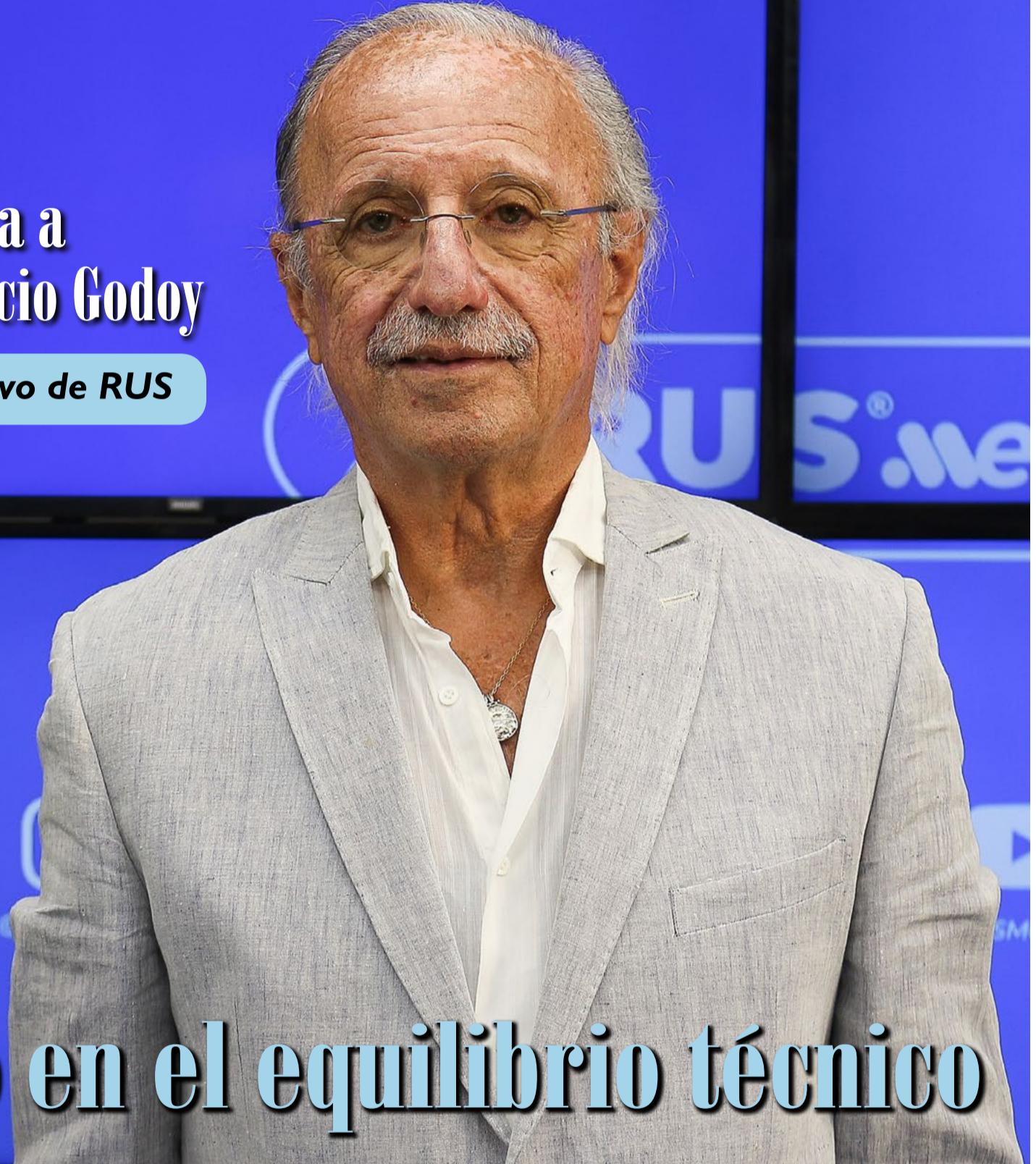


Entrevista a Juan Carlos Lucio Godoy

Presidente Ejecutivo de RUS



Con foco en el equilibrio técnico



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

GARANTÍAS JUDICIALES



SCANEÁ
PARA COCER MÁS


AFIANZADORA
SEGUROS DE CAUCIÓN

 www.afianzadora.com.ar

“El escenario actual abre la posibilidad de volver a planificar”

Hoy existe un marco más claro para recomponer tarifas, ordenar la siniestralidad y volver a un equilibrio técnico, explica el timonel de RUS. “La previsibilidad en precios relativos, la baja de la inflación y la reactivación de sectores productivos generarán nuevas oportunidades para expandir coberturas y desarrollar productos más sofisticados”, advierte el ejecutivo. Durante el último ejercicio la compañía alcanzó un volumen de producción superior a los \$ 202.000 millones y para 2026 proyecta un crecimiento sostenido basado en la recomposición técnica, la diversificación y una estrategia comercial orientada a crecer fuertemente en el interior del país.

R.A.S.A

REASEGURORES ARGENTINOS S.A.

Haciendo historia en el reaseguro Argentino desde 1992.

EXPERIENCIA SOLIDEZ Y RESPALDO CALIFICACIÓN AA -



Juan Carlos Lucio Godoy
Presidente Ejecutivo de RUS

Es optimista con respecto a la coyuntura macroeconómica por la que atraviesa la Argentina?

Soy optimista siempre como filosofía de vida. Venimos de años de enorme inestabilidad macroeconómica, donde la inflación y la falta de previsibilidad afectaron de manera significativa al sector asegurador. Sin embargo, hoy empieza a verse un escenario más estable, con reglas más claras y con un proceso de ordenamiento que abre la posibilidad de volver a planificar. No es un cambio inmediato, pero la oportunidad de proyectar y pensar en el largo plazo ya es un avance enorme. La Argentina requiere estabilidad, trabajo y organización. Si logramos sostener estas condiciones, el seguro tendrá un papel determinante en la reconstrucción del tejido económico y en el desarrollo de nuevos modelos productivos.

A nivel global, observo una reconfiguración que también abre una ventana de ordenamiento y previsibilidad. El mundo atraviesa un proceso de rivalidad comercial entre Estados Unidos y China que redefine cadenas productivas y mercados, mientras la Argentina inicia un nuevo régimen económico orientado a la estabilización. Son procesos que naturalmente generan tensiones, pero también permiten oportunidades para planificar, ordenar, anticipar y proyectar; tres elementos fundamentales para la sostenibilidad del negocio asegurador. El seguro requiere reglas claras, innovación tecnológica y capacidad de anticipación; y hoy esas condiciones comienzan a alinearse. Por eso mantengo una mirada optimista, no desde la ingenuidad sino desde una lectura realista del contexto y con una perspectiva estratégica orientada al futuro. >>

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

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

vda. DE MAYO 1370 1º PISO, CABA

www.rasare.com.ar

info@rasa-re.com.ar

00 54 11 4384- 7313 / 4381 2642 / 4383 6147

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

ASEGURAMOS TODO LO QUE QUERES www.rus.uy

RUS®
RIO URUGUAY SEGUROS

Hoy operamos de forma 100% online.

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

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

RUS® DIGITAL



« La Argentina requiere estabilidad, trabajo y organización. Si logramos sostener estas condiciones, el seguro tendrá un papel determinante en la reconstrucción del tejido económico »



Estar cerca es que sepan que siempre estás para dar una mano.



Escaneá el código QR y descargá la app.



Nº de inscripción en SSN
402

Atención al asegurado
0800-666-8400

Organismo de control

www.argentina.gob.ar/ssn

SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

» ¿Cómo impacta el actual escenario económico en el mercado asegurador?

El seguro fue uno de los sectores más castigados por la inflación y la distorsión de precios relativos. Las tarifas quedaron retrasadas respecto del costo real de los siniestros (repuestos, mano de obra y servicios) y eso afectó la técnica de todo el mercado.

Hoy el impacto sigue estando, pero hay un marco más claro para recomponer tarifas, ordenar la siniestralidad y volver a un equilibrio técnico. Para mí, el gran desafío del mercado es reconstruir la técnica: tarifas correctas, siniestralidad controlada, preventión, análisis fino de riesgos y eficiencia operativa, lo cual implica disminución de costos y aumento de la productividad.

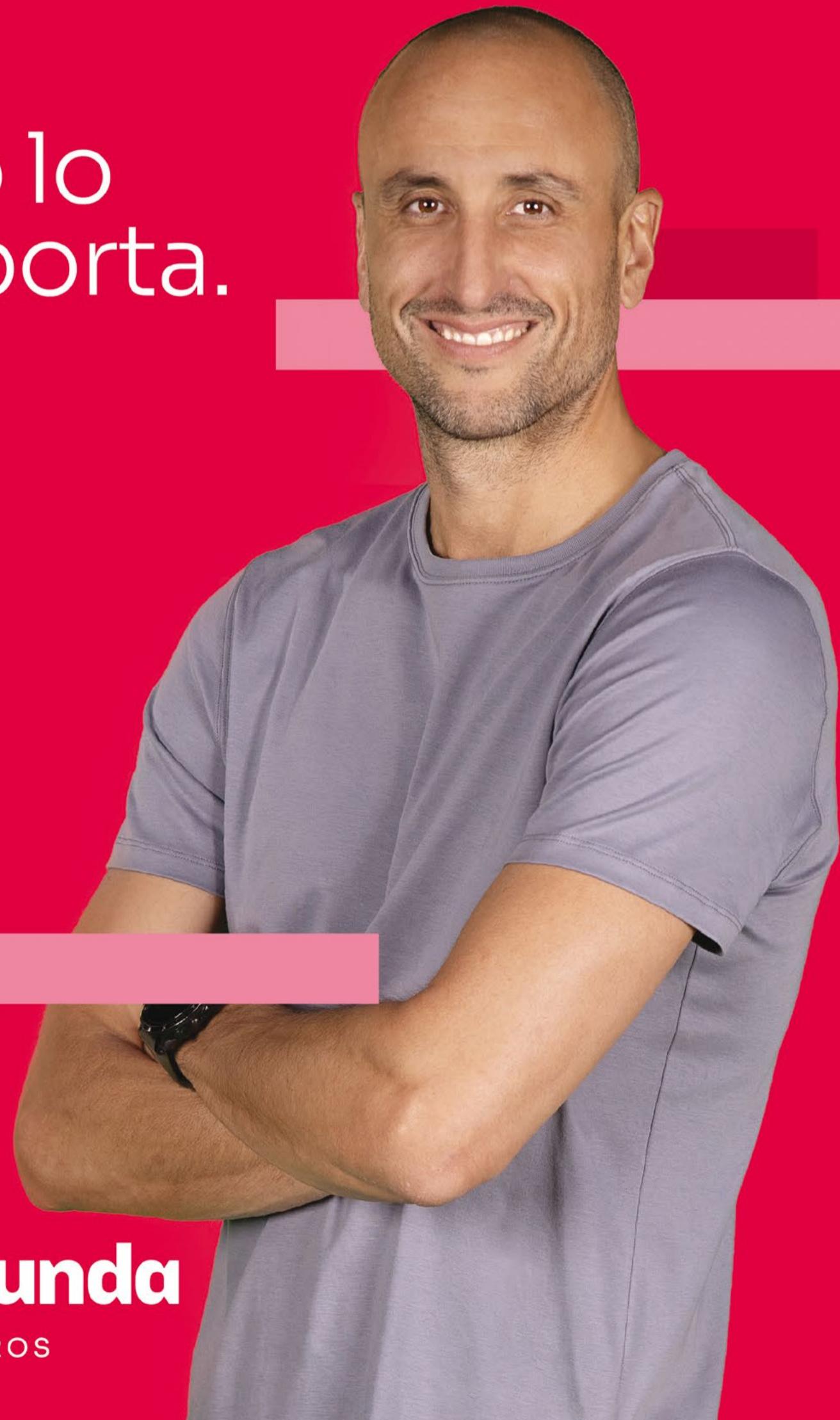
¿Cómo manejan en este contexto la estructura tarifaria de la compañía?

En RUS la estructura tarifaria se gestiona de forma estratégica con el objetivo de mantener un equilibrio saludable entre producción, cobranza y siniestralidad. Tomamos decisiones basadas en un análisis profundo de cada zona geográfica, ajustando tanto precios como políticas de suscripción según el comportamiento siniestral en cada región. Esta mirada segmentada nos permite optimizar el resultado técnico, clave para garantizar la sustentabilidad de la operación en un escenario macroeconómico con menor inflación y tarifas más estables. En este contexto, consideramos que la competencia futura no se centrará únicamente en el precio sino también en la propuesta de valor integral: tecnología, productos y un servicio diferenciado serán los factores clave para destacar en el mercado. Si bien el componente tarifario continúa siendo importante, no es el único determinante de la competitividad. Hemos observado una baja generalizada de tarifas en el mercado, especialmente en zonas de alto riesgo, lo cual impacta negativamente en los resultados técnicos y la sostenibilidad del mercado. A diferencia de esta tendencia, nuestra compañía ha optado por una estrategia de diferenciación, analizando cuidadosamente dónde ser más competitivos sin comprometer el equilibrio técnico-financiero, lo cual nos permite posicionarnos de manera más sólida y sostenible. Adicionalmente, en los últimos meses hemos registrado un cambio en el comportamiento del cliente, con una preferencia creciente por coberturas más básicas —por ejemplo, pasando de seguros tipo 'casco' a coberturas de responsabilidad civil o de todo riesgo a terceros completos—. Esta migración reduce el primaje y afecta el volumen de facturación, pero al mismo tiempo contribuye a una cartera con menor exposición futura al run-off de siniestros. Nuestra estrategia comercial de cara al futuro se orienta a un fuerte crecimiento en el interior del país. Buscamos consolidarnos como la aseguradora de referencia en cada región, adaptándonos a las particularidades de cada una de ellas y acompañando con soluciones comerciales y de servicio específicas. Este enfoque nos permite construir relaciones duraderas con los productores, brokers y clientes, fortaleciendo el posicionamiento y garantizando un crecimiento sustentable.

¿Han podido retener su cartera? ¿A cuántos asegurados cubren actualmente?

En línea con la estrategia definida por la compañía, se avanzó de manera sostenida en el ordenamiento técnico y en la depuración de carteras con el objetivo de alcanzar un desempeño eficiente y sostenible. Este proceso incluyó ajustes en criterios de suscripción y precios, la incorporación de tecnología para optimizar procesos y un análisis exhaustivo del comportamiento de las carteras administradas por PAS y organizadores. Gracias a los avances en materia de análisis de datos fue posible evaluar en detalle cada cartera e iniciar conversaciones orientadas a mejorar resultados de forma conjunta, identificando ➤

Primero lo que importa.



la segunda
SEGUROS

oportunidades específicas para cada caso. En aquellos segmentos donde no se observaron mejoras sostenidas, se adoptaron decisiones estratégicas que implicaron la discontinuidad de relaciones comerciales, incluyendo la desvinculación de 230 PAS y de organizaciones con elevados niveles de siniestralidad. Si bien esta medida implicó una reducción significativa de pólizas concentradas en zonas de alto riesgo, generó a la vez un impacto positivo en el desempeño técnico y contribuyó de manera decisiva a la reducción del pendiente de siniestros. Paralelamente, el acompañamiento cercano al cliente, el fortalecimiento de la gestión comercial y la expansión hacia zonas de menor exposición permitieron sostener los niveles de permanencia, aun en un contexto desafiante.

Actualmente, RUS cubre a más de 500.000 asegurados en todo el país, consolidando una cartera estable, diversa y

sificada y técnicamente más saludable. Este resultado es fruto del trabajo conjunto con la red de PAS, de la digitalización de gestiones y de la mejora continua en los procesos de atención, reafirmando nuestra estrategia federal y de cercanía con las comunidades.

¿Cómo está conformada actualmente la cartera de RUS? ¿Tienen planificado darle mayor énfasis a algún ramo en particular o sumar nuevos ramos? ¿Qué ramos cree que podrían llegar a ser los motores de crecimiento?

En los últimos años trabajamos con determinación para equilibrar la cartera y reducir su exposición a segmentos de mayor volatilidad. Un ejemplo de este proceso es el ramo de cascos de autos, que pasó de representar >>



Innovación y Compromiso al servicio de nuestros Productores de Seguros

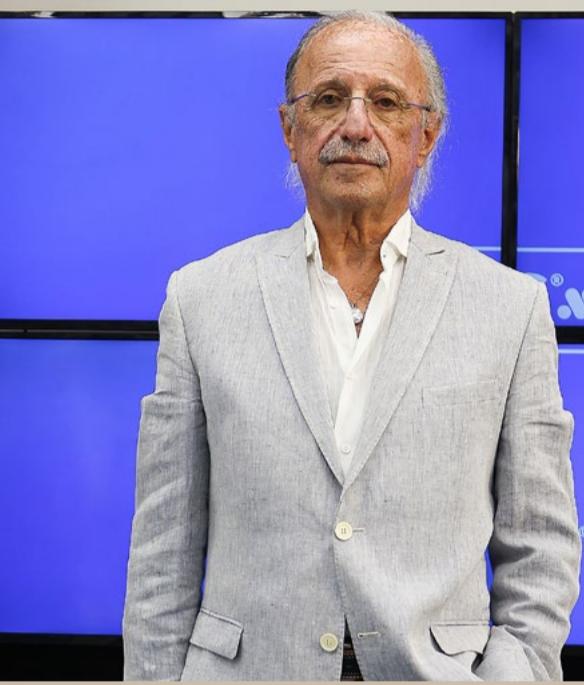


FEDERACION PATRONAL
SEGUROS S.A.

www.fedpat.com.ar



Referente regional



Antes de asumir la Presidencia Ejecutiva de Río Uruguay Seguros, **Juan Carlos Lucio Godoy** desarrolló su carrera en los ámbitos público y privado, destacándose como cofundador y secretario económico-financiero de la Universidad Nacional de Entre Ríos (UNER); docente universitario en las cátedras de Economía y Contabilidad (durante 15 años); presidente municipal de la ciudad de Concepción del Uruguay (1983-1987); y diputado de la Nación por Entre Ríos (2003- 2007). También fue presidente durante varios períodos de la Asociación Argentina de Cooperativas y Mutualidades de Seguros; representante argentino del Seguro Cooperativo ante la Alianza Cooperativa Internacional; integrante del equipo fundador y director de Asociart ART; presidente de la Asociación Regional de las Américas de la Federación Internacional de Cooperativas y Mutualidades de Seguros (ICMIF/Américas) y socio de un bufete contable como desarrollo de su profesión liberal. ■

informe
operadores de mercado

Publicación especializada de aparición quincenal
AÑO 33 / Nº 800 - Diciembre 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.ast@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.

un año que comienza
365
nuevas oportunidades

GRACIAS por continuar creciendo juntos



CAS

compañía
aseguradora
del sur



Fianzas y Crédito
S.A. Compañía de Seguros

compartimos la misma pasión

► el 63% en 2021 al 46% en 2025, disminuyendo la volatilidad técnica y robusteciendo la sostenibilidad futura. Este reordenamiento fue posible gracias al fortalecimiento de los controles antifraude, la mejora en la calidad de suscripción y la expansión hacia zonas de menor riesgo. Como resultado, hoy la cartera de RUS muestra un equilibrio técnico mucho más saludable, acompañado por una estrategia comercial orientada a la diversificación y a un crecimiento más robusto y sostenible. De cara al futuro, tenemos previsto darle mayor énfasis a ramos que combinan servicio, prevención, innovación y tecnología y que permiten ofrecer soluciones más integrales tanto a asegurados como a productores. En particular, identificamos como potenciales motores de crecimiento:

- Seguros de movilidad y nuevas formas de transporte, incluyendo micromovilidad, movilidad sustentable y co-

« El gran desafío del mercado es reconstruir la técnica: tarifas correctas, siniestralidad controlada, prevención, análisis fino de riesgos y eficiencia operativa »

berturas específicas para vehículos eléctricos y modelos de uso compartido.

- Seguros de Vida y coberturas personales, impulsados por mayor conciencia social, digitalización y herramientas que permiten personalizar la protección.
- Riesgos agropecuarios y soluciones paramétricas, ante la creciente necesidad de protección frente a eventos climáticos y productivos.

aacms

ASOCIACION ARGENTINA DE COOPERATIVAS
Y MUTUALIDADES DE SEGUROS

stop loss
bureau de reaseguros s.a.



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

- Seguros para pymes y economía regional, un segmento donde vemos demanda creciente de soluciones flexibles, simples y adaptadas a las necesidades locales.

En resumen, nuestra estrategia apunta a profundizar la diversificación, expandirnos en los ramos con mejor equilibrio técnico y acompañar la evolución de personas, empresas y comunidades con una oferta más amplia e innovadora.

¿Están generando nuevas ventas?

Sí, estamos generando ventas con una orientación mucho más estratégica. El fortalecimiento comercial en el interior del país, sumado a la mejora en herramientas digitales, la depuración de la cartera y el reposicionamiento técnico, nos permitió crecer en zonas con menor riesgo relativo y captar nuevos asegurados de forma más eficiente. Hoy la compañía vende mejor, con foco en la calidad y la sostenibilidad. Estamos priorizando ventas que consoliden una trayectoria técnica sólida en línea con el proceso de ordenamiento que implantamos en los últimos tres años. Nos encontramos trabajando fuertemente en seguir ofreciendo alternativas de productos a nuestros clientes que potencien la diversificación de cartera y les permitan a nuestros PAS seguir incrementando sus carteras con productos de ramas variadas, de fácil comercialización y de suscripción ágil gracias a las herramientas digitales que hemos disponibilizado en el mercado y que fueron cocreadas junto a nuestros socios estratégicos, que son los productores.

¿Con qué canales comerciales operan? ¿Cuántos productores asesores conforman la red?

Operamos a través de un modelo comercial multicanal en el que los PAS continúan siendo el pilar central de nuestra estrategia. A partir de ellos fortalecemos nuestra presencia en todo el país y sostenemos un vínculo cercano con cada asegurado. Este canal tradicional convive hoy con un proceso de modernización que incorpora herramientas digitales para mejorar la gestión y la experiencia comercial: Portal PAS, Tarjeta Digital PAS, integraciones más ágiles y una app móvil que permite operar cotizaciones, pólizas y siniestros con mayor eficiencia.

Actualmente, nuestra red está conformada por más de 7.000 productores activos en todo el territorio nacional respaldados por una estrategia de presencia federal que se reforzó en los últimos años para garantizar cercanía, capilaridad y soporte comercial en cada región del país.

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

Venimos construyendo nuestra estrategia tecnológica desde hace décadas y hoy atravesamos una etapa de consolidación digital que combina innovación, agilidad y una fuerte identidad cooperativa. Impulsamos canales digitales orientados tanto al asegurado como a los PAS con el objetivo de facilitar la gestión, mejorar la experiencia y potenciar la actividad comercial. En materia de canales digitales, avanzamos sobre tres ejes:

- Digitalización del negocio mediante la evolución de nuestro core propio, el desarrollo de SI API y la incorporación de herramientas de contratación 100% online.
- Experiencia del cliente a través de nuestra app móvil y del nuevo Marketplace de productos de RUS; una plataforma transaccional que permite a los asegurados conocer y contratar coberturas de manera ágil, siempre con identificación del PAS.
- Automatización e inteligencia operativa, con la incorporación de un multi-agente de IA generativa para ventas, post venta y operaciones internas.

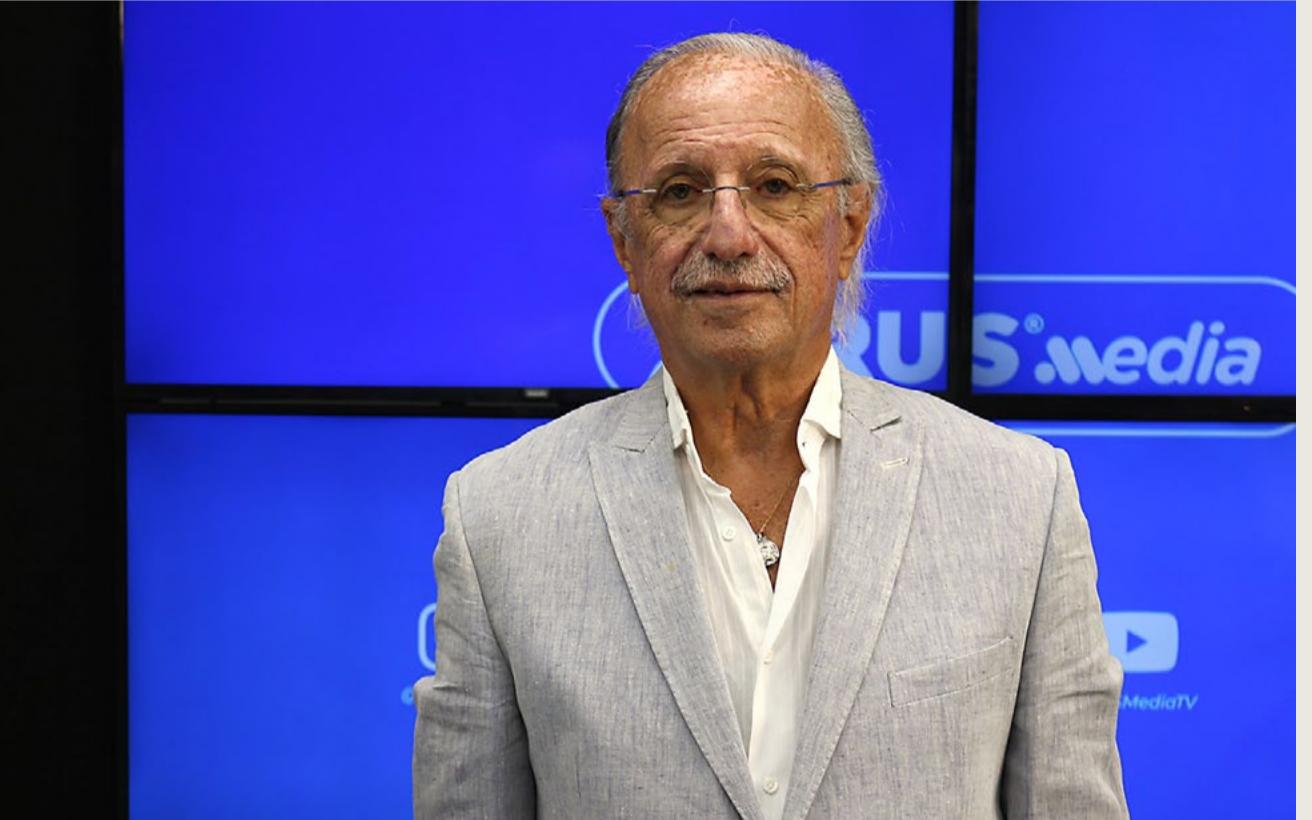
Protegé tu auto con el mejor seguro



 **Allianz** 
Worldwide Olympic and Paralympic
Insurance Partner

► PAS, hoy cuentan con un ecosistema digital robusto diseñado en nuestro Laboratorio Digital para acompañarlos en su proceso de transformación:

- Portal PAS, para gestión integral del negocio.
- App RUS PAS, que agiliza trámites, consultas y siniestros.
- Integraciones modernas, con flujos más simples y eficientes.
- Próxima plataforma de cobranzas, diseñada específicamente para el mercado asegurador.
- Cotizador de embarcaciones 100% online.
- Emisión 100% online de autos y motos, asistida por 'Ale'.
- Freestyle, la herramienta multi-producto para cotización y emisión.
- Tarjeta Digital PAS, que facilita la identificación y atención comercial.
- Marketplace de productos RUS, una nueva herramienta transaccional que amplía la oferta y visibilidad de nuestros seguros.



« La competencia futura no se centrará únicamente en el precio sino también en la propuesta de valor integral: tecnología, productos y un servicio diferenciado serán los factores clave para destacar en el mercado »

Todo este ecosistema digital tiene un propósito único: potenciar la actividad comercial, fortalecer el rol del PAS y ofrecer a los asegurados una experiencia más simple, directa y moderna, sin perder la esencia humana y cooperativa que nos caracteriza.

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

Durante el ejercicio cerrado al 30 de junio de 2025 la compañía alcanzó un volumen de producción anual superior a los \$ 202.000 millones, consolidando su posicionamiento dentro del mercado asegurador y reafirmando la estabilidad lograda en los últimos años. De cara al ejercicio 2025/26, proyectamos un crecimiento sostenido sustentado en la recomposición técnica, la diversificación y una estrategia comercial focalizada en brindar un servicio regional diferencial ajustado a las particularidades y necesidades de cada zona del país.

¿Cómo se encuentra la compañía en términos de solvencia?

RUS tiene una posición de solvencia claramente fortalecida. Según los indicadores al 30 de junio, nos ubicamos en el noveno puesto en solvencia entre las 15 principales compañías patrimoniales y mixtas, con una relación patrimonio neto/pasivo del 1,57%. A su vez, también ocupamos la novena posición en endeudamiento, con un nivel saludable de exposición financiera. Otro indicador muy relevante es nuestro índice judicial: 0,98 juicios cada 100 vehículos expuestos, frente al 1,35% del promedio de mercado. Esto muestra un manejo técnico y operativo responsable que sostiene de manera clara la solvencia de la compañía y a la vez conforma una ecuación financiera sólida y una empresa saludable.

democratizar el conocimiento asegurador, profesionalizar el sector y brindar herramientas reales de desarrollo para toda la comunidad vinculada a la compañía. Con los años se consolidó como un espacio de aprendizaje continuo, accesible y de calidad orientado tanto a la capacitación técnica como a la formación integral de las personas. Hoy la universidad ofrece un amplio catálogo de cursos que incluye desde contenidos introductorios hasta formaciones avanzadas en gestión de siniestros, normativas, suscripción, herramientas digitales, habilidades blandas, innovación, liderazgo y prevención del riesgo. También desarrolla capacitaciones para PAS y charlas magistrales con reconocidos referentes internacionales. Este año se dictaron más de 170 propuestas de formación (programas, talleres, webinars y jornadas), capacitando a 7.703 PAS, además de todo el capital humano de RUS. En total, se desarrollaron 130 horas de capacitación en vivo, complementadas por un volumen tres veces mayor de contenidos asincrónicos disponibles en la plataforma virtual para toda la comunidad RUS. Pero más allá de los números, lo que realmente define la identidad de la U-RUS es su espíritu federal y cooperativo: llevar el conocimiento a cada localidad del país, fortaleciendo la educación como un acto de encuentro y construcción colectiva.

Con respecto a la comunicación a través de RUS Media, además del Portal de Noticias con más de 10 años de trayectoria, en 2024 lanzamos el canal de YouTube **RUS Media TV**, un espacio que reúne contenidos variados sobre seguros, educación vial, campañas de salud, responsabilidad social, informes agropecuarios y deportivos, prevención, desarrollos inmobiliarios y notas de interés general. A esto se suman las transmisiones en vivo de los diferentes eventos de los que RUS es patrocinador, como el Desafío Eco 2025 y Agroactiva 2025, entre otros. A un año de su lanzamiento, RUS Media reafirma su compromiso con la producción de contenidos de calidad, el fortalecimiento de la comunicación cooperativa y la promoción de valores ligados al desarrollo, la innovación y la identidad regional. Con nuevos programas en camino y un alcance cada vez mayor, el canal se proyecta hacia su segundo año con la convicción de seguir creciendo y conectando a las comunidades de la costa del Uruguay y más allá.

¿Qué acciones comunitarias prevén llevar a cabo durante 2026?

En 2026 seguiremos fortaleciendo y ampliando nuestras acciones comunitarias, consolidando una trayectoria sostenida de compromiso social iniciada a partir de nuestra adhesión al Pacto Global de Naciones Unidas en 2004, a los Principios de Empoderamiento de la Mujer en 2015 y a las buenas prácticas de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) con las que contribuimos desde su lanzamiento en 2016. Como parte de nuestra forma de gestionar la responsabilidad social, tenemos alianzas con diferentes fundaciones y asociaciones para promover iniciativas vinculadas con la educación, la seguridad vial, la equidad y diversidad, la salud y su prevención, la accesibilidad y la discapacidad. Asimismo, dado que entendemos que no solo somos actores económicos sino también sociales, llevamos adelante iniciativas público – privadas apoyando a instituciones y organizaciones que actúan en contextos vulnerables, el deporte comunitario e inclusivo, la protección del ambiente y la difusión de los valores cooperativos que sostienen nuestra identidad. En este marco, continuaremos consolidando una iniciativa inédita a nivel global lanzada en 2024 junto al Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) Argentina, el Gobierno de Misiones, Aves Argentinas y el Proyecto Yaguareté (CelBA-CONICET): el primer seguro del mundo diseñado específicamente para proteger al yaguareté y promover una convivencia armoniosa con las comunidades rurales. En 2026 continuaremos trabajando para ampliar el alcance y fortalecer el impacto positivo de esta iniciativa, protegiendo al mismo tiempo a los productores y a la →



UNA DECADA ENFOCADOS EN BRINDAR LAS MEJORES SOLUCIONES DE REASEGURO

► biodiversidad. Es importante resaltar que, desde hace más de 20 años, **RUS** presenta su Reporte de Sustentabilidad y su Comunicación de Progreso (COP) ante Naciones Unidas, reafirmando su compromiso con la transparencia y la mejora continua. Este proceso no solo rinde cuentas a nuestros grupos de interés sino además impulsa la creación y el fortalecimiento de proyectos con impacto social, ambiental y económico cada vez más significativo para las comunidades en las que estamos presentes.

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

Para 2026 vemos un mercado asegurador que empezará a recuperar dinamismo en la medida en que continúe el proceso de estabilización macroeconómica. La previsibilidad en precios relativos, la baja de la inflación y la reactivación de sectores productivos generarán nuevas oportunidades para expandir coberturas y desarrollar productos más sofisticados.

Las tendencias clave serán:

- Uso intensivo de IA y analítica avanzada para optimizar la suscripción, anticipar riesgos y reducir siniestralidad.
- Crecimiento en seguros de Personas, Agro y coberturas vinculadas al cambio climático, junto con el desarrollo de productos sostenibles.
- Expansión de soluciones modulares, paramétricas y de ciberseguros adaptadas a nuevas demandas y hábitos digitales.
- Modelos híbridos que integran tecnología y asesoramiento profesional potenciando el rol del PAS en la experiencia del cliente.

En **RUS** estamos preparados para liderar este escenario con una estrategia basada en solvencia técnica, innovación digital y compromiso cooperativo. Nuestro objetivo es consolidar un modelo moderno, competitivo y alineado a tendencias globales fortaleciendo nuestra presencia federal y el vínculo con cada comunidad, porque creemos que la cercanía territorial y el arraigo son diferenciales clave para un crecimiento sostenible.

¿Cuáles son sus principales objetivos al frente de la compañía?

Mis objetivos parten de una lectura profunda del contexto global y de los desafíos que hoy atraviesa nuestra actividad. Estamos en un mundo atravesado por la rivalidad estratégica entre Estados Unidos y China, que no es una guerra armamentista sino una disputa comercial y tecnológica que redefine mercados, cadenas productivas y dinámicas económicas, afectando directamente a la Argentina. También asistimos a un avance acelerado de la automatización y la inteligencia artificial, que ya no son herramientas accesorias sino los nuevos motores de decisión y competitividad. Este entorno obliga a construir organizaciones ágiles, adaptables y capaces de moverse en cambio permanente. Frente a este escenario, mi principal objetivo es preparar a **RUS** para un futuro diferente donde podamos anticiparnos y transformar la incertidumbre en oportunidades. Queremos una compañía que piense de manera integral, que actúe con velocidad, que integre tecnología y talento y que trabaje de manera transversal. Para eso hemos tomado decisiones estratégicas profundas en materia organizacional y también hemos sumado visión externa: hemos contratado como asesor a Marcos Urarte, uno de los expertos más reconocidos en prospectiva, estrategia y gestión del cambio organizacional. Su acompañamiento nos permite diseñar con mayor claridad el rumbo, ordenar prioridades y acelerar nuestra capacidad de adaptación. En paralelo, vemos señales muy positivas dentro de la compañía: la siniestralidad continúa en baja, la ecuación financiera se ha fortalecido y la proyección es la de una empresa saludable, sostenible y sin riesgos de run-off. Mi objetivo es consolidar esta ten-



▲ Delia Rimada, Directora de Informe Operadores de Mercado, junto a Juan Carlos Lucio Godoy, Presidente Ejecutivo de RUS

dencia cuidando lo que hemos construido y potenciando todo aquello que nos hará más robustos en el futuro. En síntesis, mi compromiso es garantizar la sostenibilidad integral de **RUS**, impulsar la innovación, fortalecer nuestra capacidad de anticipación y asegurar que la compañía siga creciendo, con una mirada estratégica que nos mantenga como un actor relevante para la región y el país en un mundo que cambia continuamente.

Visión estratégica

Call center propio

RUS es la única aseguradora del país certificada en Calidad desde 2004 y eso nos comprometió siempre a poner al cliente en el centro de todas nuestras decisiones. Con esa visión, hace un año iniciamos un cambio estratégico: pasamos de un contact center tercierizado a crear nuestro propio Centro de Atención al Cliente, el GIAC, un modelo interno, implementado al 100% en febrero de 2025, formado por colaboradores propios y especialistas en cada tema de consulta. Eso nos permitió ofrecer una atención más rápida, personalizada y técnica, mejorar la calidad de las respuestas y reducir la rotación y los costos operativos. Los resultados fueron inmediatos: pasamos de un 67% de satisfacción del cliente a superar el 90%. El GIAC consolidó una experiencia más cercana, eficiente y alineada con los valores y estándares de la compañía.

RUS Agro

La campaña agrícola en curso vuelve a demostrar que el agro argentino es uno de los motores más consistentes de la economía nacional. La zona núcleo marca el ritmo, pero es toda la cadena la que necesita previsibilidad, respaldo y herramientas que acompañen su modernización. Mientras avanza la cosecha de trigo y se afianzan las labores de siembra de soja y maíz, el sector muestra señales de dinamismo en cuanto a la innovación constante en los sistemas productivos. La combinación de mayor tecnificación y una estructura agrícola más integrada abre un escenario de oportunidades para el desarrollo de soluciones aseguradoras más amplias, ágiles, inteligentes y con foco en el productor agropecuario y las actividades que desarrolla. Haciendo hincapié en la agricultura, estamos frente a una cosecha récord de trigo y excelentes perspectivas para la cosecha gruesa. El uso creciente de maquinaria de precisión, insumos de alto valor y tecnología de monito-

reo consolida una estructura productiva más sofisticada y más vulnerable a eventos imprevistos. Esto convierte a la gestión del riesgo en un componente fundamental para el productor agropecuario y en una gran oportunidad para la industria aseguradora. El productor argentino enfrenta hoy un conjunto de riesgos que ya no se limitan al clima. La cadena agroindustrial funciona como un sistema interconectado donde conviven:

- La producción en el lote.
- La logística terrestre y fluvial.
- Los procesos industriales.
- El almacenamiento.
- La comercialización.
- Las nuevas tecnologías cada vez más presentes.

Para la industria aseguradora, este escenario exige respuestas integrales que acompañen no solo al productor sino también a todos los nodos del sistema agroindustrial.

La expansión del negocio asegurador en el agro se sostiene en tres líneas principales:

- Riesgos climáticos: granizo, heladas, exceso de lluvia y calor.
- Coberturas para activos tecnológicos: la incorporación masiva de herramientas digitales (drones, sensores, equipos de precisión y electrónica) requiere esquemas específicos e innovadores de coberturas para los imprevistos que pudieran ocurrir sobre estos bienes.
- Protección para la cadena completa.

La actividad no termina en el campo. Crecen las necesidades de asegurar:

- Maquinarias e implementos.
- Logística y vehículos transportadores.
- Acopios y plantas industriales.
- Responsabilidad civil por operaciones.
- Personas vinculadas a la actividad.

Esta mirada holística impulsa a las aseguradoras a diseñar productos combinados que integren los riesgos del productor, el contratista, el transportista y la industria.

El desafío para el mercado asegurador es claro: brindar soluciones de cobertura que entiendan la complejidad del sistema agroindustrial, que se adapten a cada región y ->



SEGUROS MEDICOS

Su compañía, su seguridad

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



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

SEGUROS MEDICOS Viamonte 1674 - CABA.

Tel (5411) 5811-3228 / 5811-3510 / 5811-3519 / 5811-3918

info@segurosmedicos.com.ar - www.segurosmedicos.com.ar

Nº de inscripción
en SSN 0749

Atención al asegurado
0800-666-8400

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

SSN SUPERINTENDENCIA DE
SEGUROS DE LA NACIÓN

PROTAGONISTAS

→ que respondan a un modelo productivo cada vez más tecnológico, integrado y estratégico para el desarrollo del país.

Drones

En los últimos 3/4 años los drones agrícolas pasaron de ser equipamiento 'de nicho' a convertirse en un insumo tecnológico con adopción acelerada en el agro argentino. Solo como referencia, se estima que en 2023 se importaron unos 90 drones agrícolas; en agosto de 2024 ya se hablaba de alrededor de 600 y para 2025 se estiman más de 2.000 equipos. Este crecimiento, junto con la tendencia global hacia la agricultura de precisión, abre un espacio claro para el desarrollo de seguros específicos para drones de uso rural, con foco en protección patrimonial y responsabilidad civil. Desde la perspectiva de **RUS**, el dron debe dejar de verse solo como 'equipo electrónico' para pasar a tratarse como activo productivo crítico dentro de la cadena agropecuaria. Hemos desarrollado el primer seguro específico para drones de uso rural en el marco de la nueva normativa regulatoria y ya cerramos convenios con partners clave del sector a efectos de impulsar y dar soluciones a este nicho.

IA Siniestros

En el área de siniestros, actualmente estamos utilizando la IA de manera intensiva en la automatización y optimización de nuestros procesos internos, lo que impacta directamente en la velocidad y precisión de la gestión. Nuestra aplicación de la IA se centra en tres pilares fundamentales:

- Minimización de riesgos operativos.
- Reducción de tiempos de gestión y procesamiento.
- Eficiencia en el uso de recursos.

Entre los principales avances tecnológicos implementados se encuentran:

- Peritación automática de daños (sistema Orión): este sistema permite recibir fotografías del vehículo siniestrado, estimar los daños automáticamente mediante IA y, consecuentemente, reducir significativamente los costos y tiempos asociados a la inspección presencial.
- Determinación automática de responsabilidad (siniestros CLEAS): utilizamos modelos de lenguaje avanzados, entrenados con un vasto historial de casos, para

«Mi principal objetivo es preparar a RUS para un futuro diferente donde podamos anticiparnos y transformar la incertidumbre en oportunidades»



determinar de forma automática la responsabilidad en siniestros bajo el convenio CLEAS, alcanzando un alto nivel de precisión. Estamos probando un proceso similar para escalar en tramitaciones de casos en gestión de terceros. (RC)

- Sistemas de detección de fraude integral (EMET360): hemos integrado una solución robusta que combina análisis de imágenes y validación de daños, modelos predictivos de riesgo y un módulo de análisis de voz que evalúa el riesgo del siniestro a partir de la interacción con el asegurado.
- Automatización de gestiones judiciales: estamos utilizando agentes de IA para analizar sentencias, generar informes técnicos, realizar cálculos de liquidación y asistir de manera eficiente la contestación de demandas.

En conjunto, estas herramientas permiten acelerar procesos, minimizar el error humano, mejorar los controles internos y brindar una eficiencia superior en toda la cadena de valor de la gestión de siniestros.

TI y la conformación de la empresa de tecnología

El año 2025 ha marcado un hito histórico en nuestra trayectoria con la conformación y consolidación definitiva de nuestra propia empresa de tecnología. Este nacimiento no es casualidad; es el fruto de una madurez digital que veníamos gestando y que hoy nos permite operar con una autonomía sin precedentes. Lo que distingue a este modelo es su eficiencia financiera. En **RUS** podemos decir que tenemos lo que probablemente sea una de las tasas más bajas del mercado en cuanto a costo tecnológico sobre primas emitidas, con un 3%. Lejos de conformarnos, la inversión en esta nueva tecnología apunta a mejorar esa relación aún más. La lógica es disruptiva pero sólida: esta empresa no solo atiende nuestras necesidades sino además está diseñada para generar ingresos externos. Estos recursos financieros impulsarán el desarrollo tecnológico de la aseguradora, permitiéndonos innovar agresivamente sin descuidar la eficiencia operativa ni sacrificar nuestros márgenes de rentabilidad. Es un círculo virtuoso de autosustentabilidad digital.

Mirando hacia 2026, nuestra hoja de ruta es ambiciosa y clara. El eje central será la expansión y la regionalización. Para el segundo semestre del año proyectamos exportar nuestros servicios profesionales de IT en Latinoamérica, con la mira puesta en mercados clave como México, Chile, Perú, Colombia y Brasil. La idea es exportar el know-how tecnológico que hace eficiente al seguro. En cuanto al desarrollo de productos, nuestra estrategia tiene tres pilares fundamentales para el próximo año. En primer lugar, seguimos apostando por nuestro canal principal: los PAS. Vamos a evolucionar las plataformas digitales optimizando el Portal PAS y potenciando herramientas de venta ágil como la Tarjeta Digital y nuestro nuevo Marketplace. La tecnología debe ser el mejor aliado de nuestra fuerza de venta. Por otro lado, atacaremos uno de los dolores más grandes del sector: la recaudación. En ese sentido, estamos trabajando en una plataforma de cobranzas para el mercado asegurador. El objetivo para el primer semestre de 2026 es lanzar la primera etapa enfocada en transferencias bancarias.

Esto no solo facilitará la vida al cliente sino también automatizará la conciliación, reduciendo costos administrativos de manera drástica. Finalmente, estamos incursionando en la frontera de la innovación con un producto multi-agente de Inteligencia Artificial Generativa. No hablamos de simples chatbots sino de una plataforma que permite crear 'asistentes' inteligentes capaces de ejecutar tareas por sí solos. Desde atender a clientes y proveedores hasta resolver procesos internos repetitivos. Esta herramienta liberará a nuestro capital humano de la carga operativa manual, permitiéndole enfocarse en lo que realmente importa: la estrategia y la relación humana. En resumen, 2026 será el año en que **RUS** deje de ser vista sólo como una aseguradora que usa tecnología para consolidarse como un grupo que desarrolla tecnología de punta para transformar la industria del seguro en la región. ☺

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

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

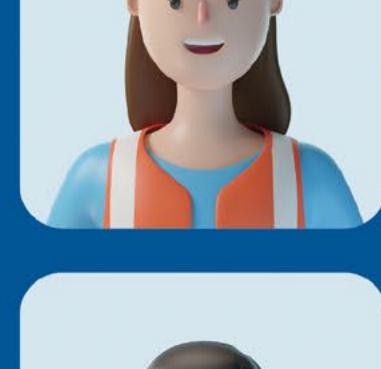
 SEGUROMETAL
COOPERATIVA DE SEGUROS LTDA.

Nº de inscripción en SSN
0286

Atención al asegurado
0800-666-8400

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

 SSN SUPERINTENDENCIA DE
SEGUROS DE LA NACIÓN



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

GALENO ART, un respaldo real en el ámbito laboral.

 GALENO
ART

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

Tecnología y seguros en Argentina: un vínculo en transformación

Escribe Dra. Gabriela Álvarez

I ntroducción

Durante décadas, el mercado asegurador argentino fue percibido como un sector conservador, con procesos burocráticos y poca innovación. Sin embargo, en los últimos años la irrupción de la tecnología lo está transformando de manera profunda. La digitalización, el auge de las insurtech y la integración con fintech están cambiando la forma en que los argentinos contratan, usan y piensan el seguro.

La digitalización, la inteligencia artificial, el big data y la automatización de procesos están redefiniendo la manera en que las compañías interactúan con sus clientes, gestionan riesgos y diseñan productos. Este fenómeno no es exclusivo de Argentina, pero presenta características particulares debido al contexto económico, regulatorio y cultural del país.

Breve panorama del mercado asegurador argentino

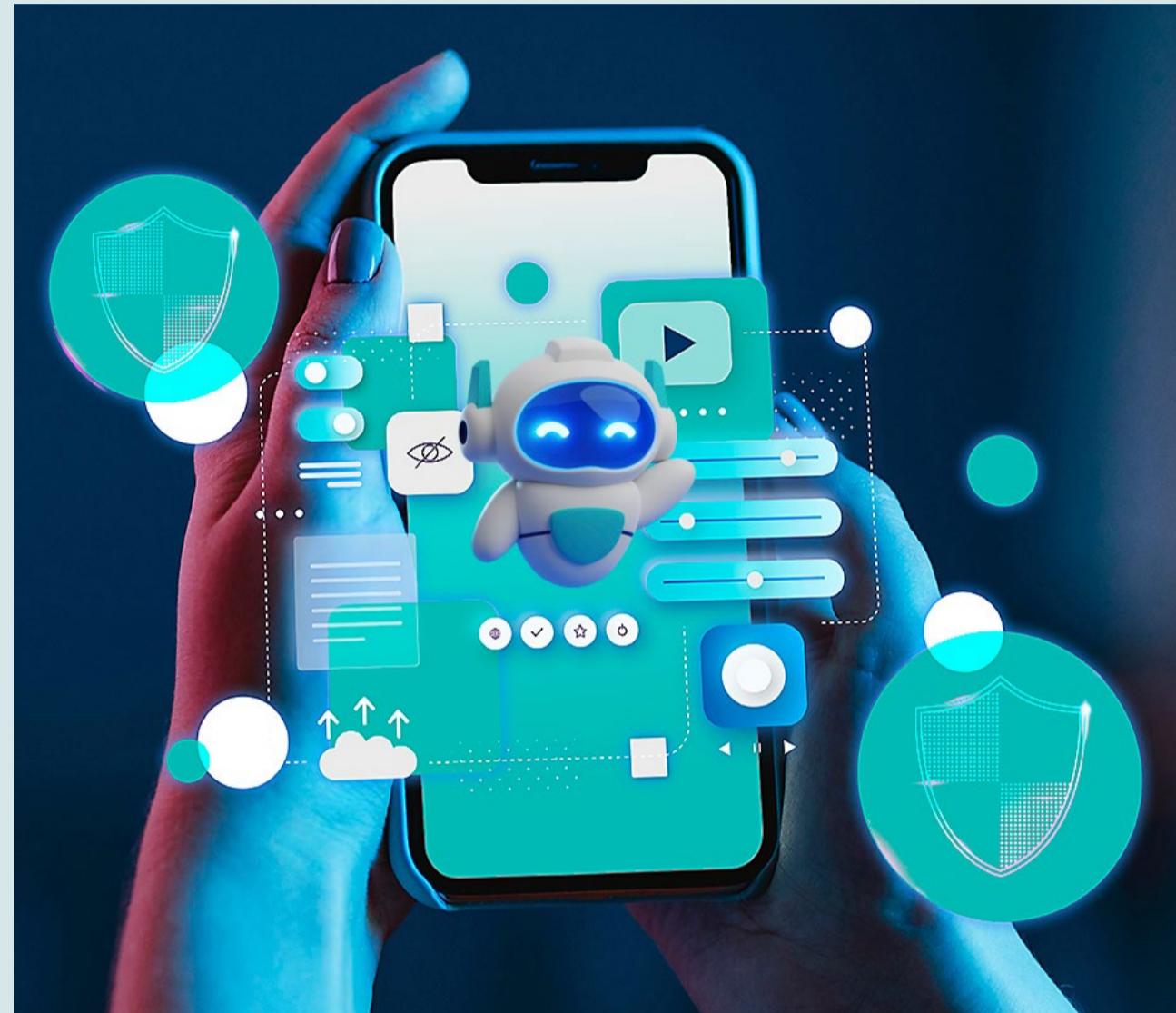
- El mercado de seguros en Argentina representa alrededor del 3% del PBI, con fuerte presencia en seguros de automotores, vida y salud.
- La Superintendencia de Seguros de la Nación (SSN) regula la actividad y ha impulsado en los últimos años la digitalización de trámites y la adopción de pólizas electrónicas.
- El sector enfrenta desafíos como la inflación, la volatilidad cambiaria y la necesidad de ampliar la penetración del seguro en segmentos poco cubiertos, como el agro, las pymes y los microseguros.

Impacto de la tecnología en el sector

Digitalización de procesos: La pandemia de COVID-19 aceleró un proceso que ya estaba en marcha: la migración hacia plataformas digitales. Hoy, gran parte de las aseguradoras ofrecen pólizas electrónicas, portales de autogestión y atención vía chatbots. Lo que antes requería largas colas en oficinas ahora se resuelve desde el celular en minutos. Este cambio no solo agiliza la experiencia del usuario, también reduce costos operativos y abre la puerta a nuevos modelos de negocio.

- Las pólizas electrónicas reemplazan progresivamente al papel.
- La firma digital y los portales de autogestión permiten a los clientes contratar, renovar y denunciar siniestros en línea.
- La pandemia aceleró la adopción de canales digitales, consolidando la atención remota.

Big Data y analítica: La tecnología también está cambiando la lógica del producto. Gracias al big data y la analítica avanzada, las compañías pueden diseñar seguros más personalizados. En el caso de los autos, dispositivos telemáticos permiten calcular la prima según la forma de



« Hoy, gran parte de las aseguradoras ofrecen pólizas electrónicas, portales de autogestión y atención vía chatbots »

conducir. En salud, los perfiles de riesgo se ajustan con mayor precisión. El resultado: coberturas más justas y precios más competitivos.

- Las aseguradoras utilizan grandes volúmenes de datos para segmentar clientes, calcular riesgos y personalizar ofertas.
- En seguros de autos, por ejemplo, se analizan patrones de conducción mediante dispositivos telemáticos.
- En salud, la analítica permite diseñar coberturas más ajustadas a perfiles de riesgo.

Inteligencia artificial y chatbots

- Los chatbots brindan atención 24/7, reduciendo costos y mejorando la experiencia del cliente.
- La Inteligencia Artificial se aplica en la detección de fraudes, analizando inconsistencias en reclamos.

Insurtech en Argentina: Las startups insurtech

irrumpieron con fuerza en el mercado local. Plataformas que permiten comprar coberturas en tiempo real, seguros "on demand" para viajes o actividades específicas, y aplicaciones que gestionan reclamos de manera transparente son algunos ejemplos. Estas empresas jóvenes aportan dinamismo y obligan a las aseguradoras tradicionales a modernizarse. La colaboración entre ambos mundos, el de la experiencia y el de la innovación, está dando lugar a un ecosistema híbrido que promete mayor competitividad.

- Las insurtech son startups que combinan seguros y tecnología.
- En Argentina han surgido plataformas digitales que permiten comparar coberturas, contratar seguros en minutos y gestionar reclamos de manera transparente.
- Ejemplos: compañías que ofrecen seguros "on demand" para viajes, deportes o dispositivos electrónicos.

• La colaboración entre aseguradoras tradicionales e insurtech genera un ecosistema híbrido, donde la innovación se combina con la experiencia y solvencia de las grandes compañías.

Beneficios para los consumidores

- **Mayor accesibilidad:** contratar un seguro desde el celular sin trámites presenciales.
- **Transparencia:** comparar precios y coberturas en tiempo real. ➔



Sumate a nuestro equipo de
**PRODUCTORES ASESORES
DE SEGUROS**

Nationalbrokers

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

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

🌐 nationalbrokers.com.ar 📩 productores@nationalbrokers.com.ar

CASA CENTRAL: Av. Cabildo 2230, Pisos 11 y 12, CABA, 0810-444-5550.

SUCURSALES: Buenos Aires (Pilar), Mendoza, Neuquén, Santa Fe, Córdoba y Tucumán.

• **Personalización:** productos ajustados a necesidades específicas, como seguros por kilómetro recorrido.

• **Rapidez:** gestión de siniestros más ágil gracias a la automatización.

Desafíos y riesgos: El avance de la tecnología, si bien trae consigo grandes beneficios, viene acompañado también de grandes desafíos y riesgos que deberán ser combativos a medida que vayan surgiendo. No todo es color de rosa. La brecha digital sigue siendo un obstáculo: muchos clientes aún prefieren el trato cara a cara. La protección de datos personales y la ciberseguridad son temas sensibles que requieren inversión constante. Además, el contexto económico argentino, marcado por inflación y volatilidad cambiaria, dificulta la planificación de largo plazo. La regulación también juega un papel clave: la Superintendencia de Seguros de la Nación debe equilibrar innovación con protección al consumidor.

• **Brecha digital:** no todos los clientes tienen acceso o confianza en plataformas digitales.

• **Protección de datos:** el uso intensivo de información requiere cumplir con la Ley de Protección de Datos Personales.

• **Ciberseguridad:** las aseguradoras deben invertir en sistemas robustos para evitar ataques y filtraciones.

• **Regulación:** la SSN debe equilibrar innovación con protección al consumidor.

• **Contexto económico:** la inflación y la inestabilidad dificultan la planificación de inversiones tecnológicas.

Tendencias futuras: El futuro del seguro en Argentina se perfila cada vez más tecnológico. Blockchain para contratos inteligentes, seguros paramétricos que se activan automáticamente ante eventos climáticos, integración con billeteras virtuales y bancos digitales: todas estas tendencias ya están en el radar. La pregunta no es si la tecnología transformará el seguro, sino qué tan rápido lo hará y quiénes estarán preparados para liderar ese cambio.



«La protección de datos personales y la ciberseguridad son temas sensibles que requieren inversión constante»

- Expansión del seguro digital en segmentos jóvenes y urbanos.
- Uso de blockchain para contratos inteligentes y trazabilidad de pólizas.
- Integración con fintech: seguros vinculados a billeteras virtuales y bancos digitales.
- Desarrollo de seguros paramétricos, que se activan automáticamente ante eventos climáticos o agrícolas.
- Mayor presencia de inteligencia artificial en la evaluación de riesgos y la personalización de productos.

Conclusión

La relación entre tecnología y seguros en Argentina no es simplemente una tendencia pasajera, sino un cambio estructural que redefine la esencia misma del negocio asegurador. Lo que antes era percibido como un sector rígido y burocrático, hoy se encuentra en plena metamorfosis hacia un modelo más ágil, digital y centrado en el cliente. La digitalización de pólizas, la irrupción de las insurtech, el uso de big data y la inteligencia artificial no solo optimizan procesos, sino que también generan nuevas oportunidades de inclusión y acceso a coberturas que antaño resultaban lejanas para gran parte de la población.

Este proceso, sin embargo, no está exento de desafíos. La brecha digital, la necesidad de garantizar la protección de datos personales y la inversión en ciberseguridad son aspectos críticos que las compañías deben atender para consolidar la confianza del consumidor. A ello se suma el contexto económico argentino, marcado por la volatilidad y la inflación, que obliga a las aseguradoras a ser creativas y resilientes en su estrategia de innovación. La regulación, por su parte, juega un rol clave: debe acompañar el cambio sin frenar la innovación, pero asegurando que los derechos de los asegurados estén siempre protegidos.

Lo interesante es que la transformación tecnológica no solo impacta en la operativa interna de las compañías, sino también en la cultura del seguro. Los consumidores comienzan a demandar productos más flexibles, transparentes y personalizados, y las empresas que logren responder a esas expectativas serán las que lideren el mercado en los próximos años. La integración con fintech, el desarrollo de seguros paramétricos y el uso de blockchain para contratos inteligentes son apenas algunas de las innovaciones que ya se vislumbran en el horizonte.

En definitiva, el futuro del seguro en Argentina será cada vez más digital, pero también más humano. Porque detrás de cada algoritmo y cada aplicación, lo que está en juego es la protección de personas, familias y empresas frente a la incertidumbre. La tecnología, bien aplicada, puede ser la herramienta que acerque el seguro a más argentinos, lo haga más accesible y lo convierta en un aliado cotidiano. La revolución silenciosa ya comenzó: el desafío ahora es que todos los actores —compañías, reguladores y consumidores— estén preparados para aprovecharla. ☀



«La pregunta no es si la tecnología transformará el seguro, sino qué tan rápido lo hará y quiénes estarán preparados para liderar ese cambio»



PROTEGEMOS TUS GANAS DE CRE CER



0810 333 3455

f   

INTEGRITYSEGUROS.COM.AR

La digitalización del reclamo de siniestros

En esta edición, Diego Frontoni, Coordinador de Siniestro en RUS; Matías Giusti Villaverde, Encargado de Cambios y Mejoras en Siniestros y Legales de Federación Patronal; y Franco Piazze, CEO de tuveunchoque.com analizaron críticamente los procesos de digitalización en la gestión de siniestros y los desafíos que enfrenta para avanzar.

Escribe [Lic. Aníbal Cejas](#)

La ronda comenzó con **Diego Frontoni, Coordinador de Siniestro en RUS**, quien analizó los avances en la gestión digital de siniestros. Sobre el tema afirmó: "RUS ha logrado importantes avances en la digitalización de la gestión de siniestros. La transformación digital no fue un objetivo a futuro, sino una necesidad inmediata que se consolidó durante un contexto crítico a nivel mundial. En marzo de 2020, apenas un día después decretarse la pandemia en Argentina, toda la organización ya estaba operando de manera virtual, segura y totalmente remota.

Si bien la empresa venía preparándose para este cambio, la crisis sanitaria aceleró la adopción total de procesos digitales. Desde entonces, RUS mantiene un modelo de trabajo apoyado íntegramente en su plataforma tecnológica.

En materia de siniestros, la gestión está completamente digitalizada y funciona sobre su sistema core: el Sistema Integral de Seguros (SIS), un desarrollo propio diseñado a medida de las necesidades operativas de la compañía. Este sistema permite administrar siniestros de manera ágil, eficiente y centralizada, garantizando trazabilidad, seguridad y disponibilidad en todo el proceso".

En ese sentido, **Matías Giusti Villaverde, Encargado de Cambios y Mejoras en Siniestros y Legales de Federación Patronal**, compartió: "Federación Patronal cuenta con prácticamente la totalidad de sus procesos de siniestros digitalizados desde hace muchos años, incluso antes de la pandemia. Esto nos permitió continuar operando con absoluta normalidad aun cuando nuestras oficinas —y las de nuestros productores— permanecieron cerradas.

Aquellos procesos que aún no son completamente digitales están asociados a organismos externos que continúan requiriendo documentación física (como trámites registrales automotores o demandas judiciales). Sin embargo, hoy son casos excepcionales".

Por su parte, desde **TuveUnChoque.com** aseguraron que la pandemia fue un punto clave para que las compañías adoptaran algún canal digital para la presentación de reclamos: "Las más desarrolladas cuentan con portales web donde el reclamante puede cargar la documentación y hasta mantener un ida y vuelta a través de un chat con la compañía. Otras, en cambio, se limitan a un correo electrónico para recibir la documental.



El mayor avance, sin dudas, es que ya no existe la necesidad de acudir personalmente a la compañía para reclamar: hoy todo puede iniciarse de manera remota, lo que representa un cambio sustancial en términos de accesibilidad y comodidad para el cliente", expresó.

Automatización en siniestros

Seguidamente consultamos por el nivel de automatización que presenta el área de siniestros en el mercado.

Desde **TuveUnChoque** explicitaron: "La mayoría de los avances han sido de digitalización, pero no de automatización. Como solemos decir con mi socio, Juan Podestá, lo que ocurrió fue la 'digitalización de un proceso que sigue siendo análogo'.

Después de la carga online del reclamo, todo el circuito posterior continúa siendo manual. Empleados que deben analizar caso por caso generan un cuello de botella que termina afectando los tiempos de resolución.

Incluso, en algunos casos, esto implicó una involución: antes al menos se podía asistir presencialmente a la compañía y ha-

blar con alguien responsable. Hoy, muchas se escudan detrás de un portal o una contestadora automática, lo que vuelve casi imposible obtener una respuesta cuando el reclamo se trata", señalaron.

Por el contrario, **Giusti Villaverde** afirmó: "Luego de años de trabajo estratégico y convencimiento de que este era el camino, hoy contamos con un ecosistema de herramientas digitales que nos permite operar en un entorno descentralizado, escalable, automatizado y 100% digital.

Nuestros productores, a través de su propio sistema SELF —pionero en el mercado—, pueden gestionar integralmente un siniestro: cargar denuncias, generar inspecciones, emitir órdenes de reposición, enviar documentación, generar pagos, descargar reportes, entre muchas otras acciones, sin intervención de un analista interno.

A su vez, los distintos prestadores involucrados en la cadena de valor del siniestro (talleres, proveedores de repuestos, abogados, liquidadores, gestores, inspectores, etc.) cuentan con el mismo SELF que usa el PAS pero ajustado a sus tareas y la conexión con nosotros. ►►



LA PERSEVERANCIA SEGUROS



LPS+Cerca

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

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

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

► La Perseverancia Seguros: + cerca, más fácil.

«La transformación digital no fue un objetivo a futuro, sino una necesidad inmediata que se consolidó durante un contexto crítico a nivel mundial»



▲Diego Frontoni, Coordinador de Siniestro en RUS

→ Toda esa interacción está centralizada en una única plataforma de comunicación, lo que optimiza el contacto con cada actor, tanto interno como externo.

Este ecosistema nos permitió automatizar cientos de procesos. Para tomar un ejemplo concreto: solo en siniestros procesamos unas 50.000 facturas mensuales. Integrando servicios externos (como ARCA), aplicando inteligencia artificial y automatizando procesos internos, logramos que todo ese circuito funcione sin intervención de analistas”.

En la misma línea, **Frontoni** comentó: “Hemos alcanzado un nivel avanzado de automatización en los procesos de gestión de siniestros. Hoy contamos con un proceso end-to-end completamente digital, donde todas las etapas (denuncia, asignación, liquidación, pago y comunicación con asegurados o terceros) se ejecutan íntegramente dentro del SIS, asegurando trazabilidad, integridad y disponibilidad de la información”.

Y continuó: “En cuanto a la automatización operativa, hemos logrado eliminar gran parte de las tareas manuales de bajo valor mediante reglas de negocio y flujos automatizados. Esto incluye la clasificación inicial de siniestros, la asignación automática a liquidadores especializados según tipo de siniestro y riesgo geográfico, y la generación de comunicaciones estandarizadas”.

Por otro lado, actualmente estamos incorporando Inteligencia Artificial (IA) para automatizar funciones más complejas, como la validación de documentación, el análisis predictivo y la detección temprana de anomalías o posibles fraudes. Estos desarrollos permitirán escalar aún más el nivel de automatización y mejorar la precisión y eficiencia en toda la gestión”.

Beneficios

El siguiente punto que se abordó fue los beneficios que reciben o pueden recibir los reclamantes a partir de la automatización y digitalización de gestión.

En ese sentido, Frontoni sostuvo: “La digitalización total de la gestión de siniestros ha generado beneficios concretos y medibles en RUS. En primer lugar, logramos una reducción

«Federación Patronal cuenta con prácticamente la totalidad de sus procesos de siniestros digitalizados desde hace muchos años, incluso antes de la pandemia»



▲Matías Giusti Villaverde, Encargado de Cambios y Mejoras en Siniestros y Legales de Federación Patronal

«El mayor avance, sin dudas, es que ya no existe la necesidad de acudir personalmente a la compañía para reclamar: hoy todo puede iniciarse de manera remota»

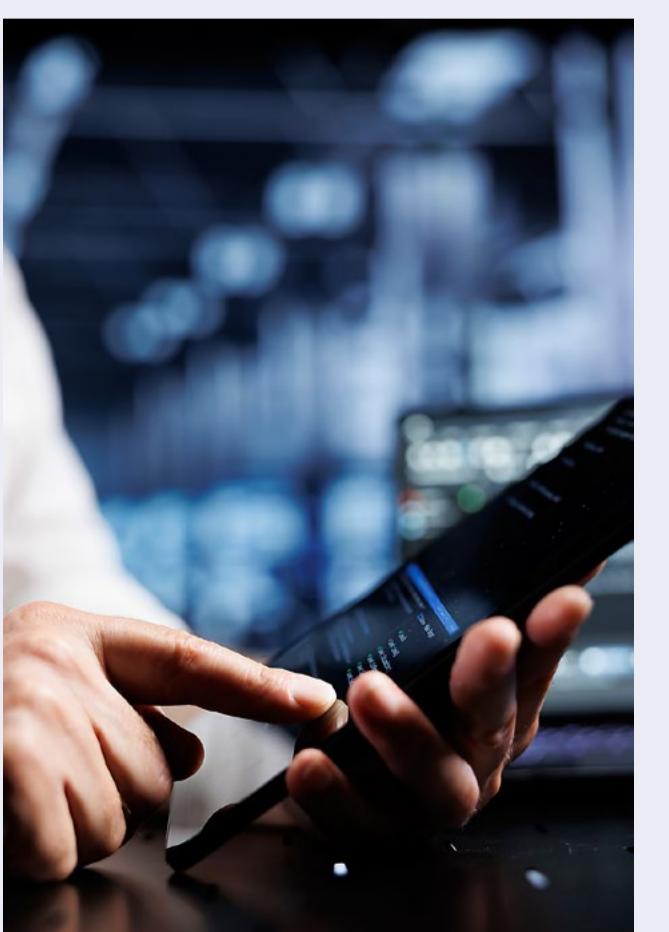


▲Franco Piazze, CEO de tuveunchoque.com

significativa de los tiempos de gestión al eliminar la manipulación física de documentos y optimizar los flujos internos, lo que se traduce en una experiencia más ágil y satisfactoria para nuestros asegurados.

También observamos una disminución notable de los riesgos operativos: la automatización minimiza los errores humanos y la centralización de la información en nuestro SIS garantiza mayor coherencia, trazabilidad y calidad de los datos.

Otro impacto relevante es la mayor orientación al cliente. Al liberar a los gestores y liquidadores de tareas administrativas, pueden concentrarse en el análisis de casos complejos y en brindar una atención más personalizada.



Finalmente, desde 2020 hemos eliminado el uso de formularios en papel. Toda la interacción con el cliente, así como la recepción y envío de documentación, se realiza de manera 100% digital mediante canales electrónicos seguros, consolidando un proceso más eficiente, sustentable y transparente”.

Desde **TuveUnChoque** se mostraron de acuerdo, y aportaron: “Para el reclamante, poder iniciar su reclamo de manera online es un avance que no debe subestimarse. Las gestiones exitosas son aquellas que reducen los puntos de fricción entre el damnificado y la compañía”.

Una presentación digital ágil y sencilla no garantiza el éxito en la negociación, pero sin duda es un factor determinante. Cuanto más simple sea el primer paso, mayores son las probabilidades de que el reclamo avance correctamente y el damnificado se mantenga informado y contenido”.

Luego, **Giusti Villaverde** manifestó: “En Federación Patronal nos diferenciamos por la calidad total en el servicio, y hoy esa calidad exige además inmediatez. La digitalización, sumada a la optimización y automatización de nuestros procesos, nos permite alcanzar ambas metas con un tercer factor fundamental: eficiencia”.

Entre los beneficios concretos se destacan la mejora en los tiempos de liquidación de siniestros; la disminución de los tiempos de pago a proveedores; una reducción significativa de la carga administrativa de los analistas internos; y mayor capilaridad operativa, independientemente de la ubicación geográfica”, detalló.

Y prosiguió: “Un productor puede cargar una denuncia y emitir una orden de reposición en el momento, desde cualquier lugar del país, las 24 horas. Un proveedor puede cargar su factura online sin trasladarse a ninguna oficina y cobrar en menos de una semana. La experiencia del usuario mejora, y en el contexto actual, eso es clave”.

Además, al reducirse casi a cero la atención presencial en oficinas, logramos mayor eficiencia interna: centralización de procesos sin importar la ciudad de residencia, equipos especializados por tarea en vez de por zona geográfica, y tiempos de gestión más rápidos. ➤

QUALIA

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



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



Nº de Inscripción
SSN 0879

Coordinación de Comunicación
y Atención al Asegurado (CoAA)

0800-666-8400

www.argentina.gob.ar/ssn

SSN | SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN



→ Como dato ilustrativo: entre 2010 y 2025 la cantidad de siniestros administrados se incrementó aproximadamente en un 150%, mientras que la dotación de analistas internos se mantuvo igual", cerró.

Desafíos

A continuación, los especialistas analizaron los desafíos técnicos y legales que persisten en el avance de la digitalización dentro del área de gestión de siniestros.

El primero en tomar la palabra fue **Giusti Villaverde**, y al respecto dijo: "Técnicamente, hoy estamos trabajando en distintos frentes que consideramos estratégicos para sostener y escalar la transformación digital:

- Migración del core del negocio a una arquitectura de micro-servicios: permitirá contar con un sistema modular, escalable, en la nube, y facilitará la apificación de servicios para organizadores, productores y proveedores.

- Aplicación de inteligencia artificial a procesos internos: desarrollo de agentes que automatizan y optimicen tareas, aumentando la eficiencia operativa.

- Prevención de fraude en un entorno digital: el nuevo contexto trae beneficios, pero también nuevos riesgos. Estamos incorporando herramientas con IA para análisis automático de archivos e identificación temprana de posibles fraudes".

Desde **TuveUnChoque**, **Piazze** observó: "Uno de los

principales obstáculos sigue siendo la falta de una base pública que permita consultar en qué compañía está asegurado un vehículo. Esta carencia obliga, en muchos casos, a iniciar expedientes judiciales que podrían evitarse con una infraestructura de datos moderna y transparente.

Otro punto es la inflexibilidad operativa de la mayoría de las compañías para realizar pagos en billeteras virtuales, lo que obliga a los damnificados a abrir cuentas bancarias solo para recibir una indemnización.

Mirando hacia adelante, la incorporación de herramientas de inteligencia artificial será clave para lograr una verdadera automatización. Tecnologías como el OCR (reconocimiento óptico de caracteres) deberían ser de uso obligatorio, ya que permiten procesar documental de forma inmediata y ahorrar horas de trabajo humano. Ese tipo de soluciones marcará la diferencia entre una simple digitalización del proceso y una auténtica transformación tecnológica en la gestión de siniestros".

Por último, **Frontoni** sostuvo: "Uno de los principales desafíos técnicos es la integración avanzada de Inteligencia Artificial en la etapa de liquidación. Se busca que los algoritmos apoyen la toma de decisiones sin perder la mirada integral del liquidador humano. Esto requiere asegurar modelos transparentes, éticos, auditables y con altos niveles de precisión.

Otro desafío relevante es la gestión eficiente del Big Data. La digitalización genera grandes volúmenes de información que necesitan ser procesados, estructurados y analizados en tiempo real. Convertir esos datos en insights estratégicos es clave para mejorar la tarificación, fortalecer la gestión del riesgo y anticipar comportamientos.

Finalmente, la ciberseguridad continúa siendo un desafío técnico crítico. Operar en entornos distribuidos y manejar información sensible exige mantener estándares elevados de protección, actualizar continuamente las defensas y garantizar la seguridad en cada punto del proceso. Estos aspectos son fundamentales para sostener la confianza y la continuidad operativa en un ecosistema completamente digital".

Impresión en la era de la digitalización

Hay una pregunta que ronda en muchos sectores: ¿qué pasará con los formularios impresos, a medida que la digitalización avance?

Giusti Villaverde consideró que la masificación de canales digitales, el impacto de la pandemia y las ventajas de contar con información estructurada para su explotación hicieron que el formulario en papel pierda protagonismo.

Señaló que, si bien todavía subsiste en ciertos organismos públicos y algunas compañías, la tendencia es clara: su uso se reduce cada vez más y, en el corto plazo, prácticamente desaparecerá.

En la misma línea, **Frontoni** confirmó que el resultado más probable sea la desaparición del formulario impreso, y comentó: "En nuestra experiencia, el formulario impreso ya está en un proceso acelerado de desaparición. Este cambio no solo agilizó los tiempos de respuesta y redujo los errores operativos, sino que también fortaleció la trazabilidad y la calidad de la información".

La adopción de procesos totalmente digitales, impulsada por sistemas integrados, automatización y herramientas tecnológicas cada vez más robustas, demuestra que el papel dejó de ser necesario para garantizar una gestión eficiente. Por lo tanto, creemos que el formulario impreso no solo está cerca de desaparecer, sino que en muchos ámbitos ya es parte del pasado", cerró. ☀



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

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

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

San Cristóbal *Te entendemos*
Seguros

San Cristóbal
Retiro

Asociart
ART

Nº de inscripción en SSN

9442-0620-0192

Atención al asegurado

0800-666-0100

Organismo de control

www.argentina.gob.ar/fin

SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

24

Protegiendo a los que mejor protegen.

Porque los argentinos siempre están dispuestos a hacerte una gauchada y poner el hombro, nosotros nos comprometimos a protegerlos siempre.



Seguinos en las redes

@ zurich.ar

Facebook ZurichEnArgentina



Visitá nuestra web

Aseguradora rosarina protagonista en la cumbre de Doha

Se trata de San Cristóbal Seguros que, a través de su CEO, Diego Guaita, representó a las cooperativas y mutuales del mundo en la Segunda Cumbre Mundial de Desarrollo Social.



La mutual rosarina **San Cristóbal Seguros**, que en diciembre cumple 86 años, está ocupando un lugar central en la promoción a nivel mundial de las cooperativas y mutuales como socios estratégicos para la consolidación de una nueva economía global. La importancia de estos actores fue oficializada en la Declaración de la Segunda Cumbre Mundial de Desarrollo Social que llevó a cabo días atrás la Asamblea General de Naciones Unidas en Doha, Qatar.

Diego Guaita, CEO de la aseguradora local, integra el **CM50**, un grupo de 50 líderes de diferentes cooperativas y mutuales del mundo, que comenzaron a principios de año un trabajo minucioso que finalizó en la firma del Contrato para una Nueva Economía Global en el marco de la Cumbre.

«Jefes de Estado y de Gobierno, ministros y altos funcionarios, y cerca de 14000 asistentes escucharon nuestros cuatro compromisos y el impacto que potencialmente podrían tener: creación de economías resilientes; obtención de acceso a capital; fomento de la Cooperación entre cooperativas y mutuales y; empoderamiento de la próxima generación de líderes», explicó Diego Guaita.

El CEO de San Cristóbal Seguros, que además disertó en una sesión prioritaria designada por Naciones Unidas, informó que «la Cumbre de Doha concluyó con un llamado claro: convertir las promesas sociales en acciones concretas». «El desarrollo social no es caridad sino un beneficio para todas las comunidades. Convoco a todas las empresas, en especial a las cooperativas y mutuales de argentina y la región, que son muchas y con una gran presencia en el territorio, a apostar por una nueva economía para lograr un avance cuantificable en la reducción de la pobreza, el trabajo digno y la inclusión social. Es en este proceso dinámico que resulta de nuestra interacción donde podemos construir una acción colectiva que contribuya a un mejor impacto social», amplió Guaita.

En línea con esta visión, **Grupo San Cristóbal** viene profundizando su compromiso con el desarrollo social en Argentina. Un ejemplo reciente es el lanzamiento de la primera edición del Premio al Impacto Social, una iniciativa que destinó \$30.000.000 para potenciar proyectos que reduzcan la pobreza, mejoren la salud y promuevan la educación de calidad. A través de esta convocatoria, dirigida a organizaciones sociales de todo el país con proyectos ya en marcha y resultados comprobables, la compañía busca fortalecer iniciativas alineadas a los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS 1, 3 y 4), contribuyendo a escalar soluciones concretas y sostenibles para el bienestar de las comunidades.

En la rueda de prensa de clausura, la presidenta de la **Asamblea General de las Naciones Unidas**, Annalena Baerbock, afirmó que la Cumbre supuso un «cambio deliberado» desde la identificación de las deficiencias hasta la aplicación de soluciones probadas. «Copenhague (donde se realizó la Primera Cumbre) nos enseñó hace 30 años que el desarrollo social y la inclusión son esenciales para unas sociedades fuertes», afirmó. «Prometimos no dejar a nadie atrás. El desarrollo social no es algo 'que estaría bien tener' ni un acto de caridad. Redundó en el interés propio de todos los países».

RUS firmó un convenio con el Banco Bica para comercializar seguros



El lunes 1 de diciembre, en el Club House del Barrio Las Acacias de Concepción del Uruguay (Entre Ríos), Río Uruguay Seguros (RUS) firmó un convenio con el Banco Bica de Santa Fe para comercializar una amplia variedad de seguros a través de los canales digitales de la entidad financiera.

Este acuerdo es resultado de una serie de encuentros entre ambas instituciones, entre los que se destaca la reunión realizada el pasado

lunes 27 de noviembre con mutuales de la provincia de Santa Fe, donde se presentó la operadora comercial que comienza a implementarse.

Breve de Informe

27 de noviembre con mutuales de la provincia de **Santa Fe**, donde se presentó la operadora comercial que comienza a implementarse. El **Banco Bica**, nacido en 1978 como cooperativa de crédito y convertido en banco comercial en 2012, se caracteriza por su fuerte presencia regional y por un modelo de atención cercano, orientado a clientes individuales, mutuales, cooperativas y PYMES, combinando innovación tecnológica con un servicio personalizado.

En esta primera etapa del convenio, los clientes del **Banco Bica** podrán cotizar y contratar seguros de auto, moto, bicicleta, monopatin, notebook, hogar y mascotas directamente desde el homebanking y la app del banco, a través de una landing page integrada al sitio institucional.

En una segunda fase, se incorporarán productos dirigidos a **PYMES**, como seguros de comercio y caución, con acompañamiento personalizado de ejecutivos comerciales. Asimismo, ambas entidades proyectan desarrollar un canal específico para empresas de la región vinculadas a los sectores industrial, flotas, transporte y agro, junto con soluciones tecnológicas destinadas a las mutuales asociadas al banco.

Este convenio se suma a los acuerdos que **RUS** mantiene con **ICBC**, **Santander**, **BBVA**, **Columbia** y el **Banco Provincial de Neuquén (BPN)**, consolidando su estrategia de alianzas para ampliar el acceso a productos de seguros en todo el país.

Con esta iniciativa, **RUS** y el **Banco Bica** fortalecen su compromiso de ofrecer soluciones integrales, accesibles e innovadoras, adaptadas a las necesidades de sus usuarios.

Participaron del encuentro, en representación del **Banco Bica**: **José Luis Motalli**, Presidente, **Mariano Angulo**, Gerente General y los funcionarios **Gustavo Laferrara**, **Matías Moreno** y **Martín Cienfuegos**. Por parte de **RUS** estuvieron presentes: **Juan Carlos Lucio Godoy**, Presidente Ejecutivo, **Daniel Marcó**, Consejero, **Juan Auer**, Coordinador de Finanzas, **Anabella García**, Coordinadora de Negocios Corporativos, **Luciano Rey**, representante de Desarrollos Inmobiliarios, y **Luis Morera**, Coordinador de Comunicaciones.

Galicia Seguros lleva su campaña de comunicación de marca "Con Vos" al interior de país

Con el fin de consolidar su crecimiento y presencia en todo el país, **Galicia Seguros** lanzó su campaña de comunicación **"Con Vos"** en puntos estratégicos del interior como **Mendoza**, **Neuquén**, **Córdoba** y **Rosario**.

Con presencia en vía pública, tv, radios y digital, esta campaña consolida el posicionamiento de **Galicia Seguros** y fortalece la conexión con nuestros públicos en todo el país.

"Con Vos" lleva al frente nuestro nuevo isologo en naranja y azul, símbolo de protección y cercanía. Este proyecto refleja nuestra visión de acompañar a las personas en su día a día y marca un hito en una etapa clave de expansión. Es un orgullo liderar este proyecto de posicionamiento tan relevante para la compañía", afirmó **Ariana Sergejew**, Brand and Comunication Manager de Galicia Seguros.

«Reafirmamos nuestro compromiso federal y la importancia de la cercanía para brindar un servicio de excelencia. Junto a los equipos regionales, seleccionamos ubicaciones estratégicas para maximizar impacto y visibilidad», concluyó **Sergejew**.

Con esta campaña, **Galicia Seguros** reafirma su compromiso de contar con una llegada federal del negocio, acompañando a productores y clientes en cada región del país y promoviendo una industria más inclusiva, colaborativa y cercana.

Galicia Seguros continúa avanzando en su camino de consolidación y crecimiento, fortaleciendo su apoyo a productores, clientes, colaboradores y aliados comerciales.

ZURICH MarshMcLennan

Riesgos sociales y tecnológicos suben en la agenda de riesgos de los líderes empresariales del G20

La falta de oportunidades económicas, la desinformación y la información errónea son ahora considerados como riesgos prioritarios para los líderes del **G20**, esto sumado al posible impacto de una recesión económica, la inflación a corto plazo, los riesgos asociados con servicios públicos y protecciones sociales insuficientes. Así lo indica la **Encuesta de Opinión Ejecutiva 2025**, realizada por el **Foro Económico Mundial** y publicada hoy por sus socios estratégicos – **Marsh McLennan (NYSE: MMC)**, la principal firma de servicios profesionales en las áreas de riesgo, estrategia y personas, y **Zurich Insurance Group (Zurich)**, un asegurador global líder y proveedor de servicios de resiliencia.

La encuesta anual revela los cinco principales riesgos a corto plazo identificados por más de 11,000 líderes empresariales de 116 países. Los temores relacionados con una recesión económica continúan dominando las preocupaciones citadas por los líderes empresariales del **G20**, liderando la lista general por tercer año consecutivo y ocupando el primer lugar en Reino Unido y Estados Unidos.

En Latinoamérica, los principales riesgos que enfrentan las empresas y sociedades incluyen la insuficiencia de servicios públicos y protecciones sociales, la falta de oportunidades económicas y el desempleo, así como la creciente actividad delictiva y económica ilícita. Además, la región se ve afectada por la incertidumbre económica derivada de posibles recesiones y la polarización social, factores que juntos representan desafíos significativos para la estabilidad y el desarrollo sostenible en el corto y mediano plazo.

Carlos A. Rivera, CEO para **Marsh McLennan Latinoamérica** y **El Caribe** apunta que: «Los desafíos sociales y económicos se entrelazan profundamente, con riesgos como la insuficiencia en servicios públicos y la falta de oportunidades económicas que impactan directamente en la estabilidad de Latinoamérica. Es importante que las organizaciones aborden estos riesgos con un enfoque integral que combine resiliencia financiera, innovación en gestión de riesgos y colaboración multisectorial para proteger a las comunidades y fomentar un desarrollo sostenible y equitativo.»

Laurence Maurice, CEO de **Zurich en América Latina**, afirma que los resultados refuerzan desafíos comunes en los países latinoamericanos. «Los riesgos relacionados con las protecciones sociales aparecen con fuerza en toda la región. Ampliar el acceso a la protección financiera e invertir en educación y formación profesional son caminos esenciales para fortalecer la resiliencia de las comunidades». Según **Maurice**, los resultados dialogan directamente con iniciativas impulsadas regionalmente por **Zurich**, como la capacitación técnica, el desarrollo de competencias socioemocionales y la inclusión productiva de jóvenes, ampliando oportunidades de empleabilidad y contribuyendo a la resiliencia social.

Por primera vez, los riesgos tecnológicos asociados con la desinformación y la información errónea entraron en los cinco principales riesgos para los líderes empresariales del **G20**, en quinto lugar. Esto refleja el temor de que los avances en IA están alimentando la guerra de la información en medio de crecientes tensiones geopolíticas, influyendo en elecciones y mercados globales, y amenazando infraestructuras críticas y la ciberseguridad.

Los riesgos sociales asociados con servicios públicos y protecciones sociales insuficientes, y la falta de oportunidades económicas o el desempleo, fueron clasificados en segundo y tercer lugar, reflejando crecientes preocupaciones sobre la fragmentación social. La inflación, que fue citada como el tercer riesgo más urgente en 2024, se ubicó en cuarto lugar este año.

Los eventos climáticos extremos, que en 2024 fueron clasificados como el quinto mayor riesgo por los líderes del **G20**, no aparecieron en los cinco principales riesgos de este año.

Andrew George, presidente de **Marsh Specialty Global**, dijo: «Con el auge de la inteligencia artificial, la proliferación de la desinformación y la información errónea está permitiendo que actores malintencionados operen de manera más amplia. Por ello, los desafíos que plantea la rápida adopción de la IA y las amenazas ciberneticas asociadas ahora encabezan las agendas de las juntas directivas. Además, aunque los factores económicos y geopolíticos han desviado algo de atención de los compromisos de cambio a corto plazo, las empresas deben mantener el enfoque en sus objetivos ambientales para mitigar los riesgos asociados con el cambio climático a largo plazo.»

Alison Martin, CEO de **EMEA y Distribución Bancaria** en **Zurich**, comentó: «La encuesta de este año deja claro que áreas críticas como las pensiones y la salud pública ya no son solo asuntos gubernamentales, sino prioridades en las juntas directivas. Es preocupante ver que hoy en Europa hay menos de tres adultos en edad laboral por cada pensionista, y más de un tercio de los ciudadanos de la UE no ahorrar lo suficiente para la jubilación. Estas brechas amenazan tanto el bienestar de la fuerza laboral como la estabilidad social en general. El momento de actuar es ahora; uniendo fuerzas entre sectores, podemos ayudar a empoderar a las personas para construir resiliencia financiera y asegurar un futuro más brillante para todos.»

La **Encuesta de Opinión Ejecutiva** es realizada por el **Centro para la Nueva Economía y Sociedad del Foro Económico Mundial**. **Zurich Insurance Group** y **Marsh McLennan** son socios estratégicos del **Foro Económico Mundial**.

Acompañamos cada momento de tu vida

0810.222.2444

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

Grupo
Provincia

Provincia
Seguros

Vacaciones seguras: recomendaciones clave para viajar por la ruta



Ante el crecimiento del movimiento vehicular típico de fin de año, expertos repasan las recomendaciones clave para reducir riesgos en la ruta.

Se acerca fin de año y con él las vacaciones y el inicio de los viajes por las rutas del país. En este marco, especialistas en seguridad vial de **La Perseverancia Seguros**, remarcan la importancia de adoptar medidas preventivas a la hora de manejar, para reducir riesgos y garantizar traslados seguros.

"La combinación de mayor flujo vehicular, altas temperaturas y largos trácticos hace indispensable una preparación responsable antes de emprender cualquier viaje" afirman desde la compañía líder en el mercado de seguros, con más de 120 años de trayectoria.

1. Preparación antes del viaje

Antes de salir a la ruta, es fundamental realizar un chequeo general del vehículo, que incluye verificar:

- estado de los neumáticos (incluyendo la rueda de auxilio)
- correcto funcionamiento de luces y frenos
- niveles de aceite, agua y líquido refrigerante
- matafuegos cargado y habilitado
- balizas
- documentación obligatoria: licencia de conducir vigente, DNI o cédula de identidad, cédula verde o cédula azul, según corresponda, VTV (Verificación Técnica Vehicular) al día, comprobante de póliza de seguro obligatorio vigente, comprobante y oblea vigente, para vehículos que posean GNC.

A pesar de que no sea de carácter obligatorio, se recomienda también llevar botiquín de primeros auxilios, gato hidráulico o cricque, además de una rueda de auxilio inflada y llave de ajuste.

"Una revisión preventiva puede evitar desperfectos mecánicos y reducir significativamente la posibilidad de siniestros" remarca el equipo de **La Perseverancia Seguros**.

2. Descanso y pausas programadas

La fatiga es uno de los principales factores de riesgo en viajes largos. Se recomienda descansar al menos ocho horas antes de conducir, evitar comidas pesadas y realizar paradas cada dos horas para estirar el cuerpo e hidratarse. En caso de sentir sueño o pérdida de concetración, es imprescindible detenerse de inmediato.

3. Conducta en la ruta

Respetar las velocidades máximas, mantener la distancia adecuada con otros vehículos y usar el cinturón de seguridad en todos los asientos son medidas básicas pero determinantes para la seguridad vial.

"Son aspectos que ya damos por sentado, y sin embargo aún existen conductores y acompañantes imprudentes que no respetan estas normas básicas" advierte **José García**, miembro de la alta gerencia de la compañía, y agrega "no utilizar el celular mientras se conduce y evitar maniobras bruscas contribuyen, también, a prevenir incidentes".

En rutas de doble mano, se recomienda extremar los cuidados en los sobrepasos: sólo deben realizarse cuando la visibilidad sea óptima y la distancia segura.

4. Condiciones climáticas y planificación

El verano suele traer lluvias intensas y calor extremo, factores que pueden afectar la conducción. Se aconseja revisar el pronóstico antes de salir y evitar viajar en condiciones adversas. En caso de tormentas o neblina, se debe reducir la velocidad, encender las luces bajas y aumentar la distancia de frenado.

5. Viajar con niñas y niños

Es fundamental que los menores viajen siempre en las sillas infantiles, correspondientes a su edad, peso y altura. Es importante también mantenerlos hidratados y hacer paradas regulares para que puedan moverse.

Desde **La Perseverancia Seguros** remarcan que la seguridad vial es una construcción colectiva que requiere constancia y responsabilidad por parte de toda la comunidad. "Acompañar a quienes viajan implica no solo brindar protección, sino también promover hábitos que contribuyan a un tránsito más seguro para todos", concluyen.

Breves de Informe

San Cristóbal
Seguros

El seguro del yaguareté se amplía para más productores de Misiones

El Seguro de Protección al Yaguareté extendió recientemente su alcance en la provincia de **Misiones**, consolidándose como una herramienta clave para la conservación de la biodiversidad y la protección de las comunidades que conviven con este felino en peligro crítico de extinción. La iniciativa es impulsada por el **Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD)** Argentina, el **Gobierno de Misiones**, **Río Uruguay Seguros (RUS)**, la **Asociación Aves Argentinas** y, más recientemente, el **Proyecto Yaguareté (Ceiba-CONICET)**.

Implementado inicialmente como prueba piloto en el municipio de **Comandante Andrade**, el programa ahora se expande a **Iguazú, Wanda, Puerto Esperanza y Puerto Libertad**, ampliando su impacto en zonas donde la presencia del yaguareté es significativa.

Diseñado para promover una convivencia más armónica entre las personas y la fauna silvestre, el seguro protege el patrimonio de productores y habitantes de la región, a la vez que genera un incentivo para preservar a la especie. El yaguareté continúa enfrentando amenazas

como la pérdida y fragmentación de su hábitat, la caza furtiva, los atropelamientos y la caza en represalia por ataques a animales domésticos o de producción.

Para reducir estos conflictos, la póliza indemniza a productores ganaderos y pobladores locales por la pérdida de bovinos, ovinos, caprinos, porcinos o mascotas cuando se comprueba que la depredación fue causada por un yaguareté. De esta manera, se promueve la tolerancia social hacia el felino y se desalienta su persecución.

Contratada por el **Gobierno de Misiones**, la cobertura está destinada a los habitantes de **Andrade, Wanda, Iguazú, Puerto Esperanza y Puerto Libertad**. Su propósito es brindar respaldo económico ante ataques de depredadores y, al mismo tiempo, contribuir a la protección de uno de los símbolos naturales más emblemáticos del país.

El mecanismo de denuncia es simple y rápido: ante un ataque, el productor puede comunicarse por teléfono o **WhatsApp** al 3764-179080. Tras la notificación, un perito de la aseguradora se dirige al lugar para verificar la situación. Una vez confirmado el hecho, se otorga la compensación correspondiente y se implementan medidas de manejo orientadas a prevenir nuevos incidentes.

En materia ambiental, la compañía profundizó su estrategia de mitigación y regeneración, con iniciativas como el **Bosque San Cristóbal**, que ya suma más de 750 áboles nativos plantados en Misiones, junto a campañas de concientización sobre biodiversidad y cambio climático que ampliaron el alcance de esta agenda hacia nuevos públicos.

La actualización también refleja avances en inclusión, diversidad y accesibilidad. Entre ellos, la consolidación del Comité de Diversidad e Inclusión, la adecuación de procesos para asegurar experiencias accesibles y el impulso de programas como Desarrollá Tu Futuro, orientado a promover la empleabilidad de personas con discapacidad mediante becas, formación y mentorías vinculadas a tecnología.

En cuanto al compromiso con las comunidades, el documento incorpora los resultados del programa **Hacedores por la Comunidad y el Lanzamiento de la primera edición del Premio Grupo San Cristóbal al Impacto Social**, que convocó a más de 200 proyectos y otorgó \$30 millones a diversas iniciativas.

En cuanto al compromiso con las comunidades, el reporte reafirma la identidad mutualista del **Grupo**. Que se traduce en cuidar el bienestar y el patrimonio de sus asociados y clientes, anticipando riesgos, fortaleciendo la resiliencia y contribuyendo al desarrollo de las comunidades en las que está presente. Este diferencial se refleja en indicadores concretos como su programa **Inversión Social Privada** que, como novedad significativa, presenta el lanzamiento del **Premio Grupo San Cristóbal al Impacto Social**.

La estrategia de sustentabilidad del **Grupo San Cristóbal** se fundamenta en los Objetivos de Desarrollo Sostenible de Naciones Unidas, los Principios del Pacto Global de Naciones Unidas, los Principios WEPs de ONU Mujeres, las tendencias globales en la industria, los estándares GRI y SASB y las expectativas de sus grupos de interés.

Con esta edición, **Grupo San Cristóbal** refuerza su posición como referente en sustentabilidad dentro del sector asegurador y reafirma su compromiso de largo plazo: construir una organización sólida, transparente e innovadora, preparada para los desafíos futuros y orientada a desarrollar soluciones que cuiden lo que importa.

Más información en:
<https://www.grupsancristobal.com.ar/sustentabilidad/reportes>



8

8

8

8

8

8

8

8

8

8

8

8

8

8

8

8

8

8

8

8

8

8

8

8

8

8

8

8

8

8

8

8

8

8

8

8

8

8

8

8

8

8

8

8

8

8

8

8

8

8

8

8

8

8

8

8

8

8

8

8

8

8

8

8

8

8

8

8

8

8

8

8

8

8

8

8

8

8

8

8

8

8

8

8

8

8

8

8

8

8

8

8

8

8

8

8

8

8

8

8

8

8

8

8

8

8

8

8

8

8

8

8

8

8

8

8

8

8

8

8

8

8

8

Voluntariado que deja huella: cómo la acción social transforma comunidades



En el Día Internacional del Voluntariado, Grupo San Cristóbal destaca el rol estratégico de Hacedores, un programa que impulsa participación social y acompañamiento directo a las comunidades en todo el país.

● Cada 5 de diciembre se celebra el Día Internacional del Voluntariado, y en esta fecha Grupo San Cristóbal pone en foco la relevancia de Hacedores, su programa de voluntariado corporativo, que impulsa la participación social y el acompañamiento directo a comunidades en todo el país.

Lanzado en 2018, Hacedores por la Comunidad invita a los colaboradores a presentar propuestas que generen valor compartido y transformen realidades locales. A través de un concurso de iniciativas, se fomenta el protagonismo interno y se consolidan proyectos que, año tras año, fortalecen el vínculo entre la compañía y la sociedad, potenciando la solidaridad como agente de cambio.

A lo largo del año, el programa impulsa y sostiene múltiples iniciativas que buscan generar un impacto directo y acompañar procesos de fortalecimiento comunitario. Desde campañas solidarias, programas propios, programas de mentoreo, así como con propuestas de formación orientadas a potenciar oportunidades para mujeres y personas con discapacidad. De esta manera, el programa se consolida como un espacio dinámico donde distintas formas de involucramiento confluyen y la empatía se convierte en acción concreta y sostenida. Uno de los momentos que puso a prueba esta capacidad de movilización fue la inundación en Bahía Blanca. La emergencia activó de inmediato una campaña de asistencia que convocó a más de 100 colaboradores, quienes organizaron donaciones, acompañaron a familias afectadas y coordinaron la distribución de recursos esenciales. A este esfuerzo se sumó un apoyo económico de \$27.500.000, destinado a brindar asistencia directa a los colaboradores damnificados. La combinación de participación voluntaria, cuidado mutuo y respaldo material evidenció la potencia del trabajo comunitario en situaciones de crisis.

Cada acción refleja una mirada que entiende al voluntariado no como un gesto aislado, sino como una herramienta para fortalecer lazos, ampliar oportunidades y contribuir a un desarrollo más justo y sostenible.

La iniciativa Hacedores se extendió a nuestra cadena de valor, sumando al Programa «Club de Mujeres» en el que participa nuestro canal de Productoras Asesoras de Seguros. En este sentido, en su segunda edición se presentaron más de 10 proyectos solidarios y se reconocieron tres propuestas de alto impacto de Salta, Mar del Plata y Paraná. Con estas acciones, las productoras también se convierten en agentes de cambio en sus comunidades.

En esta conmemoración del Día Internacional del Voluntariado, Grupo San Cristóbal reafirma su propósito: impulsar una participación social capaz de generar transformaciones significativas y contribuir a un futuro más inclusivo y sostenible para todos.

AON

Aon expande el modelado abierto de catástrofes en Latinoamérica con la implementación del Oasis Framework

- La empresa reafirma su compromiso con la modelización de código abierto para potenciar mejores decisiones de riesgo para los clientes
- Impact Forecasting y ERN apoyan el Oasis Loss Modeling Framework para aumentar la transparencia en la modelización de riesgos en Latinoamérica

● Aon plc (NYSE: AON), empresa líder mundial en servicios profesionales, anunció hoy que su equipo de Impact Forecasting está utilizando el Oasis Loss Modelling Framework (Oasis LMF) para ofrecer los modelos de catástrofes de ERN en Latinoamérica a sus clientes.

Oasis LMF respalda una gama ampliada de modelos de catástrofes de ERN (Evaluación de Riesgos Naturales) en Latinoamérica dentro de la plataforma ELEMENTS de Impact Forecasting, enfatizando el apoyo de Aon a iniciativas de código abierto que buscan democratizar la modelización de catástrofes y ampliar las opciones más allá del panorama tradicional de proveedores. Esto se suma a los modelos de Impact Forecasting ya disponibles en Oasis LMF,

En Rosario, fue designado

Breves de Informe

incluyendo el modelo de tormentas de viento en Europa, SCS en Europa, inundaciones en Canadá, inundaciones en Europa, inundaciones en Tailandia y el modelo de explosión en Manhattan. A medida que la volatilidad impulsada por el clima y las demandas regulatorias se intensifican, las aseguradoras enfrentan presión para garantizar que su visión del riesgo sea robusta y adaptable. Al apoyar Oasis, Impact Forecasting permite a los (re)aseguradores tener mayor control sobre sus modelos de riesgo de catástrofes, aprovechando la personalización de los modelos para obtener nuevos conocimientos y tomar decisiones más informadas sobre riesgo y capital. Este enfoque reconoce las características únicas de las exposiciones de los (re)aseguradores y permite un análisis y una tarificación de riesgos más precisos. En su trabajo con clientes, Impact Forecasting actúa tanto como proveedor de modelos—apoyando iniciativas de la industria como los Estándares de Datos Abiertos—como proveedor de tecnología. A través de la plataforma ELEMENTS, los usuarios pueden acceder no solo a los modelos de Impact Forecasting, sino también integrar modelos de proveedores externos en el flujo de trabajo. Este enfoque colaborativo ofrece a los clientes flexibilidad para acceder, comparar y combinar una amplia gama de modelos, brindándoles una visión holística del riesgo.

Adam Podlaha, jefe global de Impact Forecasting en Aon, comentó: "Aon reconoce que los clientes necesitan acceder a datos y modelos de catástrofes a través de sus propios sistemas y plataformas de elección. Gracias a nuestra colaboración con Oasis LMF y al diálogo constructivo que mantenemos con proveedores de software y modelos, seguimos buscando las mejores soluciones y ampliando la gama de modelos que ofrecemos para ayudar a cuantificar el riesgo de catástrofes para nuestros clientes. Nuestro enfoque refleja el compromiso continuo de Aon con la innovación, la transparencia y el empoderamiento del cliente en el mundo cambiante de la gestión de riesgos de catástrofes."

Paula Ferreira, CEO de Latinoamérica, Reinsurance Solutions en Aon, agregó: "Los riesgos emergentes y las áreas de subseguramiento están impulsando oportunidades de crecimiento rentable para nuestros clientes en Latinoamérica, pero para aprovechar estas oportunidades los (re)aseguradores necesitan comprender claramente sus posibles exposiciones. En este sentido, estos modelos adicionales de ERN nos permiten ofrecer evaluaciones cada vez más precisas, soluciones personalizadas y un servicio excepcional a los clientes, lo que finalmente contribuye a tomar mejores decisiones empresariales."

Impact Forecasting permite a las aseguradoras adaptar los modelos de catástrofes a sus riesgos específicos, utilizando sus propios datos de siniestros y exposición para perfeccionar las funciones de daño y vulnerabilidad basadas en la experiencia histórica de pérdidas. Por ejemplo, el modelo de tormentas convectivas severas (SCS) de Estados Unidos —uno de los más actualizados disponibles— facilita la creación de curvas de vulnerabilidad personalizadas que reflejan mejor las características de cada portafolio. Además, los usuarios pueden acceder a datos de peligros y eventos del modelo, lo que brinda mayor transparencia y comprensión de sus componentes, ayudando a los clientes a generar confianza en sus modelos.

Más allá del sector asegurador, el compromiso de Aon con la modelización abierta se extiende a la reducción del riesgo de desastres y la financiación de riesgos para clientes del sector público y corporativo. Esto incluye ser socio fundador del Insurance Development Forum, donde Impact Forecasting ha contribuido con escenarios de uso libre en Oasis LMF y ha proporcionado conjuntos de eventos para tifones y terremotos en el Oasis Risk Explorer. El equipo también ha colaborado con bancos de desarrollo en una variedad de proyectos, incluyendo el desarrollo de modelos multipeligro para Vietnam y Nepal.

Para más información y detalles sobre los productos de gestión de riesgos de catástrofes de Impact Forecasting, haz clic aquí: <https://www.aon.com/en/capabilities/reinsurance/catastrophe-model-of-insight>

Para más información sobre las soluciones de reaseguro de Aon, haz clic aquí: <https://www.aon.com/home/solutions/reinsurance.html>

Fernando Caputo como Gerente de Oficina. Con más de 20 años de experiencia en el mercado asegurador y un amplio recorrido liderando equipos comerciales, aportará una mirada fortalecida en una ciudad clave para el desarrollo de negocios y para el acompañamiento integral a las empresas y a su cadena de valor.

En Córdoba, una provincia con una fuerte identidad productiva y un entramado empresarial robusto, asumió Leandro Maidana. Cuenta con 15 años de trayectoria en el mercado asegurador local, con experiencia en diversas posiciones comerciales, lo que le permitirá seguir potenciando la presencia de Galicia Seguros en la región.

Con estas incorporaciones, Galicia Seguros reafirma su compromiso federal y su foco en construir relaciones de cercanía con productores y clientes de todo el país. El fortalecimiento de los equipos territoriales es un pilar central para brindar una experiencia ágil, simple y especializada, acompañando el crecimiento de cada región y de las economías que la impulsan.



Fernando Caputo



Leandro Maidana

Seguros de Caución Aduaneros: Alerta Normativa

● Los seguros de caución aduaneros —que explican algo más del 20% de las primas del nicho de fianzas en la Argentina— entran en una zona de incertidumbre a partir de la nueva normativa (Decreto 838/2025), que modifica el histórico Decreto 1001/82. Aquel régimen fue el que consolidó, desde 1982, el uso del seguro de caución como herramienta para garantizar operaciones puntuales de comercio exterior.



Galicia Seguros fortalece su estrategia federal y suma nuevos líderes en sus oficinas del interior del país

- Con el propósito de seguir impulsando una estrategia comercial sólida en todo el país, y de acompañar de manera cercana a los productores y a las economías regionales, Galicia Seguros designó nuevos Gerentes para sus oficinas de Santa Fe, Rosario y Córdoba. Este movimiento busca seguir desarrollando equipos locales que entiendan de primera mano las necesidades de cada región y consoliden la presencia federal de la compañía.

En Santa Fe, una de las plazas más relevantes del interior, asumió como Gerente Bárbara Rodríguez. Además de liderar la sucursal, tendrá a su cargo el desarrollo comercial del litoral argentino, comprendiendo Corrientes, Misiones, Chaco y Formosa, una región estratégica por su dinamismo productivo y por el rol clave de su red de productores. En Rosario, fue designado



Bárbara Rodríguez

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



Seguro de protección del yaguaré: una herramienta inédita para frenar su extinción

El sábado 29 de noviembre se celebra el **Día Internacional del Yaguaré**, una fecha pensada para concientizar sobre el rol fundamental de esta especie en los ecosistemas y la urgencia de protegerla frente a las múltiples amenazas que ponen en riesgo su supervivencia. En ese marco, desde **RUS** te contamos sobre el primer seguro de protección del yaguaré, una iniciativa innovadora que busca resguardar tanto al felino como a las comunidades que conviven con él. Según la categorización de la **Sociedad Argentina para el Estudio de los Mamíferos (SAREM)** en el **Libro Rojo de Mamíferos Amenazados de la Argentina**, el yaguaré se encuentra en peligro crítico de extinción. Entre las principales causas figuran la pérdida y fragmentación de su hábitat, la caza furtiva o en represalia por ataques al ganado y las mascotas, y los atropellos en rutas.

A pesar de estar protegido por diversas leyes y de haber sido declarado **Monumento Natural Nacional** en 2001, la especie continúa bajo seria amenaza. En Argentina sobreviven menos de 250 ejemplares, distribuidos en regiones como las **Yungas**, la selva misionera y el **Gran Chaco**. De ellos, alrededor de 90 habitan en la provincia de **Misiones**.

En este contexto, en 2024 el **Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) Argentina**, junto al **Gobierno de Misiones**, la aseguradora **Ri Uruguay Seguros (RUS)**, la **Asociación Aves Argentinas** y, más recientemente, el **Proyecto Yaguaré (CeIBA-CONICET)**, lanzó una iniciativa inédita a nivel global: el primer seguro del mundo diseñado específicamente para proteger al yaguaré y fortalecer la convivencia con las comunidades rurales que comparten su territorio.

Se trata de una cobertura para proteger vacas, ovejas, cabras y otros animales de granja que suelen ser depredados por el yaguaré. Estos ataques generan conflictos que afectan la convivencia, por lo que el objetivo principal del seguro es reducir la caza por represalia, una práctica que suele ocurrir cuando un productor mata a un yaguaré tras la pérdida de su ganado o de una mascota.

El seguro es totalmente gratuito para los productores de la localidad de **Comandante Andresito, Misiones**, donde se implementó hace un año como prueba piloto. Su funcionamiento es sencillo: cuando un productor detecta daños en su hacienda ocasionados por un yaguaré, se comunica con la aseguradora y un perito acude de inmediato para verificar el hecho. Una vez confirmados los daños, se otorga una compensación económica y se activan medidas complementarias orientadas a prevenir futuros incidentes.

La iniciativa busca mostrar que es posible convivir mejor con el yaguaré sin frenar la producción ni el desarrollo. Con herramientas financieras adecuadas, se puede proteger tanto a los productores como al felino, promoviendo una relación más armoniosa entre las personas y la naturaleza.

Cursos Gratuitos de Provincia ART



Provincia ART, la aseguradora de riesgos de Grupo Provincia confirmó su cronograma de cursos gratuitos para el último mes del año, bajo las temáticas prevención de riesgos en época festivas y de temporada de verano.

En ese sentido, se destaca el ciclo de **Prevención Primaria** con los encuentros «**Prevención en verano: cuidate del calor y del dengue**», el jueves 4; «**Viajé seguro: tips para un viaje en ruta sin riesgos**», el miércoles 10; e «**Inclusión a la prevención para personal de temporada**», el viernes 12; todos de 11 a 12:30.

El calendario también incluye formaciones gratuitas, en el mismo horario y temática, con «**Prevención de incendios: edición especial fiestas**», el martes 2; «**Primeros Auxilios**», el viernes 5 y «**Reanimación Cardio Pulmonar**», el miércoles 17.

En cuanto a Documentación de Prevención, se llevará adelante «**Documentación Normativa: Tips para cargar formularios WEB**», el martes 9 de 11 a 12:30.

Finalmente, correspondiente al ciclo Salud y Bienestar tendrá lugar «**Más allá del trabajo: un nuevo enfoque del bienestar**», el martes 16 de diciembre a partir de las 11.

Breves de Informe

Grupo Sancor Seguros: 20 años midiendo el progreso y transformando desafíos en oportunidades de sostenibilidad.



El sábado 29 de noviembre se celebró el **Día Internacional del Yaguaré**, una fecha pensada para concientizar sobre el rol fundamental de esta especie en los ecosistemas y la urgencia de protegerla frente a las múltiples amenazas que ponen en riesgo su supervivencia.

En ese marco, desde **RUS** te contamos sobre el primer seguro de protección del yaguaré, una iniciativa innovadora que busca resguardar tanto al felino como a las comunidades que conviven con él. Según la categorización de la **Sociedad Argentina para el Estudio de los Mamíferos (SAREM)** en el **Libro Rojo de Mamíferos Amenazados de la Argentina**, el yaguaré se encuentra en peligro crítico de extinción. Entre las principales causas figuran la pérdida y fragmentación de su hábitat, la caza furtiva o en represalia por ataques al ganado y las mascotas, y los atropellos en rutas.

A pesar de estar protegido por diversas leyes y de haber sido declarado **Monumento Natural Nacional** en 2001, la especie continúa bajo seria amenaza. En Argentina sobreviven menos de 250 ejemplares, distribuidos en regiones como las **Yungas**, la selva misionera y el **Gran Chaco**. De ellos, alrededor de 90 habitan en la provincia de **Misiones**.

En este contexto, en 2024 el **Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) Argentina**, junto al **Gobierno de Misiones**, la aseguradora **Ri Uruguay Seguros (RUS)**, la **Asociación Aves Argentinas** y, más recientemente, el **Proyecto Yaguaré (CeIBA-CONICET)**, lanzó una iniciativa inédita a nivel global: el primer seguro del mundo diseñado específicamente para proteger al yaguaré y fortalecer la convivencia con las comunidades rurales que comparten su territorio.

Se trata de una cobertura para proteger vacas, ovejas, cabras y otros animales de granja que suelen ser depredados por el yaguaré. Estos ataques generan conflictos que afectan la convivencia, por lo que el objetivo principal del seguro es reducir la caza por represalia, una práctica que suele ocurrir cuando un productor mata a un yaguaré tras la pérdida de su ganado o de una mascota.

El seguro es totalmente gratuito para los productores de la localidad de **Comandante Andresito, Misiones**, donde se implementó hace un año como prueba piloto. Su funcionamiento es sencillo:

cuando un productor detecta daños en su hacienda ocasionados por un yaguaré, se comunica con la aseguradora y un perito acude de inmediato para verificar el hecho. Una vez confirmados los daños, se otorga una compensación económica y se activan medidas complementarias orientadas a prevenir futuros incidentes.

La iniciativa busca mostrar que es posible convivir mejor con el yaguaré sin frenar la producción ni el desarrollo. Con herramientas financieras adecuadas, se puede proteger tanto a los productores como al felino, promoviendo una relación más armoniosa entre las personas y la naturaleza.

Hipotecario Seguros presentó su nuevo seguro de caución en Rosario



En un encuentro realizado junto a **C&T Brokers**, la compañía reunió a más de 100 profesionales del mercado inmobiliario y asegurador para presentar su nuevo **Seguro de Caución para Alquileres**. El evento incluyó el análisis del economista **Federico González Rouco** y las exposiciones del equipo comercial y de producto.

En un encuentro realizado junto a **C&T Brokers**, la compañía reunió a más de 100 profesionales del mercado inmobiliario y asegurador para presentar su nuevo **Seguro de Caución para Alquileres**. El evento incluyó el análisis del economista **Federico González Rouco** y las exposiciones del equipo comercial y de producto.

En un encuentro realizado junto a **C&T Brokers**, la compañía reunió a más de 100 profesionales del mercado inmobiliario y asegurador para presentar su nuevo **Seguro de Caución para Alquileres**. El evento incluyó el análisis del economista **Federico González Rouco** y las exposiciones del equipo comercial y de producto.

En un encuentro realizado junto a **C&T Brokers**, la compañía reunió a más de 100 profesionales del mercado inmobiliario y asegurador para presentar su nuevo **Seguro de Caución para Alquileres**. El evento incluyó el análisis del economista **Federico González Rouco** y las exposiciones del equipo comercial y de producto.

En un encuentro realizado junto a **C&T Brokers**, la compañía reunió a más de 100 profesionales del mercado inmobiliario y asegurador para presentar su nuevo **Seguro de Caución para Alquileres**. El evento incluyó el análisis del economista **Federico González Rouco** y las exposiciones del equipo comercial y de producto.

Encuentro comercial de RUS en Salta: balance, proyecciones y cercanía con productores



En el marco del ciclo de reuniones comerciales presenciales que impulsa **Presidencia Ejecutiva** con los **Productores Asesores de Seguros (PAS)** y el capital humano de **RUS** en distintas regiones del país, el viernes 28 de noviembre se desarrolló un nuevo encuentro en el **Hotel Alejandro I** de la ciudad de **Salta**.

La actividad, conducida por **Tete Coustarot**, fue encabezada por el **Presidente Ejecutivo de RUS, Juan Carlos Lucio Godoy**, quien presentó un balance de la situación comercial de la empresa, su posicionamiento actual en el mercado y las principales líneas estratégicas para los próximos años. Lo acompañaron los miembros del **Comité Ejecutivo de Coordinación: Martín Coppa, Sabrina Cabrera, María Ducret, Anabella García y Diego Frontoni**, quienes compartieron los avances y desafíos de sus áreas (agro, siniestros, venta digital, negocios corporativos, entre otras), brindando una visión integral del trabajo que se viene realizando.

Durante la jornada, **Godoy** entregó un reconocimiento a **Osvaldo Domingo, de Bodegas Domingo Hermanos**, por haber sido el primer cliente de **RUS** en la provincia de **Salta**.

Esta reunión se suma a las ya realizadas en **Concepción del Uruguay (Entre Ríos)**, **Neuquén (Neuquén)**, **Posadas (Misiones)**, **San Miguel de Tucumán (Tucumán)**, **Córdoba (Córdoba)** y **Rosario (Santa Fe)**, consolidando un espacio de cercanía, escucha y planificación conjunta con los actores clave del ecosistema asegurador.

Asimismo, participaron del encuentro **Belén Gómez y Silvina Vázquez**, integrantes del **Consejo de Administración**, y **Luis Morera, Coordinador de Comunicaciones Corporativas**.



gourmend

profile profile ROCHester HOTELS

El Sur como destino: la esencia natural de Rochester Hotels

Rochester Calafate y Rochester Bariloche invitan a descubrir la Patagonia desde una experiencia donde la naturaleza, el diseño y la calidez se combinan para crear recuerdos imborrables.

a Patagonia, entre el silencio y la inmensidad

En el extremo sur de América, donde el viento dibuja paisajes infinitos y el tiempo parece detenerse, Rochester Hotels propone una forma distinta de vivir la Patagonia.

Sus dos propiedades en la región, Rochester Calafate y Rochester Bariloche, son refugios diseñados para conectar al viajero con la naturaleza sin renunciar al confort. Cada una ofrece una experiencia distinta, pero comparten una misma mirada: la del descanso auténtico, el buen gusto y la atención cercana.

El espíritu de la marca se refleja en su filosofía de hospitalidad: crear lugares donde cada detalle —desde la arquitectura hasta la gastronomía— dialogue con el entorno y con el ritmo interior de quien viaja. Porque el verdadero lujo, en el sur, no está en la ostentación, sino en la calma, la vista al lago y la sensación de estar lejos de todo, pero en casa.

Rochester Calafate: naturaleza, confort y sabores del sur

Ubicado sobre la Avenida del Libertador, camino al Parque Nacional Los Glaciares, Rochester Calafate ofrece una de las vistas más cautivantes de la Bahía Redonda y el Lago Argentino. Su arquitectura moderna se integra al paisaje con equilibrio: amplios ventanales, texturas naturales y una atmósfera cálida que invita a detenerse.

El interior, de luz suave y diseño contemporáneo, combina líneas limpias con materiales nobles —madera, piedra y tonos tierra— que remiten al entorno patagónico. Su restaurante propone una experiencia gastronómica inspirada en los sabores →

Bariloche



Calafate



ficha técnica

NOMBRE	Rochester Hotels
DOMICILIO	Avenida Evguelí Bustillo 6784, San Carlos de Bariloche, Arg. Avenida del Libertador 3614, El Calafate, Arg.
ESPECIALIDAD	Naturaleza y Confort
VARIOS	Una experiencia gastronómica inspirada en los sabores del sur
INSTAGRAM:	/rochesterhotels
RESERVAS:	www.rochester-hotel.com
WHATSAPP:	54 11 5256-1060

«El espíritu de la marca se refleja en su filosofía de hospitalidad: crear lugares donde cada detalle -desde la arquitectura hasta la gastronomía- dialogue con el entorno y con el ritmo interior de quien viaja»

→ del sur, donde el cordero, las truchas y los frutos del bosque se reinterpretan con una mirada actual. Una selección curada de vinos argentinos acompaña cada plato, ideal para cerrar el día después de una jornada de excursiones o simplemente contemplando el atardecer sobre el lago.

Las habitaciones, amplias y silenciosas, invitan al descanso profundo. Algunas ofrecen vistas al lago, otras a los cerros, pero todas comparten una misma premisa: que la naturaleza entre por la ventana. El hotel cuenta con bar, sala de masajes y estacionamiento, además de un equipo que acompaña cada estadía con la calidez que distingue a Rochester Hotels.

Rochester Bariloche: diseño y bienestar frente al Nahuel Huapi

A orillas del Lago Nahuel Huapi, sobre la Avenida Bustillo, Rochester Bariloche combina el espíritu alpino de la región con un estilo moderno y funcional. El hotel es un punto de partida ideal para recorrer los atractivos naturales del destino: el cerro Campanario, el Circuito Chico, las excursiones lacustres o las tardes de relax frente al lago.

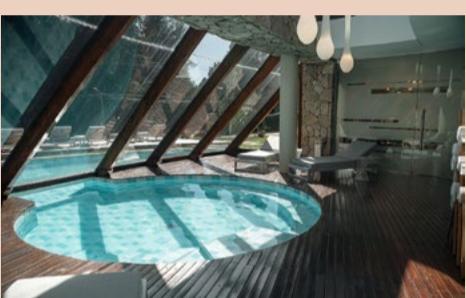
Sus habitaciones estilo cabaña ofrecen amplios espacios con cocina equipada, área de estar y ventanas que enmarcan el paisaje. Cada unidad fue diseñada para disfrutar el entorno con privacidad y calidez, en una atmósfera donde predominan la madera, los tonos naturales y la luz patagónica. El desayuno se sirve directamente en la habitación, una experiencia íntima que permite comenzar el día con tranquilidad.

El hotel cuenta además con spa, piscina climatizada y gimnasio, ideales para equilibrar relax y actividad después de un día de excursiones o nieve. Rochester Bariloche propone una forma distinta de habitar la Patagonia: con el ritmo propio de la montaña, la libertad de un espacio propio y la atención personalizada que distingue a Rochester Hotels.

Cada experiencia en Rochester Bariloche se completa con un trato cercano y genuino, donde el personal del hotel se convierte en anfitrión de historias: recomiendan una caminata secreta, un mirador al atardecer o un vino para acompañar el frío.

Sobre Rochester Hotels

Con más de dos décadas de trayectoria, Rochester Hotels es una cadena con presencia en Buenos Aires, El Calafate, Bariloche y Búzios (Brasil). Su propuesta combina diseño contemporáneo, atención personalizada y una búsqueda constante de experiencias memorables. Más que hoteles, Rochester crea espacios donde cada viaje se transforma en una historia que vale la pena contar. ☺



Bariloche



Calafate

**SANCOR
SEGUROS**

**EL VALOR
DE DAR
RESPUESTA**

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

sancorseguros.com.ar /

informe

operadores de mercado

Josefina Avalos

Soltera - 27 Años - Signo Virgo (23/09/1998)

PAS independiente, colaboradora de **JB Brokers**
y tesorera de **Aapresid Joven**

- **UN HOBBY**
Cocinar, en particular tortas!
- **LA JUSTICIA**
Necesaria
- **LOS HOMBRES EN EL TRABAJO SON MEJORES QUE LAS MUJERES**
Lo dudo, creo que cada uno construye su camino y para que resulte exitoso necesita de más factores que sólo el sexo
- **LA SEGURIDAD**
Se construye y debemos ocuparnos, no preocuparnos
- **UN SUceso DE SU NIñEZ QUE RECUERDE HASTA HOY**
Tener 5/6 años y lookearme de Bandana para salir a juntar los huevos acompañada por los gatos
- **MI MODELO PREFERIDA**
Mi mamá!
- **UN RIESGO NO CUBIERTO**
El error humano en las relaciones
- **VESTIMENTA**
Casual y usuaria full time de Crocs
- **LA MUERTE**
Inevitable, nos hace conscientes de la levedad del hoy e inseguridad del mañana
- **EL MATRIMONIO**
404. Not Found
- **UNA ASIGNATURA PENDIENTE**
Estudiar inglés
- **UN SER QUERIDO**
Mi hermano, Tomás
- **ACTOR Y ACTRIZ**
Pedro Pascal / Scarlett Johansson

- **¿QUÉ COSA NO PERDONARÍA NUNCA?**
La mentira sostenida e intencional
- **ESTAR ENAMORADO ES**
Fascinación y euforia
- **ME ARREPENTIDO DE**
No dedicar el tiempo que me gustaría a mis amigos
- **SU MAYOR VIRTUD**
Organización de charlas/paneles
- **SU RESTAURANTE FAVORITO PARA CENAR**
La Alameda
- **LA MENTIRA MÁS GRANDE**
El agua con limón en ayunas
- **¿EN QUÉ PROYECTO NUNCA INVERTIRÍA DINERO?**
Un proyecto desordenado o con gente poco ágil
- **EL TEATRO**
Comedia, estilo stand up
- **LE TENGO MIEDO A**
La oscuridad, si todavía!
- **TENGO UN COMPROMISO CON**
Mis proyectos y mi carrera
- **LA INFACIÓN**
Habitué desde que tengo uso de razón
- **UN SECRETO**
Mejor contarlo
- **EL HOMBRE IDEAL**
Compañero y que me complemente en saberes
- **MI PEOR DEFECTO ES**
La falta de paciencia
- **LA CULPA ES DE**
Otro, yo no hice nada! Ja


**CARA
a
CARA**

- **NO PUEDO DEJAR DE TENER**
Pañuelitos y colitas de Farmacity en stock
- **UN FIN DE SEMANA EN**
Montevideo
- **LA INFIDELIDAD**
De cobardes
- **UN PROYECTO A FUTURO**
Manejar en ruta
- **EL FIN DEL MUNDO**
Si sucede, que sea pronto así nos dejamos de dar vueltas
- **EL CLUB DE SUS AMORES**
La Dolfina
- **ESCRITOR FAVORITO**
Gabriel García Márquez
- **SI VOLVIERA A NACER SERÍA**
Un gato, en particular mi gata Sombrita que pasa durmiendo al sol
- **UNA CANCIÓN**
Have You Ever Seen the Rain? de Creedence Clearwater Revival
- **EL AUTO DESEADO**
VW Golf
- **EL PASADO**
El borrador del presente
- **¿CUÁL ES SU RED SOCIAL PREFERIDA?**
Instagram
- **AVIÓN O BARCO**
Avión
- **EL DÓLAR**
Una moneda
- **LA TRAICIÓN**
Una cagada, es necesario?
- **LA CORRUPCIÓN**
Mutación del ADN de quien busca su beneficio y no trabaja para la sociedad.
- **EN COMIDAS PREFERIRO**
Suprema napo
- **¿CUÁL FUE EL ÚLTIMO LIBRO QUE LEYÓ?**
Hago lo que puedo de Francisco Solá
- **UN PERSONAJE HISTÓRICO**
Rosario Vera Peñaloza
- **MEJOR Y PEOR PELÍCULA QUE VIÓ ESTE AÑO**
No suelo ver películas, prefiero las series
- **PSICOANÁLISIS**
Prefiero la terapia cognitivo-conductual
- **¿QUÉ MALA COSTUMBRE LE GUSTARÍA DEJAR?**
Ir al médico sólo cuando pasa algo
- **DIOS**
Un refugio
- **MI MÚSICO PREFERIDO ES**
Mario Bofill

- **¿QUÉ ES LO QUE APRECIA MÁS DE SUS AMIGOS?**
La sinceridad
- **¿QUÉ ES LO PRIMERO QUE MIRA EN UN HOMBRE?**
La sonrisa
- **EN DEPORTES, PREFIERO**
Ver: polo, realizar; trekking
- **UN MAESTRO**
Ing. Agr. Roberto Roel
- **EL LUGAR DESEADO PARA VIAJAR**
UK
- **SU BEBIDA PREFERIDA**
Coca Cola Zero y mate amargo
- **EL PERFUME**
L' Eau de Carolina Herrera
- **UNA CONFESIÓN**
Está bueno aburirse
- **NO PUEDO**
Dejar tareas sin finalizar si sólo dependen de mí
- **MARKETING**
No lo entiendo, pero debe ser assertivo y no asfixiante
- **EL GRAN AUSENT**
Superarlo, no dejar que cale hondo
- **¿QUÉ TÉCNICA DE RELAJACIÓN TIENE?**
Salir a caminar
- **¿QUÉ REGALO LE GUSTARÍA RECIBIR?**
Tiempo y escucha
- **DE NO VIVIR EN ARGENTINA... ¿QUÉ LUGAR DEL MUNDO ELEGIRÍA?**
Utah

**Avanzar también
es sentirse cuidado.**

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