompiendo paradigmas: recientes investigaciones proyectan que este modelo podría crecer a más de **USD 70 mil millones en primas para 2030**.

Este crecimiento no es solo cuantitativo: las tasas de conversión de ofertas embebidas ya superan las de seguros ofrecidos por canales tradicionales, según un informe de la consultora BCG. Para las aseguradoras que parten de entornos tecnológicos convencionales, esto significa enfrentarse a una tensión estratégica: mantenerse competitivas sin dejar de operar sus sistemas legados.

La buena noticia es que no se trata necesariamente de reemplazar toda la arquitectura tecnológica. Lo que se necesita es una **capa de orquestación inteligente** que conecte lo antiguo con lo nuevo, gestione flujos en tiempo real, soporte APIs abiertas e incorpore agentes de IA como piezas operativas centrales. Desde underwriting dinámico hasta la atención de reclamos o emisión instantánea, estos agentes actúan como ***"cerebros digitales"*** que reducen latencias y costos operativos.

Gonzalo Geijo, Chief Commercial Officer de Charles Taylor

"Una aseguradora puede tener un core robusto y décadas de datos, pero si no puede exponer APIs flexibles o reaccionar en segundos a eventos contextuales, estará fuera de la competencia embebida", afirma **Gonzalo Geijo, Chief Commercial Officer de Charles Taylor**. *"Nuestros agentes de IA permiten inyectar capacidad inteligente sin cambiar por completo el legado, transformando sistemas rígidos en plataformas adaptables."*

Para capitalizar el auge del embebido, las aseguradoras deben comenzar por **revisar la compatibilidad de sus sistemas**, identificando qué componentes legados pueden integrarse mediante APIs y cuáles necesitan una modernización parcial. Sobre esa base, resulta clave **incorporar una capa de middleware y orquestación** que funcione como puente entre el core asegurador y los nuevos entornos digitales —ya sean marketplaces, aplicaciones o socios comerciales—, permitiendo además la intervención de **agentes de IA** que automaticen procesos y decisiones en tiempo real. Este enfoque facilita avanzar de forma progresiva con **casos de uso embebidos**, desde seguros de dispositivos o garantías extendidas hasta coberturas paramétricas, con la posibilidad de monitorear y ajustar continuamente el rendimiento de cada implementación.

El desafío no es solo digitalizar, sino convertir la **tecnología en un habilitador estratégico**. En un mercado cada vez más integrado, las aseguradoras que logren conectar sus sistemas con los ecosistemas digitales serán las que conserven el control del cliente y del negocio. La clave está en contar con una arquitectura que orqueste los procesos y con la inteligencia —humana y artificial— capaz de hacerla evolucionar.

EVOLUCIÓN SEGUROS
DE LA MANO CON VOS

Seguro de caución

+75
AÑOS EN EL MERCADO

CALIFICACIÓN PRO RATING A
Primera póliza de caución del país.

+1.000.000 BENEFICIARIOS DE PÓLIZAS

ESPECIALISTAS EN SEGUROS PARA EMPRESAS

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

evolucionseguros.com.ar
9 11 2658 9562

Hawk Group celebró su 11° viaje anual con clientes y partners en la isla de Mykonos

La empresa anunció que realizó con éxito su viaje anual con líderes de empresas clientes y partners de sus cinco unidades de negocio, Hawk Broker, Assist Blister, Aseguralo, Branco y YOLO, con el objetivo de afianzar relaciones estratégicas y agradecer el trabajo realizado en conjunto en el último año. En esta ocasión, el destino elegido fue Mykonos, la sofisticada isla griega.

Durante el encuentro, Hawk Group reconoció las alianzas clave y presentó importantes innovaciones, como las nuevas Cobertura MAX de Assist Blister y la incorporación de la opción crediticia YOLO CASH, como parte de una estrategia de expansión y profesionalización que busca consolidar a la empresa como líder del sector.

Hawk Group, el conjunto de empresas de seguros y retail, informó que celebró la 11ª edición de su tradicional viaje anual de reconocimiento con sus principales clientes y partners en la exclusiva isla de Mykonos, Grecia. El encuentro sirvió para consolidar alianzas estratégicas, agradecer la confianza en sus cinco unidades de negocio y, además, fue el marco para anunciar nuevos productos y destacar los principales pilares de su plan de crecimiento y expansión.

El tradicional encuentro este año se llevó a cabo entre los días 15 y 22 de septiembre en la isla de Mykonos, Grecia, un destino turístico internacional con el mar Egeo como escenario de lujo. *"Este viaje simboliza el fuerte compromiso que tenemos con nuestros clientes, que son los aliados estratégicos de nuestro crecimiento y consolidación, y tiene por objeto agradecer, reconocer y fidelizar nuestras alianzas, además de proyectar juntos lo que está por venir"*, afirmó **Sebastián Larrea, CEO de Hawk Group**.

Entre otras experiencias destacadas, luego de hospedarse en **O' BY MYCONIAN Hotel**, en Ornos Beach, Mykonos, los invitados a este viaje tuvieron la oportunidad de disfrutar de una velada única en Remezzo, considerado el mejor bar restaurante gourmet histórico de la isla. También formaron parte de la estadía cenas en restaurantes típicos del país, como Nammos, un lugar predilecto para gourmets cosmopolitas en un entorno costero, o Vangelis Tavern, para tener una real *"experiencia griega"*. Además, pudieron participar de una exclusiva ***"Driving Experience"***, una tarde de navegación por el mar Egeo, y momentos de relax en SantAnna Mykonos Beach Club, entre otras actividades.

Estrategias y novedades: reunión de negocios en Mykonos

La estadía también incluyó una reunión de negocios, en la que los ejecutivos de Hawk Group analizaron la actualidad del mercado, realizaron anuncios de relevancia para clientes y partners, y compartieron estrategias de cara al próximo año.

Con el objetivo de acompañar las necesidades del mercado con innovación, la unidad **Assist Blister** aprovechó este evento exclusivo para presentar la nueva ***"Cobertura MAX 24 meses"*** para robo, rayo e incendio, y la ***"Cobertura daños accidentales 12 meses"***. En lo que respecta a **YOLO**, la apuesta es continuar trabajando en la diferenciación, con foco en el cliente, para fortalecer su experiencia en el comercio y con financiación de las compras con total facilidad, con la gran novedad de la incorporación de una opción crediticia: **YOLO CASH**.

En su análisis del sector, **Sebastián Larrea** destacó que el marco regulatorio está teniendo una gran gestión en el mercado asegurador y dijo. *"Es fundamental contar con un marco regulatorio que promueva los incentivos impositivos, políticas que fomenten la reactivación económica y el consumo, junto con el acceso a financiación, para potenciar la nuestra industria"*.

Por otra parte, si bien reconoció que se han enfrentado contextos desafiantes en los últimos años, que impactan en la mayoría de los sectores del país, **Larrea** enfatizó: *"En Hawk Group, nuestra visión y determinación de profesionalizarnos y diversificarnos nos ha permitido adaptarnos a los movimientos del mercado y al contexto político/económico para seguir consolidando nuestro crecimiento, cumpliendo los objetivos planteados"*. Y agregó: *"Logramos optimizar nuestras soluciones financieras a través de YOLO, expandirnos en el mercado nacional e internacional, y continuamos con el desarrollo de nuestro proyecto federal del Canal de Brokers, afianzándonos como líderes en el sector en nuestras distintas unidades de negocio"*.

"Seguiremos reforzando nuestro enfoque en la innovación financiera, a través de los seguros embebidos y la expansión de créditos. Continuaremos trabajando con nuestros partners estratégicos, consolidando nuestra presencia en el mercado local e internacional, sobre todo en el mundo Retail" Anticipó, **Sebastián Larrea**, y añadió: *"Apostamos a continuar desarrollando y consolidando nuestro proyecto federal para el Canal de Brokers y Productores, siempre generando valor agregado en todas las unidades de negocios y trabajando en la profesionalización y servicio"*.

En el evento estuvieron presentes líderes y representantes de grandes empresas y corporaciones como: **Ignacio Aguilar (Travel Services), Luis Alcázar (Saturno Hogar), Oscar Aloise (Aloise), Carlos Añon Acosta (Previsora del Paraná), Oscar Barbieri, (Oscar Barbieri), Marcelo Bordoy (Hogarnet), Guillermo Bringeri (Bringeri), Ernesto di Nubila (Previsora del Paraná), Agustín Elvira (Elvira Hogar), José Fregona (Megatone), Sebastián Genesio (Genesio), Adriano González (Hendel), José Katz Saade (Casa El Gato), Augusto Kozusnik (Casa Reig), Marcelo Laroz (Mobilar), Rodrigo Lubrano (Casa Lubrano), Juan Pablo Luccioni (Castillo), Cristian Malvestitti (Red del Sol), Pedro Palacios (Chañar Hogar), José Manuel Pardo (Pardo), Pablo Parga (Riiing), Diego Petenatti (Petenatti), Adolfo Pochtaruk (Nuevas Mueblerías), Marcelo Re (Servitec 9 de Julio), Javier Saliva (Casa Chemes), Daniel Santi (Megatone), Juan Pablo Trinchieri (Sancor Seguros), Rafael Tschudy (Red del Interior), Agustín Vittar (Maxihogar), Maximiliano González Kunz (Neutrón), Mauro Guerrero (Grupo Núcleo) y Damián Miano (Aiotek).**

Por parte de **Hawk Group**, los anfitriones fueron **Sebastián Larrea, CEO de la empresa; Andrés Iampietro, Gerente Comercial de YOLO; Sergio Maldonado, Gerente General de Assist Blister; y Diego Suárez, Desarrollador Negocios Corporativos de Hawk**.

Sebastian Larrea CEO de Hawk Group

"Me siento sumamente orgulloso de la convocatoria, de lo vivido y sobre todo del balance: seguimos fortaleciendo el vínculo tan especial que hemos ido construyendo con cada cliente, lo que renueva energías para ir por más", agregó el **CEO de Hawk Group**. Y concluyó: *"Cada viaje simboliza el fuerte compromiso que tenemos con nuestros clientes, que son los aliados estratégicos de nuestro crecimiento y consolidación. Por eso busca ser un encuentro de reconocimiento y sobre todo de agradecimiento, donde fortalecemos nuestras alianzas, alimentamos nuestra camaradería y, sobre todo, proyectamos lo que está por venir. Destaco especialmente el constante apoyo de Sancor, que es la compañía que nos respalda y que elegimos desde nuestros inicios"*.

La AALPS marca presencia institucional en el XXXV Congreso Iberoamericano de COPAPROSE

La presidente Virginia Alarcia y el vicepresidente Tomás Fourcade participaron activamente del XXXV Congreso Iberoamericano de COPAPROSE, celebrado en Buenos Aires, reafirmando el rol estratégico de los liquidadores dentro del ecosistema asegurador.

La **Asociación Argentina de Liquidadores y Peritos de Seguros (AALPS)** tuvo una destacada participación institucional en el **XXXV Congreso Iberoamericano de la Confederación Panamericana de Productores de Seguros (COPAPROSE)**, realizado del 7 al 9 de octubre en el Hotel Marriott de Buenos Aires.

La **presidente de AALPS, Virginia Alarcia**, y el **vicepresidente, Tomás Fourcade**, formaron parte de las jornadas junto a representantes de los productores y corredores de seguros de 18 países, acompañando también a **FAPASA** y a su presidente **Agustina Decarre**, quien preside actualmente **COPAPROSE**.

Dentro del programa oficial, **Tomás Fourcade** fue invitado como expositor con la ponencia ***"Análisis de Siniestros"***, en la que presentó enfoques y buenas prácticas para una gestión eficiente de siniestros en escenarios de riesgo crecientes. Su exposición generó amplio interés entre los asistentes, dado el contexto de alta volatilidad y pérdidas elevadas que enfrenta el mercado.

A lo largo del congreso, Alarcia y Fourcade mantuvieron intercambios con referentes del sector, entre ellos **María del Carmen Bouffard, vicepresidente de FIDES**, fortaleciendo vínculos y promoviendo el reconocimiento del rol técnico y profesional de los liquidadores en la cadena de valor del seguro.

El **XXXV Congreso de COPAPROSE** abordó ejes estratégicos para el futuro del mercado asegurador regional, con debates que también aportan perspectivas valiosas para la labor de los liquidadores. Entre los principales temas se destacaron:

- **Transformación digital e inteligencia artificial:** cómo la adopción tecnológica redefine procesos, roles y la relación con el cliente.
- **Sostenibilidad y nuevos riesgos globales:** criterios ESG, cambio climático y exposición a catástrofes.
- **Regulación y responsabilidad profesional:** análisis del marco normativo regional y la responsabilidad del productor asesor ante nuevas exigencias.
- **Experiencia del cliente:** estrategias éticas para mejorar la comunicación y fidelización.
- **Innovación y gestión en contextos inciertos:** metodologías ágiles, creatividad aplicada y planificación proactiva.

La participación de la **AALPS** en este encuentro reafirma su compromiso con la profesionalización del sector, su presencia activa en espacios internacionales y su alianza estratégica con **FAPASA**, compartiendo la visión de un mercado asegurador más sólido, moderno y orientado al asegurado.

MetLife y Global Citizen anuncian una importante alianza para impulsar el cambio económico y fomentar comunidades resilientes

MetLife Foundation destina 9 millones de dólares al Fondo de Educación Global Citizen de la FIFA

En el **Global Citizen Festival** de septiembre 2025 en la ciudad de Nueva York, **MetLife** anunció una alianza de tres años con **Global Citizen**, el movimiento más grande del mundo para acabar con la pobreza extrema.

Esta nueva asociación aprovecha las fortalezas de **MetLife** y su larga historia de permitir la seguridad económica y construir comunidades más resilientes para promover la misión de **Global Citizen** y abordar los desafíos urgentes que enfrentan las comunidades de todo el mundo. Como socio principal de **Global Citizen**, **MetLife** brindará apoyo financiero, voluntariado de los colaboradores y alcance global para impulsar iniciativas transformadoras en educación y empoderamiento económico.

Además, **MetLife Foundation** está comprometiendo 9 millones de dólares como donante fundador del **Fondo de Educación Global Citizen de la FIFA**. El Fondo tiene como objetivo recaudar 100 millones de dólares para proporcionar acceso a una educación y un deporte de calidad a los niños de todo el mundo. Desde su fundación hace casi 50 años, el apoyo educativo ha sido una de los pilares de **MetLife Foundation**. Hoy en día, la educación financiera, el aprendizaje STEM (Ciencia, Tecnología, Ingeniería y Matemáticas), los programas de mentorías y la capacitación de habilidades son parte de las donaciones de la Fundación para preparar a los estudiantes de todo el mundo para un futuro mejor.

«En MetLife, creemos en estar ahí para las personas y las comunidades en los momentos que importan, guiados por nuestro claro propósito de construir un futuro más seguro para todos», dijo **Michel Khalaf, presidente y director ejecutivo de MetLife**. *«Nuestra alianza con Global Citizen impulsará un cambio positivo al promover la salud financiera, promover las oportunidades educativas y fomentar comunidades fuertes y seguras. Junto con MetLife Foundation, estamos entusiasmados de asociarnos con Global Citizen, y esta asociación se basa en el legado de MetLife Foundation de más de $ 1 mil millones en donaciones desde 1976.»*

La alianza de **MetLife** con **Global Citizen** ejemplifica su compromiso duradero de construir comunidades más resilientes y la colaboración también crea oportunidades significativas para el compromiso de los colaboradores, el voluntariado y la participación activa en programas de educación y resiliencia comunitaria.

«Creemos de todo corazón en el poder de esta alianza para abordar los problemas más complejos que enfrenta nuestro mundo», dijo **Hugh Evans, cofundador y director ejecutivo de Global Citizen**. *«Esta nueva asociación entre MetLife, MetLife Foundation y Global Citizen será fundamental para aumentar nuestro impacto y servirá como un catalizador crítico en nuestra visión compartida para acelerar el progreso hacia un mundo donde todos tengan la oportunidad de prosperar»*.

hawk GROUP

LLEVÁ TU SEGURIDAD AL SIGUIENTE NIVEL: TRUST THE HAWK

QUEREMOS QUE CONOZCAS EL MUNDO HAWK GROUP

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

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

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

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

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

¿QUÉ ESTÁS ESPERANDO? UNITE AL MUNDO HAWK GROUP

¡Se un hawker!

INFO@HAWKGROUP.COM

WWW.HAWKGROUP.COM

hawk GROUP

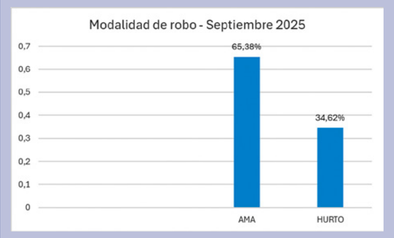
Juana Manso 1750 - 2º piso . of.2 . Puerto Madero . Bs. As. Garay 1755 - 5º piso . Mar del Plata
Dr. Ramón 87 - 3° piso . of. 304 . Neuquén Argentina . info@hawkgroup.com

Nº de inscripción en SSN 0224 | Atención al asegurado 0800-666-8400 | Organismo de control www.argentina.gob.ar/ssn | SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

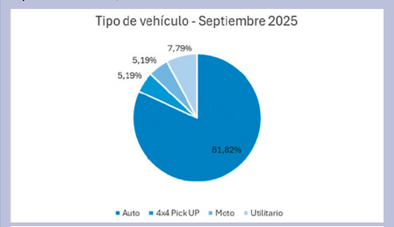
El robo de autos particulares aumentó más de un 50% en septiembre

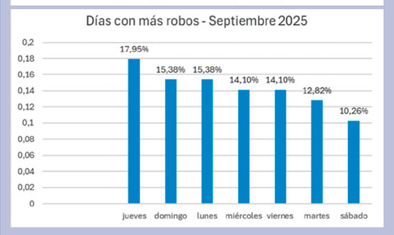
Los datos se desprenden el último Indicador Ituran de Robo Vehicular (IRV) en comparación con el mes anterior. La vía pública volvió a ser el escenario más elegido por los delincuentes.

Ituran Argentina, empresa líder en innovación y tecnología enfocada en servicios para la administración, localización, control y asistencia en recupero de vehículos, dio a conocer su nuevo ***«Indicador de Robo Vehicular»*** **(IRV)**, con datos del mes de septiembre tomados en CABA y GBA por su **Departamento de Seguridad y Emergencias**.
El informe confirma una tendencia que se mantiene firme: el **robo a mano armada** continúa siendo la modalidad predominante, representando el **65,38%** de los casos. De estos hechos, el **94,12%** ocurrieron en la vía pública, una constante que se repite mes a mes.



"El robo a mano armada sigue siendo la modalidad más elegida por los delincuentes, y la vía pública continúa siendo su escenario principal. Este patrón sostenido nos obliga a reforzar los hábitos de precaución y aprovechar al máximo las herramientas tecnológicas de prevención y recuperación" señaló **Daniela Medina, Gerente de Seguridad y Emergencias de Ituran Argentina**
Los **autos particulares** fueron los vehículos más robados en un **81,82%** de los casos, una cifra que representa un **51% de aumento con respecto al mes anterior**. Los **utilitarios** tuvieron una participación del **7,79%**, mientras que las **4x4 Pick Up** y las **motos** representaron un **5,19%** cada una.





El análisis por zonas muestra que los casos se concentraron principalmente en el **Oeste**, donde se registraron el **44,87%** de los hechos. La **Zona Sur** también mostró una porción importante del total, con un **34,62%**, mientras que **Capital Federal** alcanzó un **10,26%**. Por su parte, la **Zona Norte** se mantuvo como la menos afectada, con un **7,69%** de los hechos.
La franja horaria más crítica volvió a ser la **tarde-noche (18:00 a 24:00) en más de la mitad de los casos**, con un **51,28%** de los hechos. El horario de **06:00 a 12:00** le siguió con un **23,08%**, mientras que el resto del día concentró menores porcentajes: **tarde (15,38%)** y **madrugada (10,26%)**.

Al analizar los días de la semana en que sucedieron los robos, el **jueves** fue el día en el que más casos se registraron, con el **17,95%**, seguido por el **domingo y lunes (15,38%)**. **Miércoles y viernes** se mantuvieron en niveles iguales **(14,10%)**, mientras que el **martes (12,82%)** y el **sábado (10,26%) fueron los días con menos actividad delictiva**.
En cuanto a la cantidad de personas que participaron en cada robo, más de la mitad de los hechos se cometieron por **dos delincuentes (55,81%)**. Posteriormente, se registraron robos cometido0s por **cuatro y cinco personas en un mismo nivel de 11,63%**.
Franco Taraborelli, Gerente General de Ituran Argentina, agregó: *«Hoy la tecnología es una aliada clave para anticiparse y responder ante el delito. En Ituran trabajamos para ofrecer soluciones que no solo permitan recuperar un vehículo robado, sino también brindar información valiosa que ayude a comprender las tendencias y fortalecer la prevención"*.

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

Prevención ART
de SANCOR SEGUROS

Prevención ART refuerza su compromiso con la innovación digital con dos nuevos lanzamientos

Prevención ART, la aseguradora de riesgos del trabajo de **SANCOR SEGUROS**, sigue fortaleciendo sus canales digitales con el objetivo de brindar una experiencia cada vez más ágil y eficiente a sus clientes.
Por un lado, en la plataforma **Autogestión PAS**, una herramienta digital que transforma la forma en que los **Productores Asesores de Seguros (PAS)** gestionan sus trámites, ya está disponible un **BOT** que permite resolver consultas simples de manera instantánea, todos los días, a toda hora. Este nuevo canal acompaña el crecimiento sostenido de la herramienta, que ya lleva cuatro años de funcionamiento, con más de **13.700 usuarios activos** y más de **2,3 millones de gestiones concretadas**.
En paralelo, la compañía presentó una nueva modalidad de capacitación digital para trabajadores a través de WhatsApp, pensada para contextos donde el acceso a computadoras es limitado o las audiencias están distribuidas en distintos puntos del país. Los cursos incluyen videos, audios, imágenes y textos breves, con la asistencia de un tutor virtual disponible de forma permanente. Este asistente, basado en tecnologías de inteligencia artificial, permite una interacción más personalizada y dinámica, adaptándose a las necesidades de cada participante.
"Queremos que tanto los PAS como las empresas aseguradas y sus trabajadores cuenten con recursos simples, prácticos y accesibles que faciliten su día a día. El objetivo no es reemplazar otras formas de administración o capacitación, sino sumar alternativas que les permitan elegir la que mejor se adapte a sus tiempos y necesidades, brindando soluciones que agreguen valor a su gestión y al cuidado de sus equipos", señaló **Pablo Pisciolari, Gerente de Prevención ART**.
Con estas dos iniciativas, la aseguradora reafirma su compromiso con la innovación y la mejora de sus procesos, así como la búsqueda constante de nuevas soluciones digitales que simplifiquen procesos y amplíen las posibilidades de acceso para todos sus públicos clave.

RUS y CFA fortalecen su alianza estratégica con la firma del Fideicomiso Financiero «RUS Futuro»

El pasado miércoles 15 de octubre, en las oficinas de la Compañía Fiduciaria Americana (CFA), se concretó la firma del contrato de fideicomiso financiero inmobiliario «RUS Futuro», un hito que refleja la visión a largo plazo de Río Uruguay Seguros (RUS), empresa aseguradora con más de seis décadas de trayectoria, y su compromiso con una gestión patrimonial eficiente, sólida y sostenible.

El objetivo principal de este fideicomiso es captar inversores, institucionales y privados, que quieran invertir en activos seguros, sin exposición a la volatilidad de los mercados financieros, y asimismo, deseen canalizar de forma regular sus inversiones en un instrumento respaldado por activos reales; utilizar el fideicomiso como mecanismo de ahorro en metros cuadrados de inmuebles; capitalizar los rendimientos generados por la renta o la revalorización de los activos en nuevos metros cuadrados, fortaleciendo así su patrimonio; y participar de proyectos inmobiliarios de propiedad de **RUS**, que serán incorporados progresivamente al fideicomiso.
El acuerdo fue suscripto entre **Juan Carlos Lucio Godoy, presidente de RUS**, y **Miguel Iribarne, presidente de CFA**, en un acto que marcó la profundización de una estrategia de inversión que prioriza la solidez, el desarrollo, el resguardo patrimonial y la previsibilidad del patrimonio empresarial. Este instrumento representa una evolución en la administración de las inversiones de la empresa, combinando transparencia, respaldo institucional y generación de valor a largo plazo.
El esquema fiduciario se compone de tres actores fundamentales, cumplimentando así las normas de inversiones del mercado asegurador: **RUS** como fiduciante, que aporta los inmuebles y supervisa la política de inversión; **CFA** como fiduciario financiero, responsable de la administración y distribución de los beneficios; y **AFLA S.A.** como agente

Miguel Iribarne, presidente de CFA y Juan Carlos Lucio Godoy, presidente de RUS

de comercialización y administración técnica de los proyectos. Los inversores acceden a certificados de participación respaldados por metros cuadrados de inmuebles, con rendimientos trimestrales provenientes de rentas fijas y temporarias.
El primer desarrollo incorporado al fideicomiso será el **Edificio Guay**, ubicado en **Concepción del Uruguay, Entre Ríos**. Este proyecto permitirá a los participantes invertir desde montos accesibles en dólares, con la posibilidad de capitalizar los rendimientos en nuevos metros cuadrados, generando un mecanismo de ahorro e inversión en activos reales, respaldado por la trayectoria y solvencia de **RUS**.
«Con este fideicomiso, RUS avanza hacia una gestión más eficiente e inteligente de su patrimonio, ofreciendo al mismo tiempo una oportunidad segura a quienes confían en nuestra visión de crecimiento sostenible», expresó **Juan Carlos Lucio Godoy, presidente** de la empresa aseguradora.
Con esta iniciativa, **RUS** consolida su posición como una compañía innovadora dentro del sector asegurador argentino, capaz de integrar su experiencia con herramientas financieras modernas, promoviendo la inversión productiva y el desarrollo local bajo un modelo de previsibilidad, confianza y valor sostenido.

Para más información, los interesados pueden enviar un mail comunicarse con **Luciano Rey** al **+54 9 3434 29-3517** o enviar un mail a **luciano.rey@riouruguay.com.ar**

RUS participó de la presentación de los autos de la EET Nº 3 rumbo al Desafío ECO 2025

El lunes 27 de octubre, se realizó en el **Auditorio Municipal *«Arturo Illia»* de Concepción del Uruguay (Entre Ríos)** la presentación oficial de los dos autos eléctricos de carrera construidos por estudiantes de la **Escuela de Educación Técnica N° 3 *«Dr. Miguel Ángel Marsiglia»***, que participarán en el Desafío Eco YPF 2025. Los vehículos rinden homenaje a la histórica Fórmula 5 Entrerriana y recrean los modelos 50 y 63 de los pilotos, conducidos en su época por los pilotos uruguayenses Reynaldo Vaccalluzzo y Próspero Bonelli.
El **Desafío ECO** es una competencia internacional de autos eléctricos de emisión cero diseñados y construidos por estudiantes de escuelas técnicas. La actividad se realiza desde hace más de 10 años en distintos países y, en Argentina, es fiscalizada por el **Automóvil Club Argentino (ACA)** bajo reglamentación de la **Federación Internacional del Automóvil (FIA)**.
Al igual que en 2024, el **Campeonato Argentino Desafío Eco YPF - Gran Premio RUS** se llevará a cabo en el Autódromo de Concepción del Uruguay los días 8 y 9 de noviembre, con la participación de 133 escuelas técnicas de todo el país.
Los autos son diseñados, simulados y fabricados con el software Siemens, que provee licencias gratuitas de **Solid Edge** para alumnos, docentes y laboratorios. Esta formación permite a los equipos optimizar aerodinámica, rigidez y peso, a la vez que impulsa la innovación, el trabajo en equipo y la sostenibilidad en la industria automotriz del futuro.
Río Uruguay Seguros (RUS) acompaña esta iniciativa como sponsor y, además de participar del lanzamiento, aportó un kit de materiales para la construcción de los vehículos. Este tipo de proyectos contribuye a reducir la huella de carbono y la contaminación del aire, promoviendo una movilidad más limpia y sostenible.
De esta manera, **RUS** refuerza su compromiso con el **ODS 13 (Acción por el Clima)**, impulsando la educación ambiental, la sensibilización y la movilización de recursos destinados a mitigar las emisiones de gases de efecto invernadero.

S&C Broker de Seguros

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

Estamos cuando nos necesitás.
#NosImporta

Visitanos en:
Juana Manso 205 - Piso 5
PUERTO MADERO

ENCONTRANOS EN:
CABA / BAHÍA BLANCA / CÓRDOBA / MONTEVIDEO / MIAMI / MADRID

www.scbrokerdeseguros.com

Juana Manso 205 - Piso 5 / +54 11 5263 7500
@scbrokerdeseguros
/SCBrokerDeSeguros
IRAM IQNet ISO 9001 BUREAU VERITAS Certification

Nº de inscripción en SSN 1250
Atención al asegurado 0800-666-8400
Organismo de control www.argentina.gob.ar/ssn
SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

El seguro argentino en un punto de inflexión: desafíos macroeconómicos, transformación digital y el nuevo consumidor

Por Alejandro Simón, CEO de Grupo Sancor Seguros

Cada ***Día del Seguro*** nos invita a reconocer los avances en la industria y a preguntarnos cómo seguimos respondiendo al nuevo contexto del mercado asegurador: ¿Qué rol debe tener nuestro sector en una economía que exige más adaptabilidad, innovación y confianza? ¿Cómo nos adaptamos a las nuevas demandas del consumidor?

Durante décadas, la industria aseguradora se definió por su estabilidad. Hoy, esa misma estabilidad se convirtió en su mayor desafío. La transformación digital está reconfigurando todos los sectores y el nuestro no es la excepción. Pero la verdadera revolución que estamos viviendo no pasa solo por incorporar nuevas herramientas, sino por **adaptarnos a las nuevas formas de vincularnos con las personas**.

En **SANCOR SEGUROS** creemos que incorporar inteligencia artificial o automatización no alcanza si no logramos conectar de manera más humana con nuestros asegurados. La innovación solo tiene sentido cuando mejora la vida de las personas y fortalece la confianza. El cliente de hoy es distinto: demanda inmediatez, transparencia y propósito. **Ya no busca solo una cobertura frente al riesgo, sino evitarlo, con previsibilidad y una mayor conciencia aseguradora**. Quiere comprender el valor de lo que contrata, acceder a soluciones simples y adaptadas a su estilo de vida. En ese camino, el verdadero diferencial está en algo que para nosotros es esencial: **el valor de dar respuesta**.

Esa transformación del consumidor redefine nuestro rol desde las compañías aseguradoras. Por eso, trabajamos para que cada interacción sea una oportunidad de generar valor, combinando tecnología y cercanía. Implementamos procesos automatizados e inteligencia artificial en la gestión de siniestros y suscripción, cotizadores y autogestión. Pero, al mismo tiempo, no perdemos de vista el valor de **brindar respuestas personalizadas y herramientas que ofrezcan soluciones rápidas, completas y confiables**.

Este nuevo perfil de cliente, más informado y participativo, también nos impulsa a asumir un rol activo en su formación y acompañamiento. La **conciencia aseguradora y la educación financiera** son hoy dos ejes estratégicos de nuestra agenda. Un consumidor informado toma mejores decisiones, reduce los riesgos y fortalece la confianza en el sistema. Por eso, uno de los mayores desafíos, y también una gran oportunidad para la industria, es **promover la conciencia aseguradora desde una mirada social y educativa, acercando el valor del seguro a toda la sociedad**.

Además, debemos repensar el acceso al seguro y promover la **inclusión financiera** en sectores vulnerables y no bancarizados. Contar con microseguros accesibles y fáciles de contratar a través de plataformas digitales es la manera en que el sector asegurador puede contribuir significativamente a la mejora de la calidad de vida y la estabilidad económica de las poblaciones.

En definitiva, la industria aseguradora es, sin dudas, un motor de crecimiento y desarrollo dentro de la economía argentina. Desempeña un papel clave en la estabilidad económica, la inversión y la protección social. Por eso, frente a un entorno en permanente transformación, **el mercado asegurador debe seguir adaptándose al contexto para consolidarse como un pilar de confianza, inversión y crecimiento para el país**.

El crecimiento imparable de los esports: una industria que atrae a marcas y redefine el entretenimiento digital

Con más de 574 millones de seguidores en 2024 y un mercado que supera los 2,7 billones de dólares, los esports se consolidan como el nuevo fenómeno global. Una prueba de ello fue el último AGS al que asistieron más de 110 mil personas y que fue seguido on line por más de 1.5 millones

El universo de los esports se consolida año tras año como uno de los sectores más dinámicos del entretenimiento digital. Solo en 2024, la audiencia global alcanzó los 574 millones de personas, y las proyecciones señalan que superará los 640 millones en 2025. Este crecimiento sostenido ubica a los deportes electrónicos por encima de ligas tradicionales como la MLB o la NHL, marcando un cambio de paradigma en la forma en que millones de personas consumen espectáculos deportivos, tecnológicos y comunitarios en un mismo espacio.

América Latina es una de las regiones donde este fenómeno muestra mayor vitalidad. Con más de 335 millones de gamers y 70 millones de consumidores regulares de esports, el mercado se presenta como un terreno fértil para la innovación y el desarrollo. En Argentina, los números también impresionan: se contabilizan 26 millones de jugadores y 6 millones de seguidores activos, lo que demuestra el potencial de un ecosistema que se ha convertido en un punto de encuentro entre entretenimiento, tecnología y nuevas formas de comunicación digital.

A nivel económico, el impacto es igual de contundente. El mercado global del gaming generó en 2023 unos 188 billones de dólares, con Latinoamérica representando el 5% (8,8 billones) y creciendo a un ritmo del 4,4% anual. Paralelamente, los esports alcanzaron los 2,7 billones de dólares en 2024, de los cuales más de 1 billón provino de acciones de marketing.

La clave de este crecimiento radica en la **Generación Z**, un segmento compuesto por más de 10 millones de personas solo en Argentina, que se caracteriza por ser nativo digital, autodidacta e independiente. Este grupo consume en promedio más de seis horas de contenidos digitales diarios, priorizando plataformas como **Twitch, Kick, TikTok** o **YouTube** por encima de la televisión. Allí encuentran no solo entretenimiento, sino también comunidad, referentes culturales y nuevas experiencias que los conectan de manera más auténtica con las marcas.

Argentina Gaming Show 2025

En este contexto, la participación en eventos como el **Argentina Gaming Show**, que se celebró los días 10, 11 y 12 de octubre en **Tecnópolis**, se convirtió en un espacio clave para que las empresas construyan vínculos con estas audiencias. Marcas globales como **Samsung, Shell, Hero, Movistar, Sura Gaming, Monster, Heineken 0.0** y compañías de otros sectores, como La Segunda Seguros, también han comenzado a sumarse al ecosistema de los esports. En esta oportunidad, la compañía de seguros renovó su alianza por segundo año consecutivo y fue parte de la activación de **9Z Globant** junto a otras marcas, entendiendo que allí se encuentra el presente y el futuro de la comunicación con nuevos públicos.

"La participación en estos eventos no solo es una manera de acompañar el crecimiento de la industria, sino también una oportunidad única para atraer cada vez más público joven. Estar presentes en espacios donde las nuevas generaciones encuentran su pasión nos permite construir vínculos sólidos y proyectar nuestra marca hacia el futuro", señaló **Martín Faicht, jefe de Marketing y Comunicación de La Segunda Seguros**.

Argentina Game Show 2025 contó con una asistencia total de más de 110.000 personas. Pero además, su audiencia digital llegó a +1,5 millones de visualizaciones totales entre transmisiones en vivo, clips y contenido social.

"En 9z Globant creemos que las marcas que apuestan por los esports no solo ganan visibilidad, sino también un lugar dentro de la cultura digital de la nueva generación. La Segunda Seguros es un gran ejemplo de cómo una compañía tradicional puede adaptarse, innovar y conectar de manera genuina con nuestra comunidad.", señaló **Ramiro Codoni, Director Comercial de 9z Globant**.

Las activaciones más destacadas de **9z Globant** en esta edición de **Argentina Game Show** incluyeron shows en vivo con artistas invitados durante los tres días del evento, experiencias interactivas con el público, sorteos, competencias de gaming y meet & greets con jugadores profesionales y creadores de contenido. Además, se sumó una carrera especial que reunió a streamers y amateurs en la arena de Sim Racing, generando momentos únicos de conexión con la comunidad gamer.

Por su parte, **La Segunda Seguros** contó con un espacio propio dentro del stand, donde presentó un juego de reacción y reflejos que atrajo a miles de asistentes. La dinámica, pensada para poner a prueba la velocidad y la concentración de los participantes, se convirtió en una de las experiencias más visitadas del fin de semana, consolidando la presencia de la marca como un actor activo y cercano dentro del ecosistema gamer.

Zurich Multinational celebra medio siglo protegiendo a las empresas globales

La compañía aseguradora celebra 50 años de su programa que ofrece seguros corporativos para potenciar la resiliencia de empresas multinacionales.

Zurich celebró el **50° aniversario** de **Zurich Multinational**, su programa de soluciones de seguros globales diseñado para acompañar a las empresas en la gestión integral de riesgos, adaptándose a las transformaciones del entorno y al dinamismo de los negocios internacionales. En un mundo donde el riesgo adquiere nuevas formas cada día, este programa se consolida como un socio estratégico para compañías con operaciones globales, ayudándolas a anticiparse a los desafíos, proteger sus activos y fortalecer su resiliencia.

Con presencia en más de 200 territorios y una red de 3.000 expertos multinacionales dedicados, **Zurich Multinational** reafirmó su compromiso de acompañar a las empresas a construir un futuro más seguro, resiliente y sostenible. La propuesta combina una red global con equipos locales, garantizando una atención cercana, respuestas rápidas y un profundo conocimiento de los mercados donde operan sus clientes. Esta unión entre escala y especialización permite transformar la incertidumbre en certeza, protegiendo lo que realmente importa.

"Cumplir 50 años con Zurich Multinational es celebrar medio siglo de confianza, colaboración y crecimiento compartido. Acompañamos a nuestros clientes donde estén, con una mirada global y un entendimiento profundo de sus desafíos locales. Nuestra misión es seguir ayudándolos a anticiparse al riesgo, potenciar su resiliencia y liberar su verdadero potencial humano", afirmó **Alejandro Vega Cigoj, Head of Commercial Insurance de Zurich Argentina**.

Con más de 150 años de experiencia, **Zurich Multinational** trabaja a la medida de cada cliente, alineando las soluciones globales con los requisitos locales y ofreciendo un servicio centrado en las personas, la agilidad y la tecnología. Además, el programa se apoya en plataformas digitales y servicios de vanguardia que facilitan una gestión ágil, eficiente y transparente.

A través de **My Zurich**, los clientes pueden acceder en tiempo real a información clave sobre sus pólizas, reclamos y cumplimiento normativo en distintos países, optimizando la toma de decisiones y ganando control sobre su gestión global. Por su parte, **Zurich Resilience Solutions** aporta asesoramiento especializado para evaluar, cuantificar y mitigar riesgos —desde la infraestructura y el capital humano hasta los desafíos emergentes como el cambio climático o la ciberseguridad—, impulsando negocios más sostenibles y preparados para el futuro.

Red local para negocios globales

En el aniversario de **Zurich Multinational** se presentó **IRMA**, una red profesional integrada por especialistas en gestión de riesgos de grandes organizaciones y pymes. Nació como un espacio espontáneo de intercambio entre pares y evolucionó hasta convertirse en una comunidad donde se comparten experiencias reales, se abordan desafíos comunes y se construye conocimiento desde la práctica.

Sin fines comerciales ni competencia, su propósito es fortalecer la gestión de riesgos desde adentro de las organizaciones y continuar posicionando la profesión dentro de las compañías que los transfieren y gestionan. Además, buscan robustecer las redes de contacto y generar espacios de capacitación para todos los profesionales del mercado —incluidas aseguradoras, brokers y liquidadores—.

La red está conformada por socios activos, profesionales que ejercen roles de **Risk Manager** o similares dentro de organizaciones, y socios adherentes, como compañías de seguros, brokers y otros actores vinculados a la gestión de riesgos. *"Desde Zurich acompañamos con mucho entusiasmo esta iniciativa porque consideramos estratégico contar con redes profesionales para compartir conocimiento y potenciar el crecimiento del sector"*, comenta **Vega Cigoj**.

InSur
Partner of Atradius
Seguros de Crédito | Seguros de Caución
SOLUCIONES A LA MEDIDA DE TUS NEGOCIOS
www.segurosinsur.seg.ar
Entidad autorizada por la Superintendencia de Seguros de la Nación.
Registro Nº 0780
Organismo de control y denuncias de atención al asegurado
www.argentina.gob.ar/ssn
SSN | SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

Grupo San Cristóbal celebró el cierre de la segunda edición de su programa de pasantías RADAR

La iniciativa propone un recorrido formativo de 12 meses que combina aprendizaje académico y experiencia profesional, acompañando a jóvenes en sus primeros pasos en el mundo laboral.

Grupo San Cristóbal llevó a cabo el cierre de la segunda edición de **RADAR**, su programa de pasantías que ofrece a estudiantes universitarios la posibilidad de capacitarse y desarrollarse en un entorno profesional real. A lo largo de 12 meses, los participantes atravesaron un recorrido de aprendizaje y crecimiento que combinó formación técnica, desafíos prácticos y trabajo en equipo.

RADAR es una iniciativa diseñada para acompañar la inserción laboral de jóvenes talentos, brindándoles herramientas que complementan su formación académica. Durante el programa, los pasantes recibieron capacitaciones en Excel, Power BI y Metodología de Proyectos, y pudieron vivenciar cómo es trabajar en equipo, con líderes y compañeros de distintas áreas, en un entorno colaborativo y desafiante. Además, como parte de su aprendizaje y del programa, participaron en proyectos multidisciplinarios en los que se enfrentaron a problemáticas reales de negocio, que debieron analizar, investigar y para las cuales generaron propuestas de solución.

El gran cierre llegó con la presentación de proyectos finales, enfocados en la optimización de herramientas internas y en la mejora de la experiencia de los clientes. Guiados por tutores y referentes de la compañía, los equipos demostraron los avances logrados durante el año y presentaron soluciones innovadoras aplicables a la operación real de **Grupo San Cristóbal**.

La jornada final incluyó también un espacio para que los protagonistas compartieran sus testimonios y aprendizajes, transmitiendo con entusiasmo el valor que tuvo esta experiencia en su formación profesional.

Con esta segunda edición, **RADAR** se consolida como un espacio que conecta la formación académica con la práctica profesional, brindando a los jóvenes una experiencia real de aprendizaje y crecimiento en el inicio de su trayectoria laboral.

María Belén Gómez representó a Río Uruguay Seguros en la Conferencia Internacional sobre Seguros Inclusivos 2025 en Quito

Del 13 al 17 de octubre de 2025, se llevó a cabo en Quito, Ecuador, la **Conferencia Internacional sobre Seguros Inclusivos (ICII 2025)**, uno de los encuentros más relevantes a nivel mundial sobre innovación y sostenibilidad en los mercados de seguros. La aseguradora **Río Uruguay Seguros (RUS)** fue invitada a participar y estuvo representada por la **Dra. María Belén Gómez**.

El evento, organizado por la **Federación Ecuatoriana de Empresas de Seguros (FEDESEG)**, la **Junta de Política y Regulación Financiera (JPRF)**, la **Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (SCVS)**, en alianza con la **Fundación Munich Re** y la **Microinsurance Network**, reunió a más de 400 participantes de 47 países, incluidos 80 ponentes internacionales, para debatir e identificar formas de acelerar el crecimiento y la viabilidad económica de los seguros inclusivos en los mercados emergentes.

En este marco, **María Belén Gómez**, integrante del **Consejo de Administración de Río Uruguay Seguros** y miembro del **Board Global de la Iniciativa de Principios para un Seguro Sostenible (PSI) de las Naciones Unidas**, participó como panelista en tres sesiones de alto nivel, compartiendo la experiencia de **RUS** en el desarrollo de productos y estrategias orientadas a la inclusión, sostenibilidad y cooperación multiactoral.

Asimismo, invitada por los organizadores del evento, **Natalia López Uris**, **asesora externa de RUS**, colaboró en el intercambio de buenas prácticas entre organizaciones internacionales, contribuyendo con conocimiento técnico en materia de innovación y sostenibilidad.

De esta manera, **Río Uruguay Seguros** reafirma su compromiso con la innovación y la sostenibilidad en el mercado asegurador, impulsando iniciativas que promueven la inclusión financiera, la educación aseguradora y la protección de comunidades vulnerables. La presencia institucional en la **ICII 2025** refleja la proyección internacional de la empresa cooperativa y su papel activo en la construcción de un ecosistema de seguros más justo, accesible y responsable.

La Segunda Seguros se convierte en socia de Uiflou para llevar inteligencia artificial a la prevención laboral

La Segunda Seguros formaliza su participación como socia en Uiflou, startup con la que colabora desde 2018 y que hoy lidera soluciones de prevención de enfermedades laborales con inteligencia artificial. El acuerdo permitirá ofrecer esta tecnología a clientes de ART, especialmente en empresas de manufactura e industria.

La Segunda Seguros anunció el inicio formal de su participación como socia en **Uiflou**, una innovadora startup tecnológica especializada en la prevención de enfermedades laborales mediante inteligencia artificial y visión por computadora. Esta relación no es nueva: en 2018, la aseguradora organizó una hackatón en la que seleccionó proyectos con alto potencial de impacto en el sector asegurador, siendo uno de los elegidos el proyecto liderado por el **Ing. Leónidas Avila** cuya propuesta fue prevenir riesgos ergonómicos con sensores. Desde ese momento, **La Segunda** brindó apoyo económico, asesoramiento y mentoreo para acompañar el desarrollo de la propuesta.

En sus primeros años, el proyecto comenzó con un guante con sensores que analizaba movimientos repetitivos y posturas, especialmente en entornos industriales. La información recogida se utilizaba para prevenir lesiones musculoesqueléticas, un problema frecuente en líneas de producción. Durante este período, el equipo recibió acompañamiento constante de especialistas y referentes de **La Segunda**, que contribuyeron a su evolución técnica y estratégica. Este apoyo fue determinante para que la solución madurara y encontrara aplicaciones concretas en diversas industrias.

En 2024, el proyecto dio un giro clave y adoptó el nombre **Uiflou**, incorporando tecnología avanzada de inteligencia artificial y computer vision para analizar videos y entregar a las empresas diagnósticos precisos y predictivos. Este cambio amplió el alcance de la solución, permitiendo a las compañías optimizar sus puestos de trabajo con mayor rapidez y precisión.

La Segunda Seguros, alineada con su compromiso de prevención, firmó un acuerdo de inversión junto a **ADDventure**, comunidad de inversores ángeles de Córdoba, para integrar esta tecnología en su servicio de ART, con foco en empresas de manufactura e industria. En esta ronda participaron **Gabriel Allasia, presidente de ADDventure**, quien se sumará al board de **Uiflou**, y **Alejandro Bustos**, miembro de la comunidad. El espíritu del proyecto se enmarca dentro de la lógica de convocar, evaluar e integrar soluciones externas que fortalezcan el negocio y aporten valor a los clientes. *"La colaboración con Uiflou es un ejemplo de cómo la innovación puede escalar con respaldo corporativo, acelerando el acceso de los clientes a herramientas de vanguardia en seguridad laboral."* expresó **Martín Moser, Gerente de InnLab**.

Asimismo, **Leónidas Ávila, CEO y cofundador de Uiflou**, destacó que esta nueva etapa consolida años de trabajo conjunto: *"Estamos muy contentos de formalizar a La Segunda como socia y agradecemos el acompañamiento constante que nos permitió evolucionar desde un prototipo inicial hasta una plataforma inteligente capaz de prevenir siniestros antes de que ocurran. Este acuerdo nos permitirá llegar a más empresas y proteger a más personas en su ámbito laboral"*.

La alianza reafirma el compromiso de **La Segunda** con la prevención y con el impulso de un ecosistema de innovación que conecta startups, corporaciones e inversores. En esta línea, **ADDventure** se suma como socio inversor, fortaleciendo la red de apoyo al crecimiento de **Uiflou** y aportando experiencia en acompañar startups tecnológicas en etapas tempranas.

Con esta inversión, los clientes de ART accederán a tecnología de análisis y prevención sin techo de crecimiento, fortaleciendo la seguridad en entornos productivos y posicionando a la aseguradora como un actor clave en la transformación digital de la prevención laboral.

Zurich realizó un Concurso Fotográfico para sus clientes en Pinta Baphoto

Con su tradicional Experiencia Zurich, la compañía participó de la feria internacional de fotografía más importante de Latinoamérica. Los diez retratos finalistas fueron expuestos en una sección especial de la muestra.

Zurich, empresa líder del mercado asegurador, volvió a decir presente en la **21° edición de Pinta BAphoto**, la feria internacional de fotografía más importante de Latinoamérica, reafirmando su compromiso con el arte, la cultura y la comunidad. Como cada año, la compañía desarrolló su tradicional **Experiencia Zurich**, un concurso fotográfico exclusivo para clientes, que invitó a retratar ***"La belleza de la protección"***. De entre cientos de imágenes, un jurado especializado eligió diez fotografías finalistas que fueron exhibidas en una sección especial de la muestra.

"Para nosotros el arte es también una forma de protección: nos conecta con la creatividad, la sensibilidad y el encuentro. Participar de Pinta BAphoto nos permite celebrar junto a nuestros clientes esa mirada distinta que tanto valoramos en Zurich. La Experiencia Zurich ya es un clásico, porque ofrece un espacio donde la fotografía se convierte en un puente entre nuestra compañía, las personas y la cultura del país", destacó **Adriana Arias, Head of Communication & Sustainability de Zurich Argentina**.

En el marco de la muestra, y por séptimo año consecutivo, se llevó a cabo la masterclass ***«Preservar o ficcionar el archivo»*** procesos y desplazamientos en la práctica fotográfica contemporánea a cargo de la arquitecta y artista **Vivian Galban**. Esta iniciativa es impulsada por **Pinta BAphoto** en colaboración con **Zurich** y reafirma el compromiso de la compañía con la feria al brindar un apoyo constante al arte y la cultura del país.

Con sede en Buenos Aires, **Pinta BAphoto** se consolida año tras año como un punto de encuentro indispensable para la fotografía, articulando el trabajo de artistas, curadores, críticos, coleccionistas y un público cada vez más amplio. Desde su creación en 2005, la feria continúa fortaleciendo el rol de la fotografía en el campo artístico y su proyección internacional.

Capacitación gratuita y con certificación universitaria sobre el valor de asegurar a las personas

El 29 de octubre tuvo lugar la nueva capacitación de La Perseverancia Seguros, empresa líder en el sector con más de 120 años de trayectoria.

El miércoles 29 de octubre a las 18 hs. se llevó a cabo una nueva edición de las capacitaciones gratuitas y online de **La Perseverancia Seguros**. Esta vez el foco estuvo puesto en el valor de asegurar a las personas, ***"más allá del patrimonio"*** a cargo de **Carlos Juárez, especialista en capacitación de Productores de Seguros**.

Son más de 35 las capacitaciones brindadas por la aseguradora, en el marco del **Programa de Formación en Seguro**. Estas activaciones permiten a los participantes obtener certificación universitaria. *"Estamos muy contentos de continuar generando estos espacios abiertos a la comunidad. En nuestros más de 120 años de trayectoria, nuestro foco siempre fueron las personas, y esta capacitación se enfocará en el valor e importancia de asegurar a las mismas"* comenta **Adalberto Bruzzone, director de La Perseverancia Seguros.**

Verónica Marinaro, directora de la compañía, agrega que *"cada capacitación es una oportunidad para potenciar las habilidades y adquirir nuevos conocimientos en el sector de seguros. Además, destaca que los participantes cuentan con certificación universitaria, "un valor único en el mercado"*.

SABEMOS QUÉ NECESITÁS.
ENTENDEMOS A TUS CLIENTES.

PRESENCIA AGILIDAD SERVICIO

Conocé nuestra propuesta en
PROVINCIART.COM.AR/PAS

Grupo Provincia | Provincia ART

www.argentina.gob.ar/srt 0800-666-6778 SRT Superintendencia de Riesgos del Trabajo

2da Cumbre Aseguradora Argentina Confianza que Protege, Inversión que Transforma

En el marco de la celebración del **Día del Seguro** tuvo lugar la **2da Cumbre Aseguradora Argentina**, organizada por el **Comité Asegurador Argentino**, entidad que agrupa a las 5 principales cámaras del sector: **AACS, ADEAA, ADIRA, AVIRA** y **UART**. Los presidentes de las mismas, el Superintendente de Seguros, el gerente de comisiones médicas de la **Superintendencia de Riesgos del Trabajo, el Presidente de CIDeS**, más el **analista internacional Andrés Malamud** y el **economista Ricardo Arriazu**, ofrecieron una mañana a pleno de la realidad, desafíos y perspectivas de un sector troncal para el crecimiento de nuestra economía.
Desde el sector coincidieron en señalar que la judicialización de los siniestros y la pesada carga tributaria son los desafíos más importantes que enfrentan como industria. Pero también resaltaron el rol relevante que cada uno de los ramos desempeña en la economía nacional promoviendo su crecimiento, competitividad, trabajo, productividad y bienestar.

A continuación compartimos los principales conceptos de cada uno de los disertantes:

Eduardo Felizia: *"La justicia es el ambiente más hostil para el mercado asegurador".*
El presidente de la **Asociación de Aseguradores Argentinos (ADEAA)**, marcó los desafíos que el sector tiene por delante y las tareas que debe abordar cada actor para lograr un crecimiento del sector y del país. *"El Poder Ejecutivo y Poder Legislativo tienen la tarea insoslayable de avanzar con las reformas Fiscal y Laboral"*, indicó e insistió en la eliminación de los impuestos distorsivos que gravan la actividad. Respecto del Poder Judicial, hizo foco en la necesidad de que se respeten las leyes, los contratos y la valiosa jurisprudencia de la Corte Suprema de Justicia de la Nación. *"Hoy la justicia es el ambiente más hostil para el mercado asegurador"*, lamentó. De cara al mercado asegurador, dijo que entre otras cosas se debe mejorar en materia de solvencia y capitalización.

Gustavo Trias: *"La carga tributaria sobre el seguro argentino no tiene comparación internacional".*
Desde la **Asociación Argentina de Compañía de Seguros (AACS)**, su presidente, remarcó el peso de la carga tributaria sobre el seguro argentino explicando que no tiene comparación internacional. El sector destina el 23% de sus gastos de explotación a impuestos, equivalentes a unos 590 millones de dólares anuales. *"Cuando una persona compra un seguro, entre el 30 y el 40% de lo que paga son impuestos. Necesitamos una revisión fiscal inteligente, que entienda que el seguro no gasta, sino que invierte en estabilidad"*, subrayó.
Señaló, además, la necesidad de contar con una justicia ágil, previsible y respetuosa de los contratos. Indicó que, en Automotores, el 45% de los juicios se concentran en la Ciudad de Buenos Aires, donde los procesos tardan en promedio 66 meses hasta llegar a sentencia de Cámara: *"Esa demora castiga a las víctimas que tiene que esperar más de 5 años para saber el resultado de su juicio. Y, encima, terminado el juicio, solo el 40% de lo que las aseguradoras pagan llega efectivamente al damnificado. Finalmente, esto se traslada a precio de la póliza, lo que perjudica de nuevo al asegurado".*
"Por otro lado, manifestó la necesidad de seguir liberando al mercado en cuanto a la producción de nuevos productos ampliando el sistema de depósito de planes en el ramo Automóviles (el más importante del sector) como asimismo, terminar con la obligación de reasegurar el 25% de los contratos localmente, y permitir la libre contratación de los Aseguradores de sus contratos de Reaseguros"

Irene Capussselli: *"Estamos ante la gran oportunidad de desarrollar el Tercer Pilar Voluntario".*
En ese punto pone el foco la presidenta de la **Asociación Civil de Aseguradoras de Vida y Retiro de la República Argentina (AVIRA)**, donde ve la gran oportunidad que hoy tiene nuestro país para avanzar hacia este instrumento que da respuesta ante el colapso jubilatorio. *"Hoy los haberes, no son suficientes para tener una vejez digna"*. Y lo podemos mejorar a partir de la generación de un tercer pilar voluntario Para ello, *"es necesario un sistema de incentivos fiscales que no solo promueva el ahorro, sino que además premie a quienes ahorran"*.
Entre las amenazas que afectan al sector asegurador, **Capussselli** señaló la presión fiscal excesiva que pesa sobre él: *"Hay impuestos provinciales y municipales tan altos que hasta nos inhabilitan para trabajar en algunas jurisdicciones en las que es más alto el sellado que la prima"*.
Su conclusión: *"Tenemos la expectativa de que, de la mano de este Gobierno, podamos apuntar a alcanzar el crecimiento del sector tan necesario para el futuro del país"*.

Mara Bettiol: *"Esta situación ubica a la Argentina a la cabeza mundial en juicios laborales".*
La presidente de la **Unión de Aseguradoras de Riesgos del Trabajo (UART)**, fue categórica: "*En 2024, hubo 260 mil nuevos juicios laborales de los cuales casi la mitad corresponde a las ART, pero la otra mitad (más de 134 mil) le corresponden a los empleadores. Esto termina destruyendo a muchas pymes y dejando sin empleo a sus trabajadores. Definitivamente hablamos de inseguridad jurídica laboral"*, definió.
"Más del 40% de las alicuotas de riesgos del trabajo se asigna al flujo judicial, lo que equivale a casi 7 millones de salarios mínimos o al sueldo de 100 mil puestos de trabajo por año".
La dirigente indicó que para resolver este problema no hay que inventar nada: la solución está en la Ley Nacional 27.348 y en las 18 adhesiones provinciales, creando los Cuerpos Médicos Forenses (CMF) y aplicando los parámetros del sistema. Con reglas claras y previsibles. *"Debemos transformar un escenario judicializado en uno preventivo, previsible y asegurable"*, cerró.

Diego Guaita: *"El seguro es una industria que funciona en un país donde no todo funciona"*.
Así concluyó el evento el presidente de la **Aseguradoras del Interior de la República Argentina (ADIRA)**, *"Y eso, lejos de ser un motivo de queja, deberia hacernos sentir orgullosos. Porque demuestra que cuando hay compromiso, profesionalismo y trabajo conjunto, se puede sostener y hacer crecer una actividad clave para el desarrollo del país"*. Pero, advirtió que no alcanza con mantenerse; hay que seguir creciendo: *"Tenemos que seguir trabajando juntos para hacer un mercado más sólido, más eficiente, más cercano a la gente; juntos para acompañar el crecimiento de la Argentina, haciéndola más segura, más previsible, más confiable"*.
Guaita celebró la construcción del Comité Asegurador Argentino para la generación de una visión común, construyendo más confianza que protege y más inversión que transforma.

Guillermo Plate: *"Las reformas laboral y tributaria están en la agenda del ministerio de Economía"*

El **Superintendente de Seguros de la Nación**, explicó la importante tarea que organismo encara a fin de desburocratizar y eficientizar la actividad, simplificando en todo lo posible el pedido de datos a lo estrictamente necesario y útil. Asimismo, habló de dos frentes de trabajo relevantes para el Ministerio de Economía con impacto directo para el sector: las reformas Laboral y Tributaria, la primera, pensada para generar un mercado de trabajo ágil y dinámico, que termine con la industria del juicio. En cuanto a la Tributaria apunta a bajar, eliminar y simplificar impuestos, y generar incentivos para el ahorro interno, con incidencia en seguros Patrimoniales, Vida y Retiro. *"Tenemos un ministro de Economia que está hablando de estos temas y con clara visión de esta industria. ¡Fíjense si no es importante el seguro!"*.

Alejandro Simón: *"Estamos llamados a ocupar un papel muy importante"*
Otra voz relevante fue la del presidente del **Centro de Investigaciones para el Desarrollo del Seguro (CIDeS)**, quien destacó que *"el seguro está ante una gran oportunidad de transformarse en uno de los principales motores de crecimiento de la Argentina. Algunos desafíos que debe afrontar el sector en el proceso: la tecnología, con foco en IA; la demografía, porque nuestro país está a nivel promedio europeo en términos de natalidad: hoy hay 30% menos de niños que hace 6 años; el cambio climático, que ya se ve no sólo en riesgos agropecuarios sino también patrimoniales (caso Bahia Blanca); la macroeconomia, después de un 2024 muy positivo para el sector por la reducción de la inflación y la mayor disponibilidad de insumos críticos para el ramo Automotores"*.
"El gran problema ahora es la judicialidad", dijo simón en consonancia con los titulares de las cámaras. *"Esperamos que la reforma laboral salga. En Brasil, Temer la hizo y logró un 80% de reducción en los litigios laborales. ¿De qué forma? Con dos o tres normas claras: una vinculada al financiamiento de los sindicatos; otra haciendo prevalecer las negociaciones de convenios colectivos y los acuerdos entre empresa y trabajador por sobre leyes genéricas; y una tercera relacionada con el beneficio de litigar sin gasto: cuando un trabajador realiza un reclamo que al final se prueba inconsistente en su procedencia o cuantía, debe cumplir con el pago de los honorarios por los litigios pasados antes de iniciar un segundo reclamo. En este último punto estamos trabajando desde CIDeS"*. Simón llamó a la cooperación entre industria de seguros, sociedad, estado y también entre competidores para dar respuesta ante los desafíos.

Andrés Malamud: *"El mundo que viene será bipolar y la demografía junto con la tecnología lo van a modelar"*

El prestigioso analista político internacional, profundizó sobre las tres fuerzas que están cambiando el mundo: geografía, demografía y tecnología. *"Vamos hacia un mundo post occidental. El equilibrio geopolítico está cambiando con sociedades que envejecen y van a perder predominancia, como la europea, japonesa y norteamericana, frente a África donde los nacimientos crecen y la edad promedio de la población es 19 años, frente a 32 en Sudamérica y 44 en Europa"*. Agregó que Argentina todavía tiene una oportunidad valiosa para aprovechar su bono demográfico pero que no puede demorarse.
Describió al mundo camino a una marcada bipolaridad USA- China y la necesidad de aliarse a un país poderoso, ser *"invitado a su crecimiento como respaldo y estímulo de crecimiento, sin lo cual ve difícil que por el sólo impulso propio se pueda revertir la situación"*. Considera que el Swap otorgado por Estados Unidos, las intervenciones en el mercado y los aportes en dinero, si el resultado electoral es favorable al oficialismo, darán el impulso necesario para el despegue.

Ricardo Arriazu: *"Hay que construir confianza para dejar de ser defaulteadores seriales".*

El economista analizó el panorama económico global, y el futuro económico del país poniendo énfasis en lo nocivo que sería una devaluación y la necesidad de que el gobierno refuerce su posicionamiento legislativo para avanzar con las reformas. En ese contexto habló de la importancia del sector seguros y su importante contribución al crecimiento promoviendo inversiones y lo comparó con su relevancia en el resto del mundo. *"En Argentina no empleamos, no invertimos, no mejoramos productividad. ¿Cómo vamos a crecer?"*, se preguntó y señaló, a modo de respuesta, la relevancia del sector asegurador como motor las economías del mundo: *"En EE.UU., la sumatoria de los activos de los seguros son el 140% del PBI. En Chile, representan el 80% de su PBI. En Argentina, en cambio, son el 12%, casi todo el Fondo de Garantía de Sustentabilidad, fondo que invierte mayoritariamente en el sector público. El seguro, puede y debe desempeñar un rol mucho más importante como inversor institucional ¿Cómo vamos a crecer si no tenemos capital de largo plazo y no tenemos ahorro? Bajar la inflación, dejar de poner impuestos y facilitar la operatoria para que vuelvan a aparecer los fondos de pensión, permitiría generar capital de largo plazo y aumentar la tasa de ahorro, lo que a su vez permitiría que Argentina crezca"*.

Ignacio Subizar: *"El desafío es crear los Cuerpos Médicos Forenses".*
El gerente de **Administración de Comisiones Médicas de la Superintendencia de Riesgos del Trabajo (SRT)**, hizo foco en la inexplicable judicialidad que pesa sobre el sistema. Primero señaló que en 2024 se recibieron 684 mil denuncias, de las cuales el 87,5% se resolvió. Además, dijo que de los casos que llegan a las Comisiones Médicas, el 86% de los casos se homologan. Indicó que desde 2010 los accidentes y los fallecimientos vienen bajando y que, sin embargo, hay un problema de litigiosidad. *"¿Cómo se explica? Por la incorrecta aplicación del baremo, por la manera en que funcionan los Peritos Judiciales e incumpliendo con las normas de adhesión de las propias provincias a la LRT. A su criterio, el camino para reducir la judicialidad es que los Cuerpos Periciales funcionen como lo plantea la ley"*.

Innovación que acerca el seguro a más personas: MetLife, Klimber y la AIU transforman la industria

El pasado martes 21 de octubre, las oficinas de **MetLife Uruguay** fueron sede del encuentro ***"Conectando el Futuro: Insurtechs + Aseguradoras en Acción"***, una iniciativa conjunta entre **MetLife**, **Klimber** y la **Asociación Insurtech del Uruguay (AIU)** que reunió a referentes de la industria aseguradora, startups tecnológicas y líderes del ecosistema financiero regional.
El evento tuvo como propósito visibilizar la alianza estratégica entre **MetLife** y **Klimber** en América Latina, una colaboración que refleja cómo las grandes aseguradoras y las insurtechs están transformando la industria a través de la tecnología, la agilidad y la innovación centrada en las personas.
Durante la jornada, que contó con una amplia participación de representantes del sector privado, medios de comunicación y organismos vinculados a la innovación financiera, se desarrolló un conversatorio dinámico e interactivo, donde el público también tuvo la oportunidad de participar con preguntas e intercambios con los panelistas.
El panel abordó temas como los desafíos y oportunidades de la transformación digital, el rol de la colaboración entre aseguradoras y startups, y la evolución del cliente en la era digital. Desde distintos enfoques, los oradores coincidieron en que el verdadero cambio se da cuando las empresas combinan experiencia, tecnología y visión compartida, generando productos más simples, accesibles y conectados con las necesidades reales de las personas.
"La verdadera innovación surge de la colaboración. Este tipo de encuentros son fundamentales para conectar capacidades, visiones y generar oportunidades reales de crecimiento para todo el ecosistema", destacó **Pablo Tiscornia, presidente de la Asociación Insurtech del Uruguay.**
Por su parte, desde **MetLife** se remarcó que la experiencia de trabajar con startups como **Klimber** en distintos países de la región permitió acelerar procesos de digitalización, incorporar nuevas metodologías y, sobre todo, acercar el seguro a más personas a través de soluciones simples y 100% digitales.

En ese marco, se destacó el rol de **MetLife Xcelerator**, el ecosistema digital que la compañía lanzó en 2023 y que hoy impulsa la integración de productos de protección dentro de diversas plataformas y experiencias cotidianas. Esta iniciativa refleja cómo la compañía avanza en su propósito de democratizar el acceso al seguro, conectando el mundo asegurador con los nuevos hábitos digitales de las personas y los negocios.
"La verdadera transformación sucede cuando integramos tecnología, experiencia y una visión común. A través de MetLife Xcelerator y nuestra alianza regional, estamos marcando el camino hacia un seguro más simple, cercano y accesible para millones de personas en América Latina", afirmó **Mauricio Zanatta, CEO de Klimber**.
A nivel regional, la alianza entre **MetLife** y **Klimber** ya ha dado resultados concretos en países como Uruguay, Argentina, México, Chile y Colombia, donde han desarrollado productos digitales inclusivos, accesibles y de contratación inmediata. Este modelo demuestra cómo la colaboración entre una aseguradora global y una startup regional puede impulsar la inclusión financiera y redefinir la experiencia del cliente.
"MetLife y Klimber son un ejemplo de cómo la colaboración entre compañías con una misma visión de innovación puede generar un impacto real en la vida de las personas, democratizando el acceso al seguro a través de la tecnología", agregó **Marcel Bochard, Digital Strategy Manager de MetLife Uruguay**.
El encuentro también subrayó el rol de Uruguay como hub insurtech en América Latina, destacando el crecimiento sostenido del ecosistema local, su capacidad de atracción de talento y su marco regulatorio favorable para el desarrollo de la innovación financiera.

"Conectando el Futuro" cerró con una reflexión colectiva sobre los próximos pasos del sector: el avance de la inteligencia artificial, los seguros embebidos y los modelos colaborativos que están redefiniendo la industria. La conclusión fue unánime: el futuro del seguro será más simple, más digital y, sobre todo, más conectado.

Hogares protegidos: las inmobiliarias solicitan cada vez más la contratación de seguros de vivienda

El incremento del consumo eléctrico durante el invierno elevó la cantidad de siniestros por incendios en hogares, especialmente por el uso de estufas y artefactos eléctricos. Por eso, las inmobiliarias trasladan a los inquilinos la obligación de contratar un seguro que proteja tanto al inmueble como al contenido.

Durante los meses de invierno, el consumo eléctrico en Argentina alcanzó niveles récord debido al uso intensivo de estufas, calefactores y caloventores. En 2025, de acuerdo con la **Compañía Administradora del Mercado Mayorista Eléctrico (CAMMESA)** la demanda nacional llegó a superar los 28.119 MW en horarios pico, lo que refleja el esfuerzo del sistema energético y, a la vez, la creciente exposición a riesgos domésticos.
Asimismo, según datos de la **Asociación para la Promoción de la Seguridad Eléctrica (APSE)**, cerca del 40% de los incendios en viviendas están relacionados con fallas eléctricas, especialmente en épocas de bajas temperaturas.
"Hemos notado un leve incremento en siniestros de incendios relacionados con artefactos eléctricos y estufas, especialmente en épocas invernales donde existe mayor exposición a riesgo por el uso. Por eso, diseñamos una cobertura que se presenta como una alternativa simple y accesible, que cubre incendios en edificios, explosión, rayo y granizo, incluyendo daños en vidrios y ventanas", explicó **Javier Basualdo, responsable comercial de Producto Incendio y Riesgos Varios**.
Además, ofrece la opción de ampliar la protección hacia los bienes personales del inquilino, reforzando la seguridad del hogar. Si bien no es obligatorio por ley, en muchas ciudades las inmobiliarias exigen la contratación de este seguro como condición para firmar contratos de alquiler, protegiendo así al propietario y generando mayor conciencia aseguradora en los usuarios.

Pensado para un público joven, entre 18 y 35 años, el seguro ***"Incendio"*** incluye beneficios de hasta un 50% OFF y la posibilidad de gestionar todo el proceso de forma digital. Desde la contratación hasta la denuncia de un siniestro, los usuarios pueden resolverlo de manera rápida y sencilla a través de la App de **La Segunda**, sin tecnicismos y con acceso inmediato a los servicios. El producto se encuentra disponible en **La Segunda Online** (**www.lasegundaonline.com.ar**), lo que permite contratarlo en el acto, de manera 100% digital, rápida y segura, sin trámites presenciales ni demoras.
A diferencia del seguro de caución, que solo garantiza el cumplimiento contractual del inquilino, esta cobertura protege directamente el inmueble y, de manera opcional, su contenido. Asimismo, integra innovaciones recientes como programas de recompensas, asistencia inmediata y la posibilidad de gestionar pólizas en línea, lo que responde a las nuevas demandas de un mercado cada vez más digitalizado.
El valor de un seguro mensual promedia entre el 1.2% y 2.3% del valor del alquiler mensual.
"Desde la Segunda buscamos fortalecer la cultura de la prevención y acompañar a propietarios e inquilinos en un contexto de mayor exposición al riesgo eléctrico. En tiempos donde la electricidad se convierte en un recurso más demandado, contar con un seguro contra incendios se vuelve una herramienta esencial para resguardar la seguridad de las personas y el patrimonio de los hogares argentinos." concluyeron desde la empresa.

Grupo San Cristóbal potencia la digitalización del canal asegurador con una capacitación junto a Google

En línea con su compromiso de acompañar la evolución del canal **Productor Asesor de Seguros (PAS)** hacia modelos más digitales e innovadores, **Grupo San Cristóbal** realizó una jornada de capacitación en las oficinas de **Google Argentina**. El encuentro ofreció un espacio único para que los PAS se conecten, intercambien experiencias y aprendan cómo potenciar su canal digital, al tiempo que reafirma la posición del Grupo como agencia de marketing especializada en seguros.
La jornada incluyó una presentación sobre el ecosistema de **Google Ads** y un recorrido por herramientas que permiten ganar visibilidad, atraer nuevos clientes y potenciar las ventas. Además, los productores pudieron conocer en detalle las tres fuentes de oportunidades comerciales que **Grupo San Cristóbal** pone a disposición del canal:

- **Sitio Seguro:** permite a los PAS realizar acciones de marketing digital pagas y orgánicas, como campañas en redes sociales o **Google**, para atraer oportunidades o «leads» y generar clientes 100% digitales.
- **Modelo Agencia: San Cristóbal** deriva oportunidades a los PAS que forman parte de este esquema, bajo una lógica que prioriza la efectividad de cierre a venta. Cuanto mayor sea el cierre, más oportunidades reciben. El Grupo asume el 100% de la inversión en estas campañas.
- **Modelo InHouse:** el PAS asume el 100% de la inversión en campañas de **Google Search**. En este modelo, los productores pueden definir la segmentación geográfica, los días y horarios de pauta, sin abonar fee de agencia.

Estas herramientas se complementan con otras iniciativas digitales y de desarrollo del canal, como por ejemplo la plataforma para PAS, el portal más completo del mercado para productores asesores.
«Desde Grupo San Cristóbal trabajamos para que los productores puedan aprovechar las oportunidades que ofrece el ecosistema digital. Este tipo de espacios nos permite brindarles herramientas concretas para mejorar su desempeño y fortalecer su vínculo con los clientes», señaló **Matías Sanchez, Jefe de Marketing Digital de Grupo San Cristóbal**.
El evento reunió a más de 40 productores y brokers de distintas regiones del país en un formato práctico y dinámico, especialmente pensado para quienes comienzan a incorporar el marketing digital como parte de su estrategia comercial.
Con iniciativas como esta, **Grupo San Cristóbal** reafirma su compromiso con el desarrollo del canal PAS y la profesionalización del sector asegurador, promoviendo la adopción de herramientas tecnológicas que impulsan la innovación, la cercanía con los clientes y el crecimiento sostenible del negocio.

Allianz

Allianz Argentina fue elegida como una de las mejores empresas para trabajar para las mujeres

Allianz Argentina, líder global en seguros y servicios financieros, ha sido distinguida como uno de los Mejores Lugares para Trabajar para Mujeres 2025 por Great Place to Work Argentina.
La aseguradora obtuvo el 8° puesto en la categoría de organizaciones de entre 251 y 1.000 colaboradores por su liderazgo en impulsar la equidad de género y la creación de entornos laborales inclusivos, seguros y con oportunidades reales de desarrollo para las mujeres.
Para otorgar este reconocimiento, el ranking evaluó aspectos clave como la percepción de equidad, el liderazgo inclusivo, las oportunidades de crecimiento profesional, la conciliación entre la vida laboral y personal, y las políticas de diversidad de la compañía. Además, consideró las prácticas concretas implementadas para fomentar la participación femenina en todos los niveles jerárquicos de la organización.
Este logro refleja el compromiso sostenido de la compañía con la construcción de una cultura organizacional más justa, equitativa e inclusiva. *"Obtener esta calificación nos llena de orgullo y evidencia el trabajo constante que realizamos para promover una cultura basada en la equidad de género y la diversidad"*, afirma **Alejandro Valeriani, Director de People & Culture en Allianz Argentina**.
Como parte de este compromiso, **Allianz Argentina** ha iniciado por primera vez el proceso de certificación EDGE (Economic Dividends for Gender Equality), el principal estándar global que evalúa el desempeño de las organizaciones en materia de equidad de género desde una perspectiva integral. Esta certificación analiza indicadores como la representación femenina en posiciones de liderazgo, la equidad salarial, las políticas de desarrollo profesional y las prácticas inclusivas.
Este nuevo paso reafirma el compromiso de Allianz con la equidad, no solo como valor corporativo, sino como eje transversal de su gestión.

CON UNA TRAYECTORIA DE MÁS DE 33 AÑOS
COMO PUBLICACIÓN ESPECIALIZADA EN SEGUROS,
TECNOLOGÍA Y SISTEMA FINANCIERO,
INFORME OPERADORES DE MERCADO
HOY PRESENTA UNA PROPUESTA 100% DIGITAL,
A TRAVÉS DE SU REVISTA QUINCENAL, SITIO WEB Y NEWSLETTER

informe
operadores de mercado

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

PARA VER LAS EDICIONES ANTERIORES

gourmand

profile *profile*

SERENA BY ROCHESTER

Un verano en pleno invierno

La elegancia tropical de Búzios, con el sello Rochester

ficha técnica *ficha técnica*

NOMBRE	***Serena by Rochester***
DOMICILIO	*Rúa Campo de Pouso 1630, Búzios, BRA*
ESPECIALIDAD	*Diseño contemporáneo, naturaleza y hospitalidad*
VARIOS	*Funcionalidad y estilo, con camas matrimoniales o twin, y opciones que incluyen jardín privado, hidromasaje y ambientes independientes*
TELÉFONO	*(+55) (22) 20080866*
WHATSAPP	*+54 11 5256-1060*
INSTAGRAM	*@rochesterhotels*

En el corazón de Geribá, una de las playas más amplias y sofisticadas de Búzios, se encuentra **Serena by Rochester**, un hotel que logra fusionar diseño contemporáneo, naturaleza y hospitalidad. Parte del **Grupo Rochester Hotels** —con presencia en Argentina, Brasil y Paraguay—, **Serena** se consolida como una de las propuestas más completas y versátiles de la región.

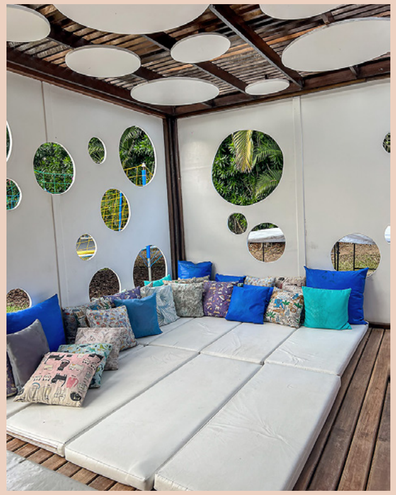
Rodeado de más de 6000 m² de jardines tropicales, el hotel invita a vivir Búzios desde una perspectiva diferente: con espacios amplios, detalles cuidados, gastronomía de alto nivel y atención personalizada.

Un hotel pensado para el descanso y el disfrute

Serena fue concebido bajo un concepto de design tropical, respetando los materiales del entorno e integrando vegetación con arquitectura de líneas puras. Sus habitaciones acompañan ese espíritu, con espacios diseñados para adaptarse a distintos perfiles de viajero: familias, parejas y personas mayores que valoran la comodidad y el acceso sin complicaciones. A diferencia de otras playas de Búzios, Geribá se destaca por su accesibilidad, sin escaleras ni pendientes pronunciadas. Cada unidad combina funcionalidad y estilo, con camas matrimoniales o twin, ➳

Serena by Rochester

Rodeado de más de 6000 m² de jardines tropicales, el hotel invita a vivir Búzios desde una perspectiva diferente: con espacios amplios, detalles cuidados, gastronomía de alto nivel y atención personalizada



➸ y opciones que incluyen jardín privado, hidromasaje y ambientes independientes.

Entre sus principales servicios se destacan:

- Piscina con deck y solárium
- Servicio de playa con reposeras, sombrillas y bar
- Kids Club para niños y actividades en temporada
- Restaurante gourmet con carta internacional y cocina local
- Amplios espacios verdes y rincones de relax
- Espacio de parking al aire libre

Ubicación privilegiada y espíritu relajado

A solo 180 km de Río de Janeiro, **Serena** se sitúa en la Playa de Geribá, conocida por sus aguas claras, su ambiente tranquilo y su acceso fácil para familias, personas mayores y amantes del mar.

Gracias a su infraestructura, atención y atmósfera, el hotel es elegido tanto por viajeros que buscan una escapada de relax como por quienes desean combinar naturaleza y estilo en sus vacaciones.

"Serena no es solo un lugar donde dormir, es una forma de habitar Búzios con todos los sentidos. Es naturaleza, diseño, hospitalidad y tiempo bien vivido. Para el Grupo Rochester, representa el equilibrio perfecto entre descanso, estética y servicio", expresó **Andrea Mariño, Gerente de Marketing del grupo**.

SANCOR SEGUROS

EL VALOR DE DAR RESPUESTA

PARA MÁS INFORMACIÓN
CONSULTÁ A TU PRODUCTOR ASESOR DE SEGUROS

sancorseguros.com.ar /

Nº de inscripción en SSN 0224 | Atención al asegurado 0800-666-8400 | Organismo de control www.argentina.gob.ar/ssn | SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

GALENO SEGUROS
TU TRANQUILIDAD CRECE.
www.galenoseguros.com.ar

Año 33 - Nº 797 Buenos Aires, 2º Quincena Octubre 2025

informe operadores de mercado

GALENO SEGUROS
TU TRANQUILIDAD CRECE.
www.galenoseguros.com.ar

CARA a CARA

Gastón Ramos

Casado - 47 Años - Dos hijos (Malena y Ramiro) - Signo Sagitario (05/12/1977)

CEO de **Kopernicus Tech Argentina**

UN HOBBY
Triatlón de Ultra Distancia

LA JUSTICIA
Lo que merecemos todos, lo que se debe lograr aun cuando no nos están mirando

LOS HOMBRES EN EL TRABAJO SON MEJORES QUE LAS MUJERES
El talento, la capacidad y el liderazgo no tienen género.

LA SEGURIDAD
Eso que necesitamos tener para asumir riesgos

UN SUCESO DE SU NIÑEZ QUE RECUERDE HASTA HOY
Un accidente de auto

MI MODELO PREFERIDO
Ivan de Pineda

UN RIESGO NO CUBIERTO
No aprovechar la oportunidad que te da la vida

VESTIMENTA
Borcegos, jean, camisa y campera de cuero

LA MUERTE
Ese momento para sacar la lengua y decir Guau, que viaje que fue la vida!

EL MATRIMONIO
La forma contractual de construir la familia con un costo del 50% del patrimonio

UNA ASIGNATURA PENDIENTE
Viajar solo en moto

UN SER QUERIDO
Mi hermano

ACTOR Y ACTRIZ
Anthony Hopkins / Michelle Pfeiffer

¿QUÉ COSA NO PERDONARÍA NUNCA?
Defraudarme a mi mismo

ESTAR ENAMORADO ES
Perder el control inconscientemente

ME ARREPIENTO DE
No dedicarle más tiempo a mis hijos

SU MAYOR VIRTUD
No darme nunca por vencido

SU RESTAURANTE FAVORITO PARA CENAR
Presidente Bar

LA MENTIRA MÁS GRANDE
Que te digan que no lo podemos lograr

¿EN QUÉ PROYECTO NUNCA INVERTIRÍA DINERO?
En cualquiera que no participe

EL TEATRO
A ver bandas

LE TENGO MIEDO A
Yo mismo enojado

TENGO UN COMPROMISO CON
Mis hijos

LA INFLACIÓN
La forma injusta de crear dinero

UN SECRETO
Mi próximo movimiento

LA MUJER IDEAL
Aquella que es auténtica y libre

MI PEOR DEFECTO ES
Ser cabeza dura

LA CULPA ES DE
Mía si lo pude haber evitado

NO PUEDO DEJAR DE TENER
Un Perro de compañía

UN FIN DE SEMANA EN
Primavera en New York

LA INFIDELIDAD
Buscar emoción en algo prohibido que puede terminar en un desastre

UN PROYECTO A FUTURO
Retirarme y contar con tiempo para hacer lo que quiera

EL FIN DEL MUNDO
Si no tengo a mis hijos

EL CLUB DE SUS AMORES
River Plate

ESCRITOR FAVORITO
Jhon Grisham

SI VOLVIERA A NACER SERÍA
Libre

UNA CANCIÓN
Live Forever - OASIS

EL AUTO DESEADO
Porsche 911

EL PASADO
Aquello para aprender

¿CUÁL ES SU RED SOCIAL PREFERIDA?
Instagram

AVIÓN O BARCO
Avión (de línea)

EL DÓLAR
Una mentira del imperio dominante

LA TRAICIÓN
Una puñalada por la espalda

LA CORRUPCIÓN
El deporte favorito de los políticos

EN COMIDAS PREFIERO
Asado

¿CUÁL FUE EL ÚLTIMO LIBRO QUE LEYÓ?
Recupera tu mente, reconquista tu vida (Marian Rojas Estapé)

UN PERSONAJE HISTÓRICO
San Martín

MEJOR Y PEOR PELÍCULA QUE VIÓ ESTE AÑO
Ready Player One

PSICOANÁLISIS
Desde hace un año

¿QUÉ MALA COSTUMBRE LE GUSTARÍA DEJAR?
Revisar el celular cada 5 minutos

DIOS
El responsable de los pedidos imposibles de los mortales

MI MÚSICO PREFERIDO ES
Gustavo Cerati

¿QUÉ ES LO QUE APRECIA MÁS DE SUS AMIGOS?
Que están por afinidad y no por lazo sanguíneo

¿QUÉ ES LO PRIMERO QUE MIRA EN UNA MUJER?
Las manos

EN DEPORTES, PREFIERO
Los imposibles

UN MAESTRO
Mi abuelo

EL LUGAR DESEADO PARA VIAJAR
Oriente

SU BEBIDA PREFERIDA
Whisky

EL PERFUME
One Million

UNA CONFESIÓN
No me confieso

NO PUEDO
O no quiero todavía!

MARKETING
Arte de dar valor a lo que no lo tiene

EL GRAN AUSENTE
El tiempo suficiente para hacer las cosas

¿QUÉ TÉCNICA DE RELAJACIÓN TIENE?
Fumar una pipa

¿QUÉ REGALO LE GUSTARÍA RECIBIR?
Una ficha para tener otra vida igual

DE NO VIVIR EN ARGENTINA… ¿QUÉ LUGAR DEL MUNDO ELEGIRÍA?
Barcelona, España

BBVA Seguros
Avanzar también es sentirse cuidado.
Conocé todos nuestros seguros en: **www.bbvaseguros.com.ar**