



informe

operadores de mercado



Entrevista a Eugenio Muerza

Director Comercial de ATM Seguros



Cerca del productor



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

“Buscamos ser una compañía más conectada y humana”

En línea con esa premisa, la estrategia comercial de ATM se enfoca actualmente en brindarles a sus productores agilidad, transformación y motivación. “Queremos facilitarles productos y herramientas de marketing que les permitan captar nuevos clientes y retener a los vigentes”, resume Eugenio Muerza, director comercial de la compañía, que hoy se ubica en el puesto 27 dentro del ranking nacional de seguros Patrimoniales.



Eugenio Muerza
Director Comercial de ATM Seguros

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

La economía argentina atraviesa un escenario de reordenamiento complejo. Durante el último año, la caída del PBI impactó en la actividad; todos emitimos menos unidades y el mercado se mantuvo ‘vivo’ principalmente por el incremento de las sumas aseguradas debido a la inflación más que por un crecimiento genuino en la cantidad de riesgos. Sin embargo, en 2025 vimos señales de recomposición gracias al fuerte repunte de patentamientos de 0km (autos y motos), lo cual tracciona directamente nuestro ramo principal.

¿Cuál es la estrategia comercial de ATM frente al contexto actual?

Nuestra estrategia comercial se basa en brindar **Agilidad, Transformación y Motivación** a nuestros productores. Buscamos ser una compañía más conectada y humana. Queremos facilitarles productos y herramientas de marketing que les permitan captar nuevos clientes y retener a los vigentes.

¿Cómo está compuesta hoy la cartera de la compañía?

Históricamente somos líderes en motovehículos, pero hoy **ATM** se consolida como una compañía líder en seguros de automóviles. Superamos las 350.000 pólizas vigentes y nos ubicamos en el puesto 27 entre las compañías de seguros Patrimoniales. ➡

R.A.S.A

REASEGURADORES
ARGENTINOS S.A.

Haciendo historia en el reaseguro
Argentino desde 1992.

EXPERIENCIA
SOLIDEZ Y
RESPALDO
CALIFICACIÓN
AA-

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

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

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

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

RUS®
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



« Históricamente somos líderes en motovehículos, pero hoy ATM se consolida como una compañía líder en seguros de automóviles »



Nº de inscripción en SSN 402 | Atención al asegurado 0800-666-8400 | Organismo de control | www.argentina.gob.ar/ssn | SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

→ ¿Cómo evoluciona la venta online?

Captamos a este público mediante una fuerte presencia en redes sociales y facilitamos un punto de venta digital (e-commerce) personalizado para que cada productor pueda vender online. La venta online crece, y la entendemos como una facilitadora para el PAS que quiere estar actualizado y no como un reemplazo.

¿Qué están haciendo para captar a los públicos digitales?

La compañía impulsa acciones de marketing digital, contenidos instructivos y herramientas online orientadas tanto a asegurados como a PAS con el objetivo de ampliar el alcance y acompañar los nuevos hábitos de consumo.

¿Qué rol ocupan los PAS en este nuevo escenario? ¿Qué herramientas les dan para generar nuevas ventas?

Para nosotros, el PAS es central. Nucleamos a más de 7.000 productores en nuestra red (sumamos más de 1.400 solo en el último año). Les brindamos:

- **Portal en constante evolución** para realizar todas las gestiones desde un solo lugar.
- **Canales de atención exclusivos.**
- **La Fórmula ATM:** un método de acompañamiento 'mano a mano' para detectar oportunidades de negocio, capacitarse y transformarse en un productor potenciado.
- **Herramientas digitales:** integración con sistemas para captar nuevos clientes, cotizar y emitir en segundos. Automatización de cobranzas con notificaciones y links a Mercado Pago, entre otros. ➡



« La venta online crece, y la entendemos como una facilitadora para el PAS que quiere estar actualizado y no como un reemplazo »

Primero lo que importa.



la segunda
SEGUROS

Nº de inscripción SSN
0317 - 0618 - 0117 - 0436

Departamento de Orientación
y Asistencia al Asegurado

0800-666-8400

www.argentina.gob.ar/ssn

SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

→ ¿Planean sumar nuevos ramos?

Estamos expandiéndonos fuerte en Hogar, Accidentes Personales (AP) y seguros para movilidad sustentable. Recientemente renovamos nuestra propuesta de valor para las coberturas de seguros de autos con la inclusión de mayor cantidad de eventos y kilómetros de remolque para los productos premium, relanzamos Robo Premium Black para motos de alta gama y abrimos el ramo de Responsabilidad Civil con el producto RC para Fiestas Populares. Para 2026 estamos proyectando lanzar Caución e Integral de Comercio.

¿Tienen previsto lanzar nuevos productos o servicios?

Todo el tiempo estamos analizando cómo mejorar la

agilidad de nuestras respuestas. Por eso estamos incorporando chatbots e inteligencia artificial en varios procesos de la compañía que redundan en mejoras de la eficiencia y la calidad.

¿Cuáles son sus proyecciones de producción para este ejercicio?

Hoy ocupamos el puesto 27 en el ranking de compañías de seguros Patrimoniales de la SSN, y lo que mayor orgullo nos genera es la mejora notable en la encuesta de satisfacción de productores.

¿Están aplicando Inteligencia Artificial?

Sí, principalmente en el desarrollo de software y procesos internos para ganar agilidad. Nos permite →

« Para nosotros, el PAS es central. Hoy nucleamos a más de 7.000 productores en nuestra red (sumamos más de 1.400 solo en el último año) »



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



**FEDERACION PATRONAL
SEGUROS SA.**

www.fedpat.com.ar



un año que comienza
365
nuevas oportunidades

GRACIAS por continuar creciendo juntos



Fianzas y Crédito
S.A. Compañía de Seguros

compartimos la misma pasión



▲ Delia Rimada, Directora de Informe Operadores de Mercado, junto a Eugenio Muerza, Director Comercial de ATM Seguros

AACMS
Asociación Argentina de Cooperativas
y Mutualidades de Seguros

stop loss
BUREAU DE REASEGUROS S.A.

rasa
Reaseguradores Argentinos S.A.

FINALLOSS
S.A. de Mandatos y Servicios

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

PROTAGONISTAS

➔ optimizar códigos y documentar proyectos en tiempo real, lo que se traduce en una respuesta más rápida para el cliente y el productor. Para las inspecciones previas de riesgos, la integración con Tecnored nos permite aplicar el poder de la IA para la revisión del vehículo para coberturas simples y sumar la detección de daños preexistentes en las coberturas más completas. Para la prevención y detección de operaciones fraudulentas estamos trabajando en la integración con Fraudkeeper, que, utilizando técnicas avanzadas de machine learning, deep learning y verificación automática de documentos e imágenes la IA, permite aplicar reglas de negocio, analizar mucha información en segundos y automatizar el proceso para complementar a nuestro equipo, que viene haciendo un gran trabajo en la materia.

¿Cómo manejan los siniestros?

Fernando Rodríguez, nuestro gerente de Siniestros, pone el foco en la prevención. Trabajamos mucho en concientización vial (especialmente sobre el uso del celular) y en la lucha contra el fraude, lo cual es vital para mantener la salud técnica de la compañía.

¿Cuáles son tus objetivos al frente de la Dirección Comercial de ATM?

Consolidar a **ATM** como la aseguradora más elegida por los PAS en todo el país, expandir nuestra oferta multirramo y seguir invirtiendo en tecnología para ser cada vez más simples de operar. Queremos ser una compañía más digital, pero, sobre todo, más humana. 📍

Impronta comercial



Eugenio Muerza lleva más de 40 años de experiencia y trayectoria en el mercado asegurador local, donde dio sus primeros pasos a los 23 años cuando estudiaba ingeniería y empezó a realizar por pedido análisis de riesgo y diseño de instalaciones contra incendio. Entre los principales cargos que desempeñó dentro de la industria se cuentan cronológicamente el de gerente de Suscripción de AIG La Meridional, director comercial de Sud América Seguros, gerente regional Sur de La Caja de Ahorro y Seguro, gerente comercial de Asociart ART (donde experimentó su gran desarrollo comercial, según él mismo define) y desde 2020 a la fecha director comercial de **ATM Seguros**, donde supo aportar sus conocimientos y capacidad para convertir a una compañía monorrámica concentrada fuertemente en el AMBA en una aseguradora multirramos de alcance nacional. *“Estoy muy contento por el apoyo que nos está dando nuestra red de productores en todo el país. Mi deseo es que la compañía sea reconocida por ayudar a los PAS a desarrollarse por medio de herramientas que facilitan su tarea”,* admite el ejecutivo en diálogo con **Informe**. ■

Allianz

Protegé tu auto con el mejor seguro



| **Allianz** |
Worldwide Olympic and Paralympic
Insurance Partner

N° de inscripción SSN
0036

Departamento de Orientación
y Asistencia al Asegurado

0800-666-8400

www.argentina.gob.ar/ssn

SSN | SUPERINTENDENCIA DE
SEGUROS DE LA NACIÓN

Inteligencia Artificial y Seguros en Argentina: La revolución silenciosa que redefine el futuro

Escribe **Dra. Gabriela Álvarez**

El negocio de los seguros en Argentina, tradicionalmente asociado a trámites burocráticos y procesos largos, está atravesando una transformación que promete cambiar sus cimientos. La inteligencia artificial (IA), que ya impacta en sectores como la salud, la banca y el comercio electrónico, comienza a instalarse en el mercado asegurador local.

La pregunta que surge es clara: **¿cómo puede una tecnología capaz de aprender patrones y anticipar riesgos modificar una industria que se basa en la confianza y la previsión?** La respuesta está en los primeros pasos que ya se observan en el país y en las experiencias internacionales que sirven de espejo.

La digitalización del sector asegurador no es nueva, pero la incorporación de IA marca un salto cualitativo. Ya no se trata solo de pasar del papel a la pantalla, sino de transformar la manera en que se diseñan, venden y gestionan los seguros.

El contexto internacional: laboratorios de innovación

En el mundo, las insurtech, comúnmente llamadas así a las empresas que combinan seguros y tecnología, han demostrado que la IA no es una promesa futura, sino una realidad concreta.

- **Estados Unidos:** la firma Lemonade se convirtió en un caso emblemático. Sus algoritmos permiten suscribir pólizas en segundos y resolver reclamos en minutos, con un modelo que reduce costos y mejora la experiencia del cliente.

- **China:** ZhongAn, una aseguradora 100% digital, ofrece productos diseñados a partir de big data y machine learning. Su éxito muestra cómo la IA puede escalar en mercados masivos.

- **Europa:** compañías tradicionales aplican IA para gestionar riesgos climáticos, automatizar procesos regulatorios y mejorar la detección de fraudes.

Estas experiencias funcionan como laboratorio y referencia para mercados emergentes como el argentino, donde la digitalización avanza pero aún enfrenta barreras culturales y regulatorias.

La tendencia global es clara: la IA se convierte en un aliado estratégico para reducir costos, mejorar la precisión en la evaluación de riesgos y ofrecer productos más personalizados. En un mundo cada vez más incierto, la capacidad de anticipar escenarios se vuelve un activo invaluable.

El escenario argentino: entre la tradición y la innovación

En Argentina, la adopción de IA en seguros se encuentra en continuo desarrollo, muchas empresas están trabajando para adoptar la misma en sus sistemas y permitirles de esa manera aprovechar sus beneficios.



« La digitalización del sector asegurador no es nueva, pero la incorporación de IA marca un salto cualitativo »

- **Insurtech locales:** empresas como Klimber y I23Seguro lideran la digitalización, ofreciendo plataformas online que simplifican la contratación y gestión de pólizas.

- **Aseguradoras tradicionales:** grupos como Sancor Seguros y San Cristóbal han comenzado a incorporar chatbots y sistemas de análisis predictivo para mejorar la atención al cliente.

- **Productores Asesores de Seguros (PAS):** actores clave del mercado, enfrentan el desafío de adaptarse a nuevas herramientas que les permiten recomendar productos más ajustados al perfil de cada cliente.

- **Regulación:** la Superintendencia de Seguros de la Nación impulsa la digitalización, aunque todavía no existe un marco específico para IA, lo que genera incertidumbre en temas de privacidad y ética.

La tensión entre tradición y modernidad es evidente: mientras algunos actores apuestan por la innovación, otros se muestran cautelosos ante los cambios.

La cultura del seguro en Argentina, muy ligada a la figura del productor asesor, enfrenta el desafío de convivir con

algoritmos que prometen hacer más eficiente la tarea de recomendar y vender pólizas.

Beneficios concretos que trae aparejado el uso de inteligencia artificial

La aplicación de IA en seguros trae ventajas claras:

- **Procesos más rápidos:** reclamos automatizados y suscripción digital.

- **Reducción de costos:** menos burocracia y mayor eficiencia operativa.

- **Personalización:** pólizas adaptadas al perfil de riesgo de cada cliente.

- **Prevención de fraudes:** algoritmos que detectan patrones sospechosos en tiempo real.

- **Inclusión:** seguros más accesibles para sectores antes desatendidos gracias a la automatización.

En un país donde la inflación y la incertidumbre económica afectan la capacidad de planificación, la IA puede ser una herramienta para ofrecer productos más flexibles ➡

**SPECIAL
DIVIS1ON**
REINSURANCE BROKERS

**UNA DECADA ENFOCADOS EN BRINDAR LAS
MEJORES SOLUCIONES DE REASEGURO**

@special.division

www.specialdivisionre.com

➔ y accesibles. La posibilidad de ajustar pólizas en función de datos en tiempo real abre la puerta a seguros dinámicos, que se adaptan a las necesidades cambiantes de los clientes.

Desafíos que enfrenta el mercado ante el uso de la IA

Si bien la IA, trae muchos beneficios como los mencionados anteriormente, también plantea riesgos y obstáculos:

- **Brecha tecnológica:** muchas aseguradoras pequeñas carecen de infraestructura digital para poder desarrollar este tipo de tecnologías, cuyos costos son muy elevados.
- **Privacidad:** el manejo de datos sensibles exige marcos legales claros y la toma de decisiones por parte de las aseguradoras a los fines de preservar los datos de sus clientes.
- **Resistencia cultural:** clientes y empleados deben adaptarse a nuevas herramientas, lo cual entre personas jóvenes no trae aparejado dificultad porque están acostumbrados al manejo de esta tecnología, pero en personas en edad adulta o incluso avanzada puede implicar todo un desafío.
- **Regulación insuficiente:** falta normativa específica sobre el uso de IA en seguros.

Además, existe el riesgo de que la automatización desplace puestos de trabajo, lo que obliga a pensar en estrategias de reconversión laboral. La confianza, pilar del negocio asegurador, también puede verse afectada si los clientes perciben que las decisiones son tomadas por máquinas sin supervisión humana.

Perspectivas futuras

Aparte del uso de la inteligencia artificial, el mercado asegurador se encuentra desarrollando también la utilización de otras tecnologías.

«En el mundo de los seguros, donde la confianza es la base del negocio, blockchain aparece como una herramienta clave para garantizar transparencia en contratos, pagos y gestión de reclamos»



- **Big data:** utilizada principalmente para anticipar riesgos y diseñar productos más precisos.

Pero, ¿Qué es Big Data en seguros? El término hace referencia al uso de grandes cantidades de datos estructurados y no estructurados (historiales médicos, hábitos de consumo, registros de conducción, interacciones digitales) para obtener información valiosa del perfil de los clientes. Su objetivo principal es transformar esos datos en conocimiento que permita tomar decisiones más precisas y rápidas.

Sus aplicaciones principales son:

- **Personalización de productos:** Las aseguradoras pueden diseñar pólizas adaptadas al perfil de cada cliente, considerando su estilo de vida, historial de conducción o hábitos de salud.
- **Gestión de riesgos:** El análisis predictivo ayuda a anticipar siniestros y calcular primas más ajustadas.
- **Detección de fraudes:** Algoritmos de machine learning identifican patrones sospechosos en reclamos.
- **Atención al cliente:** Chatbots y asistentes virtuales entrenados con datos históricos mejoran la experiencia del usuario.
- **IoT y telemetría:** Dispositivos conectados (autos, hogares inteligentes) generan datos en tiempo real que permiten ajustar coberturas dinámicamente.
- **Blockchain:** para contratos inteligentes y mayor transparencia.

Se trata de una tecnología de registro distribuido que permite almacenar información en bloques encadenados de manera segura, inmutable y transparente. Cada transacción queda registrada en una red descentralizada, lo que elimina la necesidad de intermediarios y reduce el riesgo de manipulación.

En el mundo de los seguros, donde la confianza es la base del negocio, blockchain aparece como una herramienta clave para garantizar transparencia en contratos, pagos y gestión de reclamos.



«Chatbots y asistentes virtuales entrenados con datos históricos mejoran la experiencia del usuario»

Aplicaciones concretas en el sector asegurador

- **Contratos inteligentes (smart contracts):** Permiten automatizar la ejecución de pólizas. Por ejemplo: un seguro de viaje que se activa automáticamente si un vuelo se cancela, sin necesidad de reclamos manuales.
- **Gestión de reclamos:** Los reclamos pueden registrarse en blockchain, evitando duplicaciones o fraudes. Cada paso del proceso queda trazado, lo que agiliza la resolución y aumenta la confianza del cliente.
- **Prevención de fraudes:** Al ser un registro inmutable, blockchain dificulta la manipulación de datos. Esto es especialmente útil en seguros de salud y automotores, donde los intentos de fraude son frecuentes.
- **Interoperabilidad entre aseguradoras:** Blockchain permite compartir información de manera segura entre distintas compañías, reduciendo costos y mejorando la eficiencia del sistema.
- **Microseguros y seguros inclusivos:** Gracias a la automatización, se pueden ofrecer productos de bajo costo y alta accesibilidad, ideales para sectores vulnerables.

En Argentina, el uso de blockchain en seguros todavía está en fase experimental, pero ya existen iniciativas de integrar blockchain para ofrecer seguros digitales más transparentes.

¿Qué podemos esperar para el futuro?

En los próximos años, veremos un mercado más competitivo, donde las aseguradoras que logren integrar IA de manera efectiva tendrán una ventaja significativa. La colaboración entre insurtech y compañías tradicionales será fundamental para acelerar la transformación.

La inteligencia artificial no es una moda pasajera: es una herramienta que redefine el negocio asegurador. En Argentina, el camino recién comienza, pero las señales son claras. Las insurtech crecen, las aseguradoras tradicionales se adaptan y los clientes demandan soluciones más rápidas y personalizadas. 🔄



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

Navegar seguros: el potencial del ramo náutico para productores

El crecimiento de la navegación recreativa abre una oportunidad concreta para ampliar cartera y asesorar con valor técnico. Coberturas específicas, fuertes diferencias entre planes, asistencia náutica y exclusiones críticas convierten al seguro de embarcaciones de placer en un producto que requiere conocimiento especializado y una correcta recomendación al asegurado.

Escribe **Lic. Aníbal Cejas**

La navegación recreativa sigue creciendo en todo el país, impulsada por el turismo interno, la vida al aire libre y el uso de ríos, lagos y zonas costeras. En este contexto, contar con un seguro para embarcaciones de placer se vuelve un aspecto fundamental no solo para proteger la inversión, sino también para garantizar seguridad ante terceros y responder frente a imprevistos propios de la actividad náutica.

Los seguros para embarcaciones están diseñados para cubrir riesgos específicos del ámbito marítimo y fluvial, con propuestas flexibles que se adaptan al tipo de unidad, su uso y la zona de navegación.

Coberturas básicas y adicionales del seguro para lanchas y veleros

Los seguros para embarcaciones de placer contemplan, en líneas generales, coberturas básicas y adicionales que varían según el plan contratado y la compañía aseguradora.

Desde **Federación Patronal**, **Florencia Ruiz, Suscriptora de Riesgos Especiales**, comentó: “La compañía ofrece seguros diseñados específicamente para lanchas y veleros, con planes que se adaptan a las distintas necesidades de los navegantes.

Las coberturas principales incluyen pérdida total y parcial de la embarcación, robo total, gastos de salvamento y responsabilidad civil (RC) por incendio, daños materiales y lesiones a personas transportadas o no transportadas.

A estas se suman coberturas adicionales como transporte en tráiler, efectos personales, incendio en guardería, daños por temporal, rotura de palo, robo en domicilio o tráiler y robo de motor. Ofreciendo tres opciones de cobertura”.

Por otro lado, desde **Allianz**, **Pablo Parissenti, Gerente de Líneas Personales**, también dio a conocer sobre sus coberturas: “incluyen Casco y Propulsión, que protege ante daños parciales y totales en el casco y su maquinaria, y Responsabilidad Civil, que cubre incidentes como colisión, naufragio, varamiento e incendio que afecten a terceros. Según el caso, también se contempla Responsabilidad Civil por cosas y por incendio.



Entre los adicionales más solicitados se destacan; navegación marítima costera en Brasil y Uruguay, tránsito en tráiler dentro de Argentina, rotura de palo en regata para veleros y navegación oceánica, bajo aceptación especial”.

Luego, desde **La Caja**, **Gabriel Vago, Gerente de Producto P&C**, compartió: “contamos con un seguro de embarcaciones pensado para el uso particular y recreativo, disponible en todo el país y adaptable a distintos perfiles de navegantes. Aseguramos lanchas, day cruiser, cruceros, veleros, botes neumáticos, motos de agua y jet ski, con distintas alternativas de cobertura según el nivel de protección que el cliente necesite.

La propuesta se organiza en cuatro planes, que van desde una cobertura básica de responsabilidad civil hasta una protección integral.

El Plan A (Cobertura Amplia) es el más completo y contempla incendio total y parcial, pérdida total, daños parciales por causas náuticas, robo total y parcial, además de la responsabilidad civil por daños a personas y a bienes de terceros. También incluye embarcaciones auxiliares y el transporte en tráiler.

En este esquema, el Plan C (Cobertura mínima) contempla las coberturas esenciales (Daño total y RC), mientras que el Plan B (Cobertura restringida) ofrece un alcance algo mayor, ya que —a diferencia del Plan A— excluye únicamente los daños e incendio y el robo parcial. Por su parte, el Plan D (Responsabilidad Civil) está orientado exclusivamente a cubrir la responsabilidad civil frente a terceros, tanto por colisión como por incendio.

Además, todos los planes permiten sumar coberturas adicionales muy valoradas por los usuarios, como la navegación costera marítima en Uruguay y Brasil y la ampliación de la responsabilidad civil para personas transportadas y no transportadas. En el caso del Plan A, también pueden incorporarse coberturas especiales como rotura de palo durante regatas y protección de efectos personales”.

Sobre esta cobertura, **Sabrina Cabrera, Coordinadora de Venta Digital de RUS**, comentó: “Nuestro seguro para lanchas y veleros ofrece coberturas básicas y adicionales, que varían según el plan contratado. Las coberturas básicas protegen el casco y motor frente a hundimiento, naufragio, colisión, incendio o explosión, tanto en navegación como en puerto, amarras, guarderías o en seco. Incluyen además pérdida total por colisión o incendio y responsabilidad civil por daños a cosas de terceros y a personas. En tanto, las coberturas adicionales, de forma opcional, pueden incorporar daños por temporal e inundación, robo total de la embarcación y robo de elementos fijos, huelga, vandalismo o terrorismo, gastos de salvamento y remolque, incendio en guardería, rotura de palo en regata, cobertura durante el transporte en tráiler y ampliaciones de responsabilidad civil”.

Asimismo, la empresa **Sancor Seguros** explicó: “Nuestro seguro de embarcaciones de placer se comercializa a través de tres módulos: Navega MAX Plus, Navega MAX Premium 10 y Navega MAX Premium 5. Las coberturas básicas están orientadas principalmente a la protección del casco y la maquinaria, e incluyen distintos niveles de responsabilidad civil según el módulo elegido.

Como coberturas adicionales, se pueden contratar ampliaciones de suma asegurada para responsabilidad civil, responsabilidad civil por incendio, efectos personales, gastos médicos, accidentes personales para personas transportadas, rotura de palo (excepto en regatas) y navegación costera marítima en Uruguay y Brasil”.

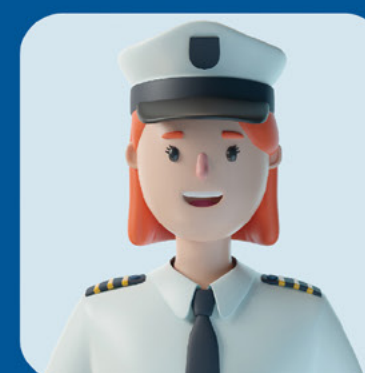
La responsabilidad civil es otro componente central del seguro. En este sentido, **Florencia Ruiz**, advierte: “Las coberturas de RC son obligatorias e incluyen incendio, daños materiales y lesiones a personas.

Por otro lado, el seguro de daños a la embarcación ampara la pérdida total o parcial ocasionada por naufragio, varamiento, incendio, rayo, explosión y choques con otras embarcaciones u objetos fijos o flotantes. Cabe destacar que el hurto simple no se encuentra contemplado dentro de esta cobertura. ➡

GALENO
ART

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

GALENO ART, un respaldo real en el ámbito laboral.



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



« La compañía ofrece seguros diseñados específicamente para lanchas y veleros, con planes que se adaptan a las distintas necesidades de los navegantes »

« El seguro está orientado a uso particular y recreativo, por lo que se excluyen embarcaciones con fines de lucro »



▲ Florencia Ruiz, Suscriptora de Riesgos Especiales en Federación Patronal



▲ Pablo Parissenti, Gerente de Líneas Personales en Allianz

► La cobertura se extiende tanto en navegación como durante períodos de armamento, desarme, puerto, astillero o dique.

En cuanto a servicios adicionales, la asistencia náutica no es obligatoria, pero se ofrece como beneficio: auxilio mecánico ligero y remolque de embarcaciones de placer hasta 60 pies, disponible las 24 horas, los 365 días del año.

Mientras Pablo Parissenti nos comentó: “En Embarcaciones no existe una cobertura de Responsabilidad Civil obligatoria como en Automotores, por eso recomendamos contratar Responsabilidad Civil para personas transportadas y no trans-

portadas, y según el caso, Responsabilidad Civil por cosas e incendio.

El seguro también incluye: Casco y Propulsión: daños parciales y pérdida total por riesgos náuticos. Cobertura ante robo o hurto, según el plan contratado y asistencia náutica 24/7: auxilio por mecánica ligera, remolque y apoyo en varaduras en áreas habilitadas del Delta y Río de la Plata.”

Sabrina Cabrera, de RUS, aseguró: “El seguro cuenta con cobertura de Responsabilidad Civil obligatoria, incluida en los planes Bronce, Plata y Oro, que ampara daños a cosas de terceros y lesiones a personas transportadas y no transporta-

« Contamos con un seguro de embarcaciones pensado para el uso particular y recreativo, disponible en todo el país y adaptable a distintos perfiles de navegantes »

« Nuestro seguro para lanchas y veleros ofrece coberturas básicas y adicionales, que varían según el plan contratado »



▲ Gabriel Vago, Gerente de Producto P&C en La Caja



▲ Sabrina Cabrera, Coordinadora de Venta Digital de RUS

das, con posibilidad de ampliar el límite hasta \$10.000.000.-

En cuanto a la embarcación, el seguro cubre daños parciales y totales por colisión, incendio, hundimiento y naufragio según el plan, así como pérdida total. También contempla daños por fenómenos naturales como temporal e inundación, robo total de la embarcación, robo de motor y de elementos fijos, e incendio en guardería.

Como servicios adicionales, se incluyen salvamento y gastos de salvamento, que abarcan tareas de asistencia y remolque, además de coberturas opcionales como tránsito en tráiler y rotura de palo.”

Más Adelante, Gabriel Vago, de La Caja nos explicó: “La responsabilidad civil es un componente central de nuestro seguro de embarcaciones y está presente en todos los planes. En materia de asistencia, La Caja cuenta con uno de los servicios de asistencia náutica más completos del país, incluido en todos los planes. Funciona las 24 horas, los 365 días del año, y brinda cobertura en la primera, segunda y tercera sección del Delta del Paraná, Zárate, Nueva Palmira, Carmelo, Colonia y hasta Dársena Norte. En los casos de Palmira, Carmelo y Colonia, la asistencia se extiende hasta aguas jurisdiccionales.

Para quienes navegan, contar con asistencia inmediata ante un desperfecto mecánico o una situación imprevista puede marcar una enorme diferencia. Por eso trabajamos con un prestador especializado, FT Auxilios Náuticos, que brinda atención permanente y puede ser contactado tanto por teléfono como por radio VHF.

En el caso del Plan A, los siniestros parciales cuentan con una franquicia del 10 %, con mínimos establecidos según la suma asegurada. Ese mismo porcentaje se aplica cuando se trata del robo parcial o total de instrumentos de navegación u otros accesorios fijos declarados.”

Seguidamente, desde Sancor Seguros nos informaron: “Actualmente no existe una reglamentación de la Prefectura Naval Argentina que exija una cobertura de responsabilidad civil obligatoria. Si bien el espíritu del ramo apunta a la cobertura del casco y la maquinaria, en nuestros productos las coberturas de responsabilidad civil se incluyen como básicas dentro de cada módulo.

El seguro ofrece una protección integral que contempla daños y pérdida total por naufragio, incendio, explosión y choques violentos, excluyendo el desgaste natural. Se cubre el robo total de la embarcación y de sus elementos fijos, quedando excluido el hurto y los objetos personales.

También se amparan daños por fenómenos naturales como rayos y temporales, definidos como vientos de fuerza 8 en la escala Beaufort. Además, se brinda asistencia náutica para emergencias, con servicio de remolque limitado en horas y cantidad anual, según la zona de navegación.”

Exclusiones, requisitos y cálculo de la prima: las claves para cotizar y emitir

Luego, Gabriel Vago nos explicó las exclusiones que existen: “Como en todo seguro, existen exclusiones que apuntan a promover un uso responsable de la embarcación y a delimitar claramente el riesgo cubierto.

Entre las principales se encuentran la navegación fuera de las zonas habilitadas o no declaradas en la póliza, la participación en competencias o regatas no informadas previamente, y el transporte de pasajeros con fines comerciales cuando el seguro fue contratado para uso recreativo.

También quedan excluidos los daños derivados de negligencia grave, falta de mantenimiento, incumplimiento de normas de seguridad o conducción por personas no habilitadas, así como los siniestros ocurridos bajo los efectos del alcohol u otras sustancias”. ►►

Sumate a nuestro equipo de PRODUCTORES ASESORES DE SEGUROS

Nationalbrokers

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

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

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

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



SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

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



➔ **RUS**, toma en cuenta que, “las exclusiones habituales del seguro comprenden los daños por desgaste o falta de mantenimiento, como averías no reparadas, deterioro del casco o del motor, y gastos propios de conservación. Tampoco se cubren roces que no constituyan colisión, la caída del motor fuera de borda, la pérdida de elementos sueltos ni los salarios o manutención de la tripulación.

Quedan excluidos además los daños ocurridos en competencias náuticas no declaradas, la rotura de velas o palo salvo por choque o varamiento, y los siniestros vinculados a negligencia en el uso o mantenimiento. No se aseguran ciertas embarcaciones, como chinchorros, ni situaciones fuera de las condiciones normales de navegación autorizada”.

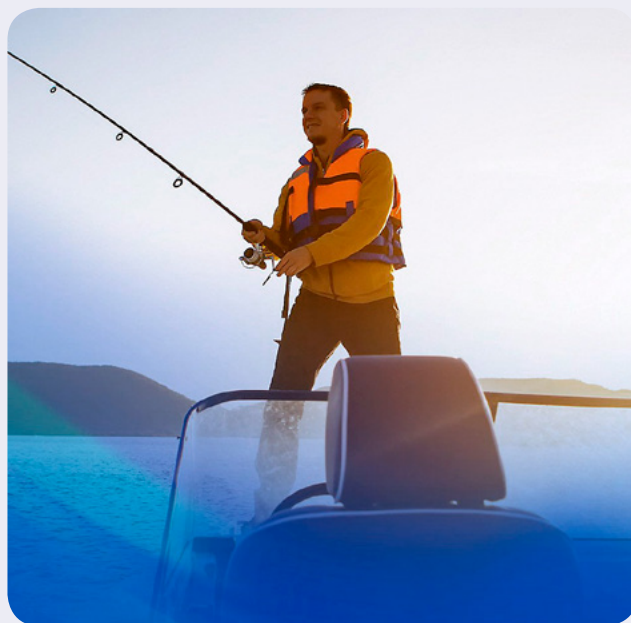
Desde **Sancor Seguros**: “Las principales exclusiones están vinculadas al uso de la embarcación. El seguro se limita a actividades de recreo y placer, quedando excluido cualquier uso comercial. Tampoco se cubren regatas o competencias deportivas, embarcaciones utilizadas como vivienda permanente ni la navegación en zonas no autorizadas”.

Después, **Florencia Ruiz**, de **Federación Patronal**, afirmó: “Si bien existen límites de antigüedad para las embarcaciones, hasta 30 años en general y 15 años en las de madera, esto no implica un rechazo automático. En cada caso se realiza una evaluación más amplia de las condiciones de la embarcación para determinar si puede asegurarse.

Respecto a los daños excluidos, no se cubren los roces menores habituales durante la navegación o el amarre, los daños a hélices y ejes por enredos con objetos, ni las fallas de motor ocasionadas por la aspiración de materiales externos como bolsas o cabos.

En cuanto a la zona de navegación, esta se amplía según necesidad, desde lagos y lagunas hasta navegación oceánica, siempre conforme a los certificados otorgados por la autoridad marítima.

Por último, respecto a las competencias y transporte de pasajeros, se permiten regatas de vela sin fines de lucro, pero se excluyen las competencias motonáuticas y las regatas comerciales.



En el caso de que una embarcación de placer se utilice con fines comerciales para transportar pasajeros, se requiere contratar una cobertura adicional de responsabilidad civil específica”.

Según **Pablo Parissenti**, “el seguro está orientado a uso particular y recreativo, por lo que se excluyen embarcaciones con fines de lucro. Además, se debe respetar el área de navegación autorizada y contar con habilitación de Prefectura Naval. Las regatas solo están cubiertas con el adicional específico, la navegación oceánica requiere aceptación especial y modificaciones no declaradas o incumplimientos en inspecciones pueden dejar sin efecto la cobertura”.

Asimismo, no comentan que los requisitos principales que solicita **Allianz** para contratar son:

“Formulario de embarcación con datos técnicos y de seguridad. Matrícula y registro fotográfico (casco, interiores, motor/propulsión). Inspección previa, según el caso (riesgo nuevo, cambios de valor o cobertura).

Este verano, para agilizar procesos, ampliamos la emisión

con fotos sin inspección in-situ para embarcaciones de hasta 5 años de antigüedad”, destacó Parissenti.

Por su lado, **Sancor Seguros**, “solicita el certificado de matrícula de la embarcación, un formulario completo con los datos del riesgo y fotografías que permitan verificar su estado de conservación. La realización de una inspección queda a criterio de la compañía”.

Seguidamente, **Contreras** aclaró: “Para contratar el seguro es necesario presentar los datos del asegurado (nombre o razón social, domicilio y DNI o CUIT) y la información completa de la embarcación, incluyendo tipo, nombre, matrícula, astillero, año, modelo, material de construcción y dimensiones. También se requiere el detalle del motor, los elementos fijos al casco, las sumas aseguradas y la ubicación habitual del riesgo. Como parte del proceso, se solicitan fotos de la embarcación, que pueden utilizarse para verificación e inspección previa según el tipo y valor asegurado”.

Mientras en **Federación Patronal**, para embarcaciones con suma asegurada menor a \$140.000.000 se solicitan fotos, certificado de matrícula y propuesta completa. Si el valor supera ese monto, se realiza inspección por un perito naval.

En el caso de **La Caja**, el seguro se contrata con vigencia anual, y exclusivamente para uso recreativo. En cuanto a la antigüedad, el Plan A admite embarcaciones de hasta cinco años, mientras que los planes B, C y D no tienen límite de antigüedad.

“Independientemente del tipo de unidad, su valor y características, la compañía solicita documentación respaldatoria y fotografías; en algunos casos, se realiza una inspección previa para verificar el estado general y las condiciones de asegurabilidad”, indicó **Gabriel Vago**.

A la vez, el ejecutivo de **La Caja** comentó: “El cálculo de la prima surge de un análisis integral del riesgo. Para ello se tienen en cuenta variables como el tipo de embarcación, el valor asegurado, la zona habitual de navegación, el uso declarado —siempre recreativo— y las condiciones de guarda, ya sea amarra, guardería o tráiler.

También influyen la antigüedad de la unidad y las coberturas adicionales contratadas. La idea es ofrecer una prima acorde al perfil de cada embarcación, combinando una protección adecuada con una propuesta competitiva y sostenible”.

En el caso de las demás empresas con respecto al cálculo de la prima, **Sancor Seguros** comunicó que: “La prima se determina en función de la cobertura contratada, el tipo y antigüedad de la embarcación, la suma asegurada y la zona de navegación, entre otros factores técnicos del riesgo”.

Desde **RUS**, Cabrera explicó: “La prima del seguro se calcula de forma proporcional mediante un sistema tarifario que considera el tipo de embarcación, la suma o valor asegurado, la zona y ubicación del riesgo, el uso previsto y las condiciones de guarda. Estos factores, junto con la cobertura elegida, determinan el premio final de la póliza”.

En otro momento de la charla, **Pablo Parissenti** indicó que **Allianz** determina la prima aplicando una tasa sobre las sumas aseguradas de cada cobertura. Esta tasa varía según: Tipo y antigüedad de la embarcación, Material de construcción y el plan seleccionado y adicionales contratados.

En términos similares, **Federación Patronal** establece la prima considerando el tipo y material de la embarcación, su valor, zona de navegación y antigüedad. De esta manera, la póliza se ajusta a las características de cada caso y brinda una cobertura apropiada. ●



INTĒGRITY

SEGUROS

PROTEGÉ LO QUE MÁS VALORÁS



INTEGRITYSEGUROS.COM.AR

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

“El escenario obliga al PAS a profesionalizar su gestión y mejorar la eficiencia operativa”

Esa es la estrategia del broker de seguros Invai ante el aumento de costos y la mayor sensibilidad del asegurado en torno al precio de sus coberturas. “La carga administrativa y la necesidad de adaptarse rápidamente a cambios tecnológicos y regulatorios también son desafíos importantes para el productor. Aun así, es un momento de oportunidades para quienes se profesionalizan”, explica Santiago Ivani, socio fundador de la organización.

Escribe: **Diego Fiorentino**

La coyuntura económica argentina sigue siendo compleja y desafiante, marcada por alta inflación, volatilidad macroeconómica y pérdida de poder adquisitivo. En ese contexto, el mercado asegurador se ve tensionado por un lado por el aumento de costos (sinistros, reposiciones y prestaciones) y por otro por una mayor sensibilidad del cliente al precio. Sin embargo, también es un escenario que obliga a profesionalizar la gestión, mejorar la eficiencia operativa y poner el foco en el asesoramiento real al asegurado, algo donde el productor sigue siendo clave. Así define el actual contexto **Santiago Ivani**, productor de seguros y socio fundador de Invai, un bróker de seguros con actividad en la Argentina y en España, quien advierte que la venta online puede ganar participación en productos muy simples, pero el productor no pierde relevancia; solo cambia su rol. “El asesoramiento, la interpretación de coberturas, la gestión del siniestro y la confianza siguen siendo diferenciales imposibles de reemplazar por una plataforma”, asegura el ejecutivo en diálogo con **Informe**.

¿Cómo está compuesta la cartera que manejan?

La cartera de **PAS** que administramos en el broker es diversificada, con predominio de **Automotores, Hogar, Vida** y algunos ramos patrimoniales. En los últimos años hemos trabajado activamente en equilibrar la cartera, incorporando productos de mayor valor agregado y fomentando la multicontratación para mejorar la retención y la calidad del vínculo con el cliente. **ART** ha sido el producto revelación durante los últimos tres años, en línea con nuestro plan de expansión del segmento de la mano de nuestra red de **PAS**.

¿Qué ramos se presentan como más promisorios en el actual contexto?

Hoy se destacan los ramos vinculados a la protección básica y obligatoria, como **Automotores y Responsabilidad Civil**, pero también aquellos asociados a previsión y planificación, como **Vida y Salud**. Asimismo, se observa una oportunidad creciente en coberturas específicas, microseguros y soluciones adaptadas a segmentos concretos donde el productor puede agregar valor real y diferenciarse.

¿Con qué aseguradoras trabajan?

Con un panel de aseguradoras líderes del mercado, priorizando aquellas que ofrecen respaldo, solvencia,



▲ **Santiago Ivani**, productor de seguros y socio fundador de Invai.

« Vemos oportunidad creciente en coberturas específicas, microseguros y soluciones adaptadas a segmentos concretos donde el productor puede agregar valor real y diferenciarse »

cumplimiento y una relación de largo plazo con el productor.

La diversificación de compañías es clave para poder brindar soluciones adecuadas según cada perfil de cliente. Las principales son **La Equitativa del Plata, Mercantil Andina, Federación Patronal, Sancor y San Cristóbal**. En total operamos con 42 aseguradoras, algunas generales y otras de nicho, para cubrir de punta a punta las necesidades asegurativas de nuestra red de **PAS**.

¿Qué herramientas utilizan actualmente para vender seguros?

Utilizamos una combinación de herramientas digitales y tradicionales: **CRM**, comunicación por WhatsApp, redes sociales y reuniones virtuales y presenciales. La clave está en integrar tecnología con cercanía humana, manteniendo el rol consultivo con el productor.

¿Están conforme con las soluciones tecnológicas que les acercan las aseguradoras?

Ha habido avances importantes en materia tecnológica, especialmente en emisión y autogestión. No obstante, todavía existe margen de mejora en lo que es integración de sistemas, experiencia de usuario y soporte operativo. La tecnología debe ser una herramienta que simplifique la tarea del productor, no que la complique.

¿Piensa que los productores perderán terreno a medida que avance la venta online para los seguros estandarizados?

No lo creo. La venta online puede ganar participación en productos muy simples, pero el productor no pierde relevancia; solo cambia su rol. El asesoramiento, la interpretación de coberturas, la gestión del siniestro y la confianza siguen siendo diferenciales imposibles de reemplazar por completo por una plataforma.

¿Cómo evalúa la actual situación de solvencia de las aseguradoras?

En general, el mercado muestra compañías con adecuados niveles de solvencia, aunque el contexto macro exige un monitoreo constante. La selección de aseguradoras sólidas es hoy más importante que nunca para proteger tanto al cliente como al productor y al mercado en general.

¿Cómo calificaría los tiempos de liquidación y pago de siniestros por parte de las compañías con las que trabaja?

Los tiempos son aceptables en líneas generales, aunque con diferencias entre compañías y ramos. La eficiencia en la gestión de siniestros es uno de los factores más valorados por el cliente y un punto crítico para la fidelización. ➡



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.

➔ ¿Qué factores toman en cuenta a la hora de elegir una aseguradora para comercializar sus seguros?

Principalmente solvencia, cumplimiento en siniestros, calidad del servicio, soporte al productor, herramientas tecnológicas y coherencia comercial. La relación a largo plazo pesa más que una condición puntual.

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

Durante el último ejercicio trabajamos con un volumen de producción significativo, apoyado en una red activa de

« La selección de aseguradoras sólidas es hoy más importante que nunca para proteger tanto al cliente como al productor y al mercado en general »

productores y en una cartera diversificada. Más allá del tamaño, el foco estuvo puesto en ordenar, profesionalizar y mejorar la calidad del negocio, priorizando retención, servicio y sustentabilidad por sobre el crecimiento puramente nominal. De cara a 2026, la proyección es de crecimiento moderado y saludable, alineado con el contexto económico. El objetivo no es crecer por inercia sino



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

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

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

San Cristóbal Te entendemos
Seguros

San Cristóbal
Retiro

Asociart
ART

Nº de inscripción en SSN
0442-0620-0192

Atención al asegurado
0800-666-8400

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

SSN SUPERINTENDENCIA DE
SEGUROS DE LA NACIÓN

Cerca del cliente



Santiago Ivani comenzó su trayectoria en el mercado asegurador en 2005 como productor asesor de seguros con foco en el desarrollo comercial y la cercanía con el cliente. Con el tiempo fue ampliando su visión hacia la construcción de estructuras más profesionales, equipos de trabajo y modelos escalables, lo que dio origen al bróker de seguros Invai, un proyecto con actividad en la Argentina y en España que busca combinar asesoramiento, tecnología y visión estratégica del negocio asegurador. “Nuestro modelo de negocio no intermedia pólizas en directo sino en un 100% a través de nuestro canal de PAS”, explica el productor en diálogo con **Informe**.

consolidar estructuras, optimizar procesos y profundizar la relación con los clientes, especialmente en ramos de mayor valor agregado. Creemos que será un año de oportunidades para quienes trabajen con estrategia, eficiencia y visión de largo plazo.

¿En qué zonas operan actualmente?

Trabajamos principalmente en la Argentina, con una cartera distribuida en distintas provincias, y también participamos en proyectos de expansión regional vinculados al desarrollo de modelos de negocio y asesoramiento asegurador. Además, hace tres años expandimos nuestro modelo de negocios a España, con miras a replicarlo en otros países del mercado europeo.

¿Realizan capacitaciones periódicamente?

Sí, considero que la capacitación continua es indispensable, tanto en productos como en aspectos comerciales, tecnológicos y normativos. El mercado cambia constantemente y el productor debe actualizarse para seguir siendo relevante.

¿Cuáles son las principales dificultades que enfrentan actualmente los PAS?

La presión de costos, la competencia basada solo en precio, la carga administrativa y la necesidad de adaptarse rápidamente a cambios tecnológicos y regulatorios. Aun así, también es un momento de oportunidades para quienes se profesionalizan.

QUALIA

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



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



Nº de Inscripción
SSN 0879

Coordinación de Comunicación
y Atención al Asegurado (CoAA)

0800-666-8400

www.argentina.gob.ar/ssn

SSN SUPERINTENDENCIA DE
SEGUROS DE LA NACIÓN



A través de la modificación del punto 37.6 del RGAA, se incorporaron ramas con obligatoriedad de informar pólizas y endosos.

● La Superintendencia de Seguros de la Nación (SSN) recuerda que, mediante la **Resolución 464/2025** del 26 de Agosto de 2025, se ha dispuesto una importante reforma en el **Sistema Informativo de Emisión de Pólizas (SIEP)**, como parte del proceso de modernización y digitalización del mercado asegurador argentino. A partir del 1° de enero de 2026, las entidades aseguradoras deberán informar a la **SSN**, a través del **SIEP** y para las ramas alcanzadas por el punto 37.6 del **RGAA**, la emisión de todas las pólizas y endosos dentro de las 24 horas posteriores a su emisión. Asimismo, deberán realizar la carga inicial de todas las pólizas vigentes junto con todos sus endosos a la fecha.

Sin perjuicio de que se mantiene la obligación de informar las pólizas y endosos de las ramas Automotores, Motovehículos, Responsabilidad Civil de vehículos destinados al Transporte Público de Pasajeros, Caución y Créditos, tal como ya establecía la **Resolución 690/2022**, la aplicación obligatoria para los nuevos ramos incorporados comenzará el 1° de enero de 2026, incluyendo la carga inicial de todas las pólizas y endosos vigentes a esa fecha.

El **Manual Técnico del SIEP**, disponible en el sitio web institucional, detalla los requerimientos operativos y técnicos que deben cumplimentar las entidades para realizar correctamente el envío de la información.

Con esta medida, la **SSN** profundiza la modernización de sus sistemas de supervisión, fortaleciendo la transparencia y el control de la actividad aseguradora en beneficio del mercado y de los asegurados.

Hawk Group culmina 2025 con crecimiento sostenido y proyección regional



Hawk Group realizó su **cocktail de fin de año en la ciudad de Mar del Plata, junto a sus equipos, colaboradores y socios estratégicos, para celebrar el recorrido de un gran 2025. El grupo ha logrado sinergizar sus cinco unidades de negocio: Hawk Broker de seguros, YOLO, Assist Blister, Aseguralo y BRANCO, logrando una penetración de mercado histórica tanto en el canal de productores como en el cliente final.**

«**Nuestro objetivo principal para 2026 es que cada herramienta y servicio que brindamos se traduzca directamente en el crecimiento y la expansión de los negocios de nuestros clientes**», dijo **Sebastián Larrea, CEO de Hawk Group**.

● **Hawk Group**, el conjunto de empresas de seguros y retail, presentó en su cocktail de fin de año los resultados de su operación anual, confirmando un crecimiento sostenido en todas sus verticales de negocio y delineando los ejes estratégicos que marcarán su agenda de expansión para 2026.

Durante el encuentro, llevado a cabo el pasado 18 de diciembre en Torreón del Monje, Ciudad de Mar del Plata, al que asistieron equipos, colaboradores y partners, **Sebastián Larrea, CEO de Hawk Group**, realizó un balance exhaustivo sobre el desempeño de la compañía durante los últimos doce meses, destacando la capacidad del grupo para adaptarse a un entorno económico desafiante mediante la innovación.

«*En lo que respecta a nuestra unidad de negocio tradicional, Hawk Broker de seguros consolidó durante 2025 su liderazgo en el segmento corporativo, fortaleciendo su red de organizadores y productores con una estrategia de cercanía y respaldo técnico. Hemos demostrado que la innovación no compete con el asesoramiento experto, sino que lo potencia. Logramos fidelizar una cartera de riesgos corporativos compleja y ampliar nuestra presencia territorial, brindando a nuestros productores el soporte necesario para que puedan competir al más alto nivel*», señaló **Larrea**.

Breves del Informe

Uno de los hitos más relevantes del año fue el desempeño de la solución financiera **YOLO**. Tras su desembarco oficial en Argentina a finales de 2024, la unidad de negocio logró posicionarse rápidamente. Además, se destacó el lanzamiento de **YOLO Cash**, con la emisión de los primeros créditos a nivel país.

«*Nos llena de orgullo ver cómo el mercado ha validado nuestras soluciones. Haber recibido en el mes de mayo el reconocimiento a la 'Mejor Propuesta Comercial' para YOLO en RETAIL100, apenas unos meses después de su consolidación local, fue una señal clara. Entendimos que el usuario demandaba flexibilidad financiera y opciones de pago accesibles, y supimos dar una respuesta ágil a esa necesidad latente*», enfatizó el **CEO de Hawk Group**. En sintonía con este éxito en el punto de venta, durante el último ejercicio, **ASSIST BLISTER** alcanzó el 45% de participación en el mercado retail nacional con récord histórico de ventas de garantías y asistencias, consolidándose como el aliado fundamental de las principales cadenas de comercialización del país y reafirmando la confianza del consumidor en sus soluciones de respaldo.

Asimismo, **Larrea** destacó la relevancia institucional que el grupo ha ganado en el ecosistema tecnológico, citando la participación de su broker digital Aseguralo en los eventos más importantes de la industria. «*Aseguralo ha madurado enormemente en el último año, superando un hito operativo clave al alcanzar las 40 mil pólizas a nivel país. Nuestra presencia destacada en el evento anual de la Cámara Insurtech Argentina en julio no fue casualidad; fue la ratificación de que somos actores clave en la transformación digital. Además, gracias al soporte tecnológico de BRANCO, hemos dado un salto cualitativo al implementar IA en el proceso de ventas de pólizas del automotor a través de PIA, nuestra asistente inteligente que optimiza la experiencia del usuario y agiliza la conversión*», sostuvo **Sebastián Larrea**.

Sin embargo, subrayó que la tecnología no ha desplazado el valor de las relaciones humanas, un pilar fundamental para **Hawk Group**, que en octubre celebró su tradicional encuentro con socios estratégicos. «*Para nosotros, los negocios son, ante todo, relaciones de confianza. Haber concretado nuestro 11° viaje anual con clientes y partners fue el broche de oro del 2025. Esos momentos de cercanía son los que fortalecen nuestro ADN y nos permiten escuchar de primera mano qué necesitan nuestros productores para seguir creciendo junto a nosotros*», reflexionó el **CEO de Hawk Group**.

De cara al futuro, **Sebastián Larrea** adelantó los ejes centrales del plan estratégico para este año, subrayando que la compañía proyecta un crecimiento transversal en cada una de sus unidades de negocio, con una mayor participación de mercado y el lanzamiento de nuevos servicios asociados que complementen su oferta actual.

«*Para el 2026, nuestra hoja de ruta contempla un fortalecimiento de nuestra presencia institucional a través de la participación activa en los encuentros nacionales más relevantes del sector. Queremos ser protagonistas de la conversación que define el futuro de nuestra industria*», adelantó el **CEO**. Finalmente, hizo hincapié en el factor humano y la excelencia operativa como motores de este avance: «*Nuestro plan de expansión regional y tecnológica se apoya en una inversión continua en la profesionalización de nuestros equipos, promoviendo una cultura de trabajo basada en la calidad y la mejora continua. Al final del día, nuestra búsqueda constante es una sola: generar valor real para nuestros clientes, ofreciendo una solución 360° que sea tan innovadora como humana*», concluyó.

Para ver el video del evento puede ingresar a:

<https://www.instagram.com/p/D5nJl4jqgRT/>

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



● En ese sentido, se destaca el ciclo de Evento para profesionales con los encuentros «**Conducción segura para Transporte de Pasajeros Módulo I**», el martes 20; «**Conducción segura para Transporte de Pasajeros Módulo II**», el miércoles 21; y «**Criterios de exposición: Riesgos Bilógicos y Zoonóticos**» el miércoles 28; todos de 11 a 12:30.

El calendario también incluye formaciones gratuitas en Prevención Primaria, en el mismo horario, con «**Prevención de incendios**», el martes 6; «**Primeros Auxilios**», el miércoles 7 y «**Viajé seguro: Tips para un viaje en ruta sin riesgos**», el miércoles 14. Además de «**Reanimación Cardio Pulmonar**», que se realizará también el 14 de 14:30 a 16.

En cuanto a Salud y Bienestar se llevarán adelante «**Desconexión digital**», el jueves 15 y «**Gestión del cambio**», el martes 27, ambas de 11 a 12:30.

Finalmente, correspondiente al ciclo Documentos de prevención tendrá lugar «**Documentación Normativa: Tips para cargar formularios WEB**», el martes 13 de diciembre a partir de las 11.



CNP Seguros y SysOne: de la vulnerabilidad digital al liderazgo en innovación en el mercado asegurador

● A través de un proyecto integral de apificación, **CNP Seguros** transformó su modelo digital, optimizó procesos clave y se posicionó como referente en innovación tecnológica dentro del sector asegurador. En un contexto donde el mercado asegurador avanza hacia una digitalización total y los clientes demandan respuestas inmediatas, **CNP Seguros** dio un paso estratégico clave para acelerar su transformación digital. De la mano de **SysOne**, la compañía implementó un proyecto integral de apificación que le permitió superar las limitaciones de su core legacy y ofrecer integraciones ágiles, robustas y escalables. Antes de esta transformación, **CNP** enfrentaba dificultades para exponer servicios en un entorno 100% digital, procesos complejos y restricciones tecnológicas que hacían inviable un reemplazo completo de su sistema central. Frente a este escenario, la apificación surgió como la solución ideal para ganar flexibilidad y velocidad sin realizar cambios estructurales de alto impacto.

El trabajo conjunto comenzó con un proceso intensivo de story mapping que permitió definir una estrategia clara y alineada al negocio. El proyecto no solo cumplió con los objetivos de tiempo, costo y alcance, sino que se convirtió en un modelo interno de referencia dentro de **CNP** por su calidad y velocidad de ejecución.

La solución implementada incluyó una arquitectura API-first y cloud-native, microservicios y templates que optimizan el ciclo de vida completo de la póliza —desde la cotización y emisión hasta la post-venta—, además de un cambio cultural que posiciona a las APIs como un activo estratégico para el negocio.

Los resultados fueron contundentes: más de 5,000 horas de trabajo manual ahorradas gracias a la automatización, procesos que pasaron de demorar 48 horas a resolverse en segundos, y respuestas inmediatas a socios y asegurados mediante la integración de inteligencia artificial generativa y APIs.

“*Hoy contamos con un set robusto de APIs cloud-native que nos da la confianza de tener una solución de clase mundial*”, destacó **Matías Méndez**, referente de **CNP Seguros**. En la misma línea, **Alejandro Korin, CEO de la compañía**, afirmó: “*SysOne es un socio clave para el desarrollo de nuestra estrategia digital*”.

De cara al futuro, **CNP** ya proyecta una nueva fase de apificación junto a **SysOne**, convencida de que la demanda de servicios digitales continuará creciendo. El caso demuestra que la apificación no es solo una decisión tecnológica, sino una estrategia de transformación cultural y de negocio que permite a las organizaciones liderar en entornos cada vez más competitivos.

La SSN actualiza criterios técnicos para el cálculo de reservas y pasivos



La norma incorpora cambios técnicos vinculados a la Caución Ambiental y los IBNR.

● La Superintendencia de Seguros de la Nación dictó la **Resolución N.º 705/2025**, que introduce modificaciones al punto 33 del **Reglamento General de la Actividad Aseguradora**, con el objetivo de actualizar y unificar criterios técnicos vinculados al cálculo de reservas y pasivos.

Entre los principales cambios se encuentran:

- **Caución Ambiental de Incidencia Colectiva:** Se simplifica el cálculo de la Reserva Especial de Contingencia, adoptando un criterio más práctico basado en el cinco por mil (5%) aplicado sobre el total de las sumas aseguradas vigentes a la fecha de cierre del trimestre.
- **Valuación de Mediaciones Pendientes e Inactividad Procesal:** se adecuan los criterios para la aplicación de los factores de corrección, a fin de reflejar una disminución progresiva de la expectativa de pago en función de la antigüedad del último acto obrante en el proceso.
- **Siniestros Ocurredos y No Reportados (IBNR):** se da mayor precisión a la metodología para determinar la participación de los reaseguradores, particularmente en contratos de exceso de pérdida y excedentes, considerando la experiencia histórica de siniestralidad.

Las disposiciones serán de aplicación a los estados contables cerrados al 31 de diciembre de 2025 y siguientes, y se enmarcan en el fortalecimiento de la solvencia y la transparencia del mercado asegurador.

Vacaciones Sin Preocupaciones: Guía Completa de Seguros para el Verano



Desde seguros para el hogar hasta asistencia al viajero y protección para mascotas, el mercado asegurador amplía sus coberturas para acompañar las nuevas formas de vacacionar.

● El verano concentra uno de los períodos de mayor movilidad del año, con millones de personas que se trasladan por vacaciones dentro y fuera del país. En ese contexto, especialistas del sector asegurador de **La Perseverancia Seguros** destacan la importancia de contar con coberturas adecuadas que protejan el hogar, los bienes y a las personas ante eventuales imprevistos durante el receso estival. Las pólizas de seguro para el hogar, como el **Combinado Familiar**, no sólo brindan protección sobre la vivienda cuando permanece deshabitada, sino que también contemplan situaciones que pueden ocurrir fuera del domicilio habitual. Entre las coberturas más relevantes se incluyen la responsabilidad civil por daños involuntarios a terceros durante un viaje, la protección de objetos personales ante robo o hurto fuera del hogar y la asistencia médica domiciliaria con orientación telefónica permanente.

“*Nuestras propuestas están diseñadas para adaptarse a distintas necesidades y presupuestos familiares*” comenta **Adalberto Bruzzone**, director de la compañía que ya cuenta con más de 120 años de trayectoria en el mercado. Destacan: **Hogar Plus**, **Hogar Integral**, **Vivienda Protegida y Combinado Familiar Countries**.

Durante el verano, muchos propietarios optan por alquilar sus viviendas, ya sea casas de descanso o domicilios habituales. En estos casos, la cobertura de **Responsabilidad Civil para Locadores** resulta fundamental, ya que ampara ante daños que puedan ocasionar los inquilinos y frente a eventuales reclamos derivados de accidentes sufridos durante la estancia. Por otra parte, las casas rodantes continúan ganando popularidad como forma de vacacionar con mayor autonomía. Para este tipo de viajes, existen seguros específicos que contemplan daños totales y parciales del vehículo, responsabilidad civil hacia terceros, asistencia mecánica en ruta y protección del contenido y equipamiento interior.

Los seguros para mascotas también se vuelven clave ya que cada vez más personas viajan acompañadas por sus animales o los dejan al cuidado de terceros. Ofrecen cobertura de gastos veterinarios por enfermedad o accidente, responsabilidad civil, asistencia telefónica veterinaria y protección ante extravío, garantizando el bienestar del animal durante el período vacacional. La cobertura **Asistencia al Viajero** también cobra relevancia durante las vacaciones, ya que brinda respaldo ante emergencias médicas, gastos farmacéuticos, pérdida o demora de equipaje, asistencia legal y compensaciones por cancelación o interrupción del viaje, tanto en destinos nacionales como internacionales.

La última incorporación de **La Perseverancia Seguros** es la cobertura **Hogar Premium**, que permite realizar reparaciones dentro de la vivienda hasta un monto determinado, incluso cuando no se trata de una urgencia tradicional. De esta manera, eventuales desperfectos detectados al regresar de un viaje —como fallas en instalaciones o artefactos— pueden resolverse con mayor previsibilidad y respaldo.

“*Una adecuada combinación de coberturas permite afrontar el verano con mayor tranquilidad: proteger el hogar mientras permanece vacío, alquilar una propiedad sin riesgos patrimoniales, viajar en casa rodante con seguridad, incluir a las mascotas en los planes y contar con asistencia profesional ante cualquier imprevisto*” explica **Bruzzone**. “*Recomendamos consultar con un Productor Asesor de Seguros para evaluar las coberturas más adecuadas según cada situación particular y planificar las vacaciones con previsión*”, concluye.

Life is Life: la propuesta de Life Seguros para acompañar el verano 2026 con beneficios y experiencias para sus clientes



● Bajo el concepto “**Life is Life. Vivila. Potenciala. Protegela.**”, **Life Seguros** presenta su campaña de verano 2026, una propuesta

Breves del Informe

integral que combina beneficios exclusivos para clientes y experiencias pensadas para disfrutar la temporada con mayor tranquilidad. La iniciativa refuerza el posicionamiento de la compañía como una aseguradora que acompaña a las personas en los momentos donde la vida se vive con mayor intensidad.

El punto de partida de la campaña es una idea simple: el verano no empieza cuando se llega a la playa, sino antes, en el viaje, en el descanso planificado y en el cambio de ritmo que trae la temporada. Con esa mirada, **Life Seguros** desarrolla una serie de acciones en la Costa Atlántica, con foco en Pinamar y Cariló, orientadas a estar cerca de sus clientes también fuera del ámbito estrictamente asegurador.

Como parte central de esta propuesta, **Life** ofrece beneficios exclusivos para asegurados, diseñados para sumar valor concreto a la experiencia de vacaciones. Entre ellos se destacan descuentos en gastronomía, beneficios en el alquiler de sombra en la playa, sesiones de masaje, además de clases de yoga frente al mar, actividades deportivas y propuestas recreativas, pensadas para distintos perfiles y momentos del día. Todas estas iniciativas buscan reforzar una idea clave: el seguro como aliado que acompaña y brinda tranquilidad también en el tiempo de descanso.

En línea con este enfoque, desde la compañía comentan:

“*Buscamos que cada intervención y cada experiencia se transforme en contenido humano y auténtico, que refleje cómo acompañamos a las personas en los momentos que realmente importan.*”

La campaña incluye además un eje cultural y emocional con “**Life es Música**”, un ciclo de sesiones acústicas al atardecer que se realizará los días 15, 22 y 29 de enero en Cariló, en el parador **Divisadero**. Se trata de encuentros íntimos, con la música y la puesta del sol como protagonistas, que invitan a vivir el verano desde un lugar más relajado y conectado, en sintonía con el espíritu de la marca.

Con **Life is Life**, **Life Seguros** consolida una forma de vincularse con sus clientes que va más allá de la cobertura tradicional, integrándose a los momentos que se disfrutan y se recuerdan. Porque cuando la vida se vive con intensidad, hacerlo con tranquilidad marca la diferencia. Para más información de la campaña segui a **Life Seguros** en su **instagram**.



Mapfre renueva su marca para reflejar mejor la intensa transformación de la compañía

La marca, un activo estratégico para la compañía, alineará la proyección externa con la transformación de los últimos años y permitirá conectar con audiencias más amplias transmitiendo una mayor cercanía.



● **Mapfre** tiene desde hoy una nueva identidad visual. Después de años de transformación del negocio para responder mejor a las necesidades de los clientes y el cambiante contexto tecnológico y social, la compañía evoluciona la imagen que proyecta a la sociedad con una renovación de la marca que reafirma la esencia de la compañía, pero transmite mejor su actividad en todos los mercados y unidades de negocio.

El resultado es una marca que mantiene la esencia y el legado de una organización con más de 90 años de historia, pero al mismo tiempo se actualiza hacia una imagen moderna y audaz que refleja mejor la compañía dinámica e innovadora que es hoy **Mapfre**. Una evolución del icónico rojo, que es ahora más vibrante y decidido, un renovado logo del trébol, más atractivo y actual, y el uso de minúsculas, que transmiten cercanía, son algunos de los elementos más reconocibles de este movimiento.

“*Hoy somos una compañía distinta a la que éramos hace apenas una década*”,

cada”, señaló Antonio Huertas, presidente de **Mapfre**. “*Nos hemos transformado, y estamos preparados para competir mejor es el mundo digital y conectado y, como siempre, priorizando a las personas. Esto no va a cambiar, lo que sí evoluciona es la marca, para reflejar mejor todo lo que ahora somos y enfatizar aún más lo cerca que nos sentimos de los clientes y de sus necesidades*”

La relación con clientes y otros grupos de interés es uno de los pilares que ha impulsado la adopción de la nueva marca. **Mapfre** ha aprovechado con agilidad las posibilidades de la revolución tecnológica para afianzar una relación más cercana, personalizada y sencilla con quienes confían en ella, una proximidad que tiene su reflejo en la nueva marca, impulsando la llegada a nuevos públicos.

Una marca global

La nueva marca se implementará de manera gradual en los próximos tres años en todos los países en los que está presente **Mapfre** de manera directa, siguiendo una estrategia que priorizará la adaptación local en cada territorio, y asegurando que la nueva identidad de marca sea relevante y comprensible en todos los mercados.

La actualización se llevará a cabo en las más de 4.600 oficinas que **Mapfre** tiene en el mundo, en canales digitales y otros activos como las distintas sedes de la compañía. Se comenzará por los elementos que la empresa considera más estratégicos, que incluyen las oficinas centrales o la presencia online y, a continuación, se irá avanzando en el resto. La actualización de la marca abarcará otras sociedades como las unidades de negocio de reaseguro y grandes riesgos.

Descubri todos los detalles sobre el cambio de la marca en [este enlace](#).



Verano con respaldo: San Cristóbal Seguros acompaña a sus asegurados en Argentina y Uruguay

● Durante la temporada de verano, **Grupo San Cristóbal** refuerza su presencia en los principales destinos turísticos de Argentina y Uruguay, con una propuesta integral que combina cercanía, prevención y atención personalizada para acompañar a sus asegurados en el cuidado de lo que más quieren.

Bajo el concepto «**Junto a vos, cuidando lo que más querés**», la compañía despliega una estrategia estacional que pone el foco en la prevención, a través de la difusión de consejos y recomendaciones prácticas para el cuidado del hogar y el auto, especialmente relevantes en un período marcado por el calor, los viajes y las vacaciones.

En Argentina, la aseguradora estará presente en distintos puntos turísticos del país con el acompañamiento de su red de Productores Asesores, ofreciendo atención personalizada y asesoramiento en terreno. Esta cercanía se complementa con sus canales digitales de autogestión —app y sitio web— que permiten a los asegurados realizar trámites y consultas de manera ágil y sencilla desde cualquier lugar.

En Mar del Plata, la presencia de **San Cristóbal Seguros** se despliega en algunos de los principales balnearios de la ciudad, como Marbella, Taino, Waikiki y Mirador 9, reforzando el contacto directo con quienes eligen La Feliz para sus vacaciones. Además, la marca se hace visible en distintos puntos emblemáticos de la ciudad a través de una acción especial: una casa móvil construida con pantallas LED que recorre la rambla, la zona de Alem y otros circuitos turísticos, promocionando el seguro de hogar. La propuesta se completa con publicidad exterior en el polo gastronómico del puerto, acompañando la experiencia de quienes disfrutan de uno de los espacios más tradicionales de la ciudad.

En Pinamar, se encontrarán en el parador Posta Sur, un espacio que combina descanso, naturaleza y cercanía con los asegurados. Ahí, además de contar con presencia de marca en todo el predio, se desarrollará una actividad alineada con la estrategia de sustentabilidad de la compañía: una jornada de limpieza y concientización sobre el impacto ambiental de los desechos en la playa. La iniciativa se realizará junto a **EcoHouse** e invita a los veraneantes a sumarse como voluntarios a partir de las 15 horas del 17 de enero.

Por su parte, en Cariló, **San Cristóbal Seguros** renueva su acompañamiento al tradicional Cariló Golf Club, uno de los espacios deportivos más emblemáticos del destino. En este entorno natural característico, la compañía participará nuevamente como sponsor y llevará adelante dos torneos exclusivos, reforzando su presencia en una propuesta que combina deporte, bienestar y vínculo con la comunidad local.

A su vez, la propuesta adquiere un énfasis especial en Uruguay, donde **San Cristóbal Seguros** pone a disposición de quienes viajan al país su exclusivo **Centro de Servicios**, ubicado en la parada 11 de la avenida Roosevelt. Este espacio brinda atención directa y refuerza el compromiso de la compañía de acompañar a sus asegurados también fuera de las fronteras, asegurando respaldo y tranquilidad durante toda la temporada.

Con esta presencia activa en ambos países, **Grupo San Cristóbal** consolida su enfoque de cercanía, prevención y servicio, adaptándose a las necesidades del verano y acompañando a sus asegurados allí donde eligen descansar.

Ya se encuentra disponible en dispositivos móviles
“Tu Tablero Asegurador”



La **Superintendencia de Seguros de la Nación** continúa avanzando en la transformación digital del acceso a la información estadística con la puesta en funcionamiento de **“Tu Tablero Asegurador”** adaptado a dispositivos móviles.

Esta mejora permite acceder a este tablero desde dispositivos móviles, facilitando la consulta de indicadores operativos y financieros de las entidades aseguradoras en cualquier momento y lugar. La herramienta, desarrollada con un enfoque orientado al asegurado, resulta de utilidad para todos los actores del mercado y contribuye a fortalecer el ecosistema de análisis y toma de decisiones, al brindar un acceso simple y claro a la información clave.

ACCEDÉ A LA PLATAFORMA

Breves del Informe

Claves y consejos para viajar seguro en ruta durante el recambio vacacional



Especialistas advierten sobre la necesidad de extremar los cuidados para reducir el riesgo de accidentes durante los viajes de verano, cuando aumenta significativamente el tránsito en rutas y lo caminos.

El masivo movimiento de vehículos en las rutas y caminos propio de las vacaciones de verano se convierte en un riesgo para los conductores, quienes deben extremar los cuidados para evitar accidentes. Datos de seguridad vial indican que los meses de verano concentran

uno de los mayores picos de siniestralidad, en gran parte vinculados al cansancio al volante, las distracciones y la falta de controles previos del vehículo.

Por ese motivo, la prevención y la planificación previa resultan claves antes de salir a la ruta, especialmente en jornadas de alto movimiento como las que se registran durante el recambio vacacional.

“Revisar el estado general del auto antes de emprender un viaje largo es una de las principales recomendaciones. Controlar neumáticos, frenos, luces y niveles de aceite y agua, además de contar con la documentación obligatoria, puede evitar fallas mecánicas y situaciones de riesgo en el camino. Estos chequeos básicos permiten reducir imprevistos y ganar tranquilidad durante trayectos extensos”, repuso **Fabián Pérez, gerente comercial interior de Experta Seguros**.

En ese sentido, quienes planean viajar en auto desde Argentina hacia países limítrofes como Brasil, Uruguay o Chile deben informarse previamente sobre la documentación exigida para cruzar las fronteras, las posibles restricciones vigentes y los requisitos sanitarios, como vacunas o cuidados específicos.

Para circular con un vehículo argentino en Brasil o cualquier país limítrofe, es obligatorio contar con la cédula de propiedad del automotor, la licencia de conducir argentina válida y vigente y el comprobante de un seguro con cobertura Mercosur, además de cumplir con las condiciones y elementos de seguridad vial obligatorios.



También es importante tener al día la oblea de la **Revisión Técnica Obligatoria (RTO)** o **Verificación Técnica Vehicular (VTV)**, según corresponda, y resulta recomendable llevar el comprobante de los últimos tres pagos de patente.

Seguido, **Pérez** recordó cuestiones elementales vinculadas con el respeto de las normas de tránsito, como cumplir con los límites de velocidad y no utilizar el teléfono celular mientras se conduce.

“Una conducción responsable debe estar acompañada por información y previsión. En **Experta Seguros** contamos con distintas opciones de coberturas para vehículos que contemplan la responsabilidad civil, la protección ante daños, el robo total o parcial y los servicios de asistencia, tanto para la circulación urbana como para los viajes en ruta. Contar con ese respaldo permite afrontar imprevistos con mayor tranquilidad y evitar que un inconveniente altere por completo el viaje”, destacó.

Además de las medidas de prevención, disponer de un seguro automotor vigente se vuelve un factor clave al momento de salir a la ruta. Un accidente leve o una avería mecánica pueden generar demoras y costos inesperados si no se cuenta con la cobertura adecuada.

En un verano marcado por rutas cargadas y un flujo constante de vehículos, informarse, planificar y conducir con responsabilidad se vuelve fundamental, porque llegar a destino debe ser parte del disfrute de las vacaciones.

Rivadavia Seguros entregó el premio “Aliados” a sus talleres y proveedores más destacados del 2025



Como cada año, la **Aseguradora** reconoció el desempeño de su **Red Nacional de Talleres y Proveedores Aliados**, galardonando a quienes con su conocimiento, dedicación y compromiso se han distinguido con un rol fundamental para garantizar un servicio de calidad a sus asegurados.

En este marco, la **Gerencia de Siniestros** premió, en las categorías **Oro, Plata y Bronce**, a los mejores talleres, concesionarios oficiales, proveedores de autopartes, de cubiertas y de cristales, otorgándoles además de la estatua conmemorativa, un diploma simbólico y una gift card para disfrutar de diversas experiencias.

Cabe destacar que, en esta ocasión, el reconocimiento no solo estrenó su nuevo nombre sino que también fue parte de un relanzamiento integral, con una identidad visual completamente renovada mucho más alineada a la transformación innovadora que experimenta la compañía.

Con esta iniciativa, que una vez más obtuvo una muy buena recepción por parte de los agasajados, Rivadavia busca fidelizar y reconocer el esfuerzo realizado por sus aliados en todo el país, promoviendo la mejora constante.

De esta manera, la empresa continúa celebrando su **80° aniversario** enfocada en seguir mejorando la calidad de sus servicios, respaldada por su sólida trayectoria y con el claro objetivo de construir un futuro aún más próspero.



profile

LA PESCADORITA

Más de 10 años reinando en la cocina de mar

La Pescadorita es un restaurante especializado en cocina de mar, ubicado en Palermo, que se destaca por sus platos de parrilla de pescados y mariscos, pulpo a la gallega, cazuela de mariscos y la reina de su carta la paella. Entre sus propuestas, destacan sus cajitas con opciones al vacío de mar y tierra para disfrutar al aire libre en cada estación del año.

La Pescadorita es un restaurante especializado en cocina de mar, comandado por el chef **David Ribulgo**, experto manejando pescados y mariscos gracias a su trayectoria trabajando en reconocidos restaurantes capitalinos. Su cocina es especialmente de pescados y mariscos y está inspirada en clásicos de la costa argentina, que además cuenta con detalles asiáticos, europeos, platos de diseño propio y exclusivas parrillas de mar.

El arte del mar se puede percibir en todos sus espacios, comenzando en la puerta de entrada con una escultura de un **“Sireno”**, realizada por el artista **Fernando Pugliese**, además el ambiente está inspirado con buen gusto en el imaginario costero, con sillas de de pana celeste, incluyendo sus mesas en la vereda, la cual está acondicionada a cada estación del año. Su salón es muy iluminado, tiene guirnalda de luces de colores que abarcan todo el techo, además decoraciones detalladas de mar en sus paredes, además en una de sus paredes principales se encuentra un gran mural con una sirena hecha de recortes de cerámica que da la bienvenida al mar. De fondo cuentan con una gran barra azul desde donde despachan sus cócteles de autor y bebidas en general. Para completar su espacio, tienen una terraza con otro gran mural de una sirena, este y el mural de su salón fueron realizados por el arquitecto **Pablo Cortéz**.

Si hablamos de su carta, **Ribulgo** propone un recorrido completo entre pescados y frutos del mar traídos especialmente de **Mar del Plata**, primer puerto del país, directamente de los pescadores y de esa manera ofrecen platos de pescados ➡

ficha técnica

| | |
|--------------|------------------------------------------------------------------------------------------|
| NOMBRE | La Pescadorita |
| DOMICILIO | Humboldt 1905 |
| ESPECIALIDAD | Cocina de mar |
| VARIOS | Pescados y frutos del mar traídos especialmente de Mar del Plata, primer puerto del país |
| INSTAGRAM: | lapescadorita |
| TELÉFONO: | 4773 0070 |
| RESERVAS: | https://pescadorita.mitre.com/ |
| HORARIO: | Todos los días de 12 hs 00.30 hs y viernes y sábados hasta la 01 hs. |



El arte del mar se puede percibir en todos sus espacios, comenzando en la puerta de entrada con una escultura de un “Sireno”, realizada por el artista Fernando Pugliese

➡ 100% frescos de mar, así como de mariscos frescos traídos directamente del sur, de excelente calidad variando la carta con productos de estación. Los platos son realizados con un método de cocción especial e innovador, utilizando el roner, un aparato que permite controlar la temperatura del agua por un determinado tiempo y de esa forma dar la cocción exacta de los alimentos sin que pierdan sus propiedades alimenticias, además se combina con una máquina al vacío para pre elaborar algunos alimentos marinados y luego cocinarlos en el roner, lo que permite conservar las cualidades organolépticas de todos los alimentos. Algunos de los platos cocinados con este método son el salmón rosado, cocido por 11 minutos a 66 grados marinado con rama de eneldo y aceite de oliva, además los chipirones al hierro, migas de pan de ajo y huevo a 63 grados y alioli.

Su carta cautiva a primera vista con sus entradas, entre ellas sus clásicas rabas, croquetas de mariscos con salsa brava y alioli, también se puede degustar unos chipirones al hierro con pisto de tomate casero y cebolla caramelizada, gambas al ajillo con oliva, ajo, pimentón y sal marina o un tradicional tiradito de pescado o de pulpo frescos.

Entre sus platos principales, destaca la estrella de la casa que es la paella de pescados y mariscos, con una base de arroz bomba, pescado blanco fresca, mejillón, gambas, langostinos, cola de langostinos, almejas, chipirones, chorito, vieiras, entre otros. Otro de los productos más destacados de su carta es la pesca fresca del día que se ofrece según la variedad disponible, en crouté, girgolas y portobello al hierro, papines crocantes y pesto de pistachos. Uno de los principales más recomendados es el lenguado capresse en hojaldre con reducción de crema de ciboulette y azafrán. Todo invita a decidir entre una gran variedad de opciones



por demás tentadoras con productos de estación, la clásica parrillada de mar, con un mix de pescados y mariscos frescos a la parrilla, una porción abundante para compartir, salmón rosado a baja temperatura con risotto de setas, los tiraditos de pescado, marisco y pulpo.

Luego de un recorrido de mar, llega el momento de endulzar el paladar con sus clásicos postres, el tiramisú preparado en la mesa con vainillas caseras, crema de mascarpone, Marsala, café y cacao alcalino, creeme brûlée de dulce de leche Chimbote y key lime pie, entre otros. ☺

SANCOR SEGUROS

EL VALOR DE DAR RESPUESTA

PARA MÁS INFORMACIÓN
CONSULTÁ A TU PRODUCTOR ASESOR DE SEGUROS

sancorseguros.com.ar /    



TU TRANQUILIDAD CRECE.

www.galenoseguros.com.ar

informe

operadores de mercado



TU TRANQUILIDAD CRECE.

www.galenoseguros.com.ar

Adriano Muñiz

Casado - 40 Años - 3 Hijos - Signo Geminis (12/06/1985)

Gerente Comercial **Cardinal Assistance**, Buenos Aires, ArgentinaCARA
a
CARA

● UN HOBBY

Escuchar música, especialmente rock nacional

● LA JUSTICIA

Es fundamental para convivir en sociedad. No se trata solo de leyes, sino de equidad

● LOS HOMBRES EN EL TRABAJO SON MEJORES QUE LAS MUJERES

No. El talento y la capacidad no tienen género. He trabajado con mujeres brillantes y comprometidas que aportan tanto o más que cualquier hombre en cualquier nivel

● LA SEGURIDAD

Es importante, tanto en lo personal como en lo profesional

● UN SUCESO DE SU NIÑEZ QUE RECUERDE HASTA HOY

Las charlas con mi abuelo. Siempre tenían un consejo simple pero sabio

● MI MODELO PREFERIDA

Eva Perón, por su compromiso con la justicia social y su liderazgo carismático

● UN RIESGO NO CUBIERTO

Vivir sin pasión. No asumir desafíos por miedo al fracaso es un riesgo que muchas veces pasa desapercibido, pero limita profundamente

● VESTIMENTA

Casual elegante. Me gusta sentirme cómodo

● LA MUERTE

Es parte de la vida, pero no deja de ser un miedo difícil de procesar

● EL MATRIMONIO

Un compromiso profundo que se construye con amor, respeto y paciencia

● UNA ASIGNATURA PENDIENTE

Aprender a tocar un instrumento musical

● UN SER QUERIDO

Mi abuelo, siempre fue un pilar en mi vida

● ACTOR Y ACTRIZ

Ricardo Darin y Jamie Lee Curtis

● ¿QUÉ COSA NO PERDONARÍA NUNCA?

La traición. Cuando se rompe la confianza, se pierde todo

● ESTAR ENAMORADO ES

Sentir que cada día tiene sentido

● ME ARREPIENTO DE

No haber viajado más en mi juventud, cuando el tiempo parecía infinito

● SU MAYOR VIRTUD

La capacidad de ver oportunidades donde otros no lo ven

● SU RESTAURANTE FAVORITO PARA CENAR

El Ferroviario

● LA MENTIRA MÁS GRANDE

"Leí y acepto los términos y condiciones."

Creo que casi nadie lo hace en serio

● ¿EN QUÉ PROYECTO NUNCA INVERTIRÍA DINERO?

En algo que no tenga un propósito claro o que dependa solo del azar

● EL TEATRO

Prefiero las obras que invitan a reflexionar

● LE TENGO MIEDO A

Perder a mis seres queridos

● TENGO UN COMPROMISO CON

Mis ideales

● LA INFLACIÓN

Un desafío constante que afecta a todos los sectores, pero que también obliga a innovar y buscar soluciones creativas

● UN SECRETO

Disfruto mucho la soledad cuando viajo solo para desconectarme y pensar

● LA MUJER IDEAL

Alguien que complementa mis fortalezas y me desafíe a ser mejor cada día

● MI PEOR DEFECTO ES

La ansiedad

● LA CULPA ES DE

Nadie en particular, más bien de las circunstancias

● NO PUEDO DEJAR DE TENER

Curiosidad. Siempre quiero aprender algo nuevo

● UN FIN DE SEMANA EN

Concordia, Entre Ríos. Disfrutando de la naturaleza, el silencio y el aire puro para recargar energías

● LA INFIDELIDAD

Es una ruptura profunda de confianza

● UN PROYECTO A FUTURO

Consolidar equipos de trabajo multidisciplinarios que puedan innovar en soluciones de asistencia al viajero, aportando valor real y sustentable

● EL FIN DEL MUNDO

Algo que nadie quiere imaginar, pero que nos debería motivar a cuidar lo que tenemos mientras podemos

● EL CLUB DE SUS AMORES

Velez Sarsfield

● ESCRITOR FAVORITO

Naomi Klein, el libro "No Logo" lo leí en varias ocasiones

● SI VOLVIERA A NACER SERÍA

Quisiera ser músico

● UNA CANCIÓN

Rock para el Negro Atila de Patricio Rey y sus Redonditos de Ricota

● EL AUTO DESEADO

Toyota Corolla

● EL PASADO

Un aprendizaje constante, que me ayuda a tomar mejores decisiones en el presente

● ¿CUÁL ES SU RED SOCIAL PREFERIDA?

LinkedIn

● AVIÓN O BARCO

Avión, aunque sufro cada vez que vuelo

● EL DÓLAR

Una variable que impacta la economía y la planificación financiera

● LA TRAICIÓN

Una herida difícil de sanar

● LA CORRUPCIÓN

El mayor obstáculo para el desarrollo y la justicia social

● EN COMIDAS PREFIERO

Platos con base de carne, especialmente asados

● ¿CUÁL FUE EL ÚLTIMO LIBRO QUE LEYÓ?

La razón de mi vida, de Eva Perón

● UN PERSONAJE HISTÓRICO

Juan Domingo Perón, por su influencia decisiva en la política argentina

● MEJOR Y PEOR PELÍCULA QUE VIÓ ESTE AÑO

Mejor Película fue Oppenheimer.

La peor, Madame Web

● PSICOANÁLISIS

Creo que es una herramienta valiosa para conocerse mejor y entender patrones de comportamiento

● ¿QUÉ MALA COSTUMBRE LE GUSTARÍA DEJAR?

Revisar el celular constantemente

● DIOS

Una gran incógnita. A veces creo, a veces cuestiono, pero siempre respeto a quienes encuentran fe en él

● MI MÚSICO PREFERIDO ES

Pedro Aznar

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

La lealtad y la sinceridad

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

Su mirada y su sonrisa

● EN DEPORTES, PREFIERO

El fútbol

● UN MAESTRO

Mi abuelo, con su sabiduría y paciencia me enseñó valores fundamentales para la vida y el trabajo

● EL LUGAR DESEADO PARA VIAJAR

Santorini, Grecia. Por sus paisajes de postal

● SU BEBIDA PREFERIDA

Un buen whisky escocés, especialmente en reuniones con amigos o momentos de relax

● EL PERFUME

Dior Sauvage, un clásico que me identifica

● UNA CONFESIÓN

A veces me cuesta desconectar del trabajo, incluso en mis días libres

● NO PUEDO

Dejar de aprender y buscar nuevos desafíos

● MARKETING

Herramienta para conectar con las personas, pero siempre debe ser auténtico y centrado en el cliente

● EL GRAN AUSENTE

La educación financiera básica en la formación inicial de las personas

● ¿QUÉ TÉCNICA DE RELAJACIÓN TIENE?

La música y la meditación breve para despejar la mente y reenfocar

● ¿QUÉ REGALO LE GUSTARÍA RECIBIR?

Un viaje sorpresa a un destino nuevo para explorar y desconectar

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

Creo que sería España por cultura e idioma similares

BBVA
Seguros

Avanzar también es sentirse cuidado.

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