



Patricio Carballés Director de ACG, Aseguradora de Créditos y Garantías

Eficiencia e innovación

ACG

ASEGURADORA DE
CRÉDITOS Y GARANTÍAS



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

“Vemos este contexto como una oportunidad para fortalecer la eficiencia e incursionar en nuevos ramos”

La obra pública es un motor importante para el ramo Caución y su caída impacta en la demanda de garantías. Sin embargo, desde ACG ven señales de reactivación en proyectos estratégicos y confían en que, con estabilidad macroeconómica, el sector puede recuperarse. “Factores como la falta de financiamiento y la incertidumbre regulatoria son limitantes, pero también impulsan la necesidad de garantías sólidas, lo que refuerza nuestro rol”, explica Patricio Carballés, director de ACG. Durante el último ejercicio, la compañía manejó un volumen de producción cercano a los \$ 14.000 millones y alcanzó una participación del 7% en el mercado de cauciones.

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 1º PISO, CABA

www.rasare.com.ar

info@rasa-re.com.ar

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

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



Patricio Carballés
Director de ACG - Aseguradora de Créditos y Garantías



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

El escenario económico actual presenta desafíos significativos, con una contracción en la actividad y una alta volatilidad. Sin embargo, el mercado asegurador ha demostrado históricamente su capacidad de adaptación, y el ramo de Caución no es la excepción. En ACG vemos este contexto como una oportunidad para fortalecer la eficiencia, innovar en nuevos ramos y productos y acompañar a nuestros clientes y productores con soluciones ágiles que les permitan seguir operando con respaldo y confianza.

¿Cuál es el mix de cartera actual de ACG?

Nuestra cartera refleja una diversificación sólida:

- Obra pública y privada: 17%
- Suministros (públicos y privados): 25%
- ANA (Anticipos y Aduana): 20%
- Alquileres: 18%
- Otros: 20%

Este equilibrio nos permite mitigar riesgos y adaptarnos a los cambios en la demanda, manteniendo una posición competitiva en el mercado.

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

Trabajamos con una política tarifaria responsable, ->

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

« Trabajamos con una política tarifaria responsable, que busca equilibrio entre competitividad y sustentabilidad técnica »

→ que busca equilibrio entre competitividad y sustentabilidad técnica. Ajustamos tarifas en función del riesgo y la evolución de costos, siempre priorizando la transparencia y el acompañamiento a nuestros productores y clientes.

« Cómo incide en el negocio de Caución la caída de la obra pública? ¿Cree que puede recuperarse? ¿Qué otros factores limitan el desarrollo del ramo? »

La obra pública es un motor importante para el ramo y su caída impacta en la demanda de garantías. No obstante, vemos señales de reactivación en proyectos estratégicos y confiamos en que, con estabilidad macroeconómica, el sector puede recuperarse. Factores como la falta de financiamiento y la incertidumbre regulatoria son limitantes, pero también impulsan la necesidad de garantías sólidas, lo que refuerza nuestro rol.

« Han podido retener su cartera y generar nuevas ventas? »

Sí, hemos logrado mantener altos niveles de retención gracias a la cercanía con nuestros clientes y productores, y seguimos generando nuevas oportunidades en segmentos como suministros y alquileres, que muestran dinamismo en este contexto.

« Cuáles son las coberturas con mejores perspectivas de desarrollo en el escenario actual? »

Las garantías vinculadas a suministros y alquileres presentan un crecimiento sostenido, así como los proyectos puntuales relacionados con la infraestructura del país. Son áreas en las cuales la demanda se mantiene firme y donde estamos fortaleciendo nuestra propuesta de valor.

« Tienen previsto lanzar nuevos productos? »

Estamos trabajando en soluciones innovadoras orientadas a agilizar procesos y cubrir necesidades emergentes, especialmente en segmentos vinculados a



▲ Patricio Carballés y Martín J. Moar, Directores de ACG - Aseguradora de Créditos y Garantías

**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

Primero lo que importa.



 la segunda
SEGUROS



▲Delia Rimada, Directora de Informe Operadores de Mercado, junto a Patricio Carballés y Martín J. Moar, Directores de ACG - Aseguradora de Créditos y Garantías

PROTAGONISTAS

«La transformación digital es uno de nuestros pilares. Contamos con plataformas que permiten cotizar y gestionar pólizas de manera ágil, además de herramientas de seguimiento y comunicación en tiempo real»

» comercio exterior y contratos privados. Dentro de esa propuesta, estamos próximos a lanzar un producto en un ramo en el que no veníamos operando, lo que representa un paso estratégico para ampliar nuestra oferta y seguir acompañando a nuestros clientes en nuevos desafíos. La digitalización será clave en estas nuevas propuestas.

¿Con qué canales comerciales operan? ¿A cuántos PAS nuclean actualmente?

Operamos con todos los canales comerciales disponibles en el mercado, priorizando la cercanía y la eficiencia en la atención. Pero el canal más representativo para ACG es el de productores asesores, quienes son nuestros principales socios estratégicos. Actualmente trabajamos con más de 1.200 PAS en todo el país, consolidando una red sólida y profesional que nos permite llegar a cada rincón del mercado.

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

La transformación digital es uno de nuestros pilares. Contamos con plataformas que permiten cotizar y gestionar pólizas de manera ágil, además »



REDACCIÓN, PUBLICIDAD Y SUSCRIPCIONES

www.informeoperadores.com.ar
<https://www.instagram.com/informeoperadores/>
<https://twitter.com/InformeOperador>

DIRECTORA

Delia Rimada
delia.rimada@moez.com.ar

DISEÑO & DIAGRAMACIÓN

Oscar Martínez / oscarrevistas@gmail.com

ADMINISTRACIÓN, SUSCRIPCIÓN & PUBLICIDAD

Rosa Asta / rosa.astar@moez.com.ar

ADMINISTRACIÓN, FACTURACIÓN & CONTABILIDAD

Elizabeth Domenech / elizabeth.domenech@moez.com.ar

COLABORADORES

Lic. Aníbal Cejas.
Dra. Gabriela Álvarez.

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

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

Innovación y Compromiso al servicio de nuestros Productores de Seguros



**FEDERACION PATRONAL
SEGUROS S.A.**

www.fedpat.com.ar



MARCANDO UN NUEVO RUMBO



DENTRO DEL MERCADO ASEGUADOR



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

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



PROTAGONISTAS

« Esperamos que 2026 sea un año de recuperación gradual, con mayor dinamismo en obra pública y privada y un fortalecimiento del comercio exterior »

→ de herramientas de seguimiento y comunicación en tiempo real. Nuestro objetivo es simplificar la operatoria y potenciar la productividad de nuestros productores.

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

En el último ejercicio, cerrado a junio 2025, alcanzamos un volumen de producción de \$ 14.000 millones, lo que refleja la confianza del mercado en nuestra compañía. Para el próximo período proyectamos un crecimiento moderado, apalancado en la diversificación y la innovación.

¿Qué participación de mercado han logrado en los ramos que desarrollan? ¿Esperan crecer en ese sentido?

Actualmente contamos con una participación del 7% en el mercado de seguros de caución, y nuestro objetivo es seguir creciendo de manera sostenida, consolidando nuestra posición entre las principales compañías del ramo.

¿Cuáles son sus proyecciones del mercado en general y de Cauciones en particular para 2026?

Esperamos que 2026 sea un año de recuperación gradual, con mayor dinamismo en obra pública y privada y un fortalecimiento del comercio exterior. El ramo de Caución seguirá siendo clave para garantizar contratos y operaciones, y **ACG** está preparada para acompañar ese crecimiento.

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

Nuestros ejes son claros:

- Innovación tecnológica para potenciar la experiencia de PAS y clientes.
- Diversificación de productos en nuevos ramos para atender nuevas demandas.
- Gestión eficiente del riesgo para garantizar sustentabilidad.
- Cercanía comercial para fortalecer nuestra red de productores.

¿Qué objetivos se ha propuesto cristalizar como director de la compañía?

Mi objetivo es consolidar a **ACG** como referente en el mercado de Caución, impulsando la transformación digital, la excelencia operativa y el crecimiento sostenido. Queremos ser la compañía que combine solidez técnica con agilidad comercial, siempre cerca de nuestros clientes y productores. ☺

AACMS

Asociación Argentina de Cooperativas y Mutualidades de Seguros

stop loss

BUREAU DE REASEGUROS S.A.



FINALOSS

S.A. de Mandatos y Servicios

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



INNOVACIÓN PARA ASEGURAR TUS VALORES.

Más de 95 años brindando respaldo, solidez y experiencia.

Y el asesoramiento más conveniente a tu necesidad.

PRUDENCIA
Seguros



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



Expectativas y Realidades del Productor de Seguros

Escribe Dra. Gabriela Álvarez

La realidad de nuestro país se encuentra en un punto de inflexión. Son momentos de cambio, de transformaciones profundas, de adaptación a una nueva era.

Las empresas están comenzando a vivir una nueva realidad, plagada de incertidumbres, con esperanzas de que todo mejore, pero con cautela sobre que lo que está por venir.

El mercado asegurador no es ajeno a esta realidad. La reducción de gastos por parte de las empresas y también de las personas físicas, trajo consigo que muchos clientes deciderían bajar sus coberturas, o dar de bajas pólizas que consideran innecesarias o al menos no tan imprescindibles y ni que hablar de contratar nuevas coberturas.

No obstante ello, la industria de seguros, trata de sobreponerse a esta situación, como muchas otras de nuestro país, contando para ello con verdaderos profesionales que día a día trabajan para poder salir adelante.

En conversación con **Rubén Leonardo Ranieri**, Socio Gerente de la firma **RANIERI PRODUCTORES Y ASESORES DE SEGUROS SRL**, acerca de la situación del mercado actual de seguros, señaló que el mismo atraviesa un contexto desafiante, marcado por la volatilidad económica y cambios regulatorios constantes. Aún así, es un mercado que demuestra resiliencia y capacidad de adaptación, con oportunidades claras para quienes profesionalizan su gestión, optimizan procesos y ponen al asegurado en el centro de la estrategia.



▲ Rubén Leonardo Ranieri, Socio Gerente de la firma Ranieri Productores y Asesores de Seguros SRL



AMERICAL
REINSURANCE
SOLUTIONS

Global Reinsurance Brokers

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

Buenos Aires Office

Manuela Saenz 323, Suite 517
Buenos Aires Plaza, Puerto Madero
C1107BPA, CABA, Argentina
Phone: +54 11 5217 9751

contact@americalre.com
www.americalre.com

Los productores asesores de seguros constituyen un eslabón fundamental en el universo asegurador. Su papel de intermediarios entre el usuario de seguros y las compañías los convierten en una herramienta imprescindible a la hora de solicitar un asesoramiento acerca de las coberturas a contratar, de consultar dudas originadas en la ocurrencia de un siniestro, formas de pago de las pólizas y tantas otras miles de situaciones que día a día generan dudas en el consumidor y necesitan ser respondidas, justamente porque es un rubro muy específico que se rige por sus propias reglas y del cual no todos los consumidores tienen conocimiento.

Sin embargo, el beneficio de contar con un asesor de seguros no termina con la contratación de la póliza, sino que ahí comienza su labor fundamental, ese trabajo que le agrega un plus diferente al que pueden brindar las redes sociales, las páginas web, y tiene que ver con el asesoramiento del cliente durante toda la vida de la póliza.

Las principales inquietudes de los clientes surgen a la hora de ejecutar la cobertura que estuvieron abonando, lo cual ocurre cuando el supuesto previsto en las condiciones de póliza tiene lugar, es decir, el siniestro. Allí comienza todo un recorrido que tiene que ver con inspecciones, negociaciones, documentación, y todo ello para el usuario se hace mucho más sencillo con el acompañamiento de su productor de seguros que lo puede ir asesorando en cada etapa.

En palabras de **Rubén Ranieri**, como titular de la →

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

OrangeTime

para vos que
—siempre la ves.



**Pago por tiempo
de uso del auto.**



**Pago de siniestros dentro
de los 7 días hábiles.**

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

La actitud de mirar al futuro.

www.libraseguros.com.ar

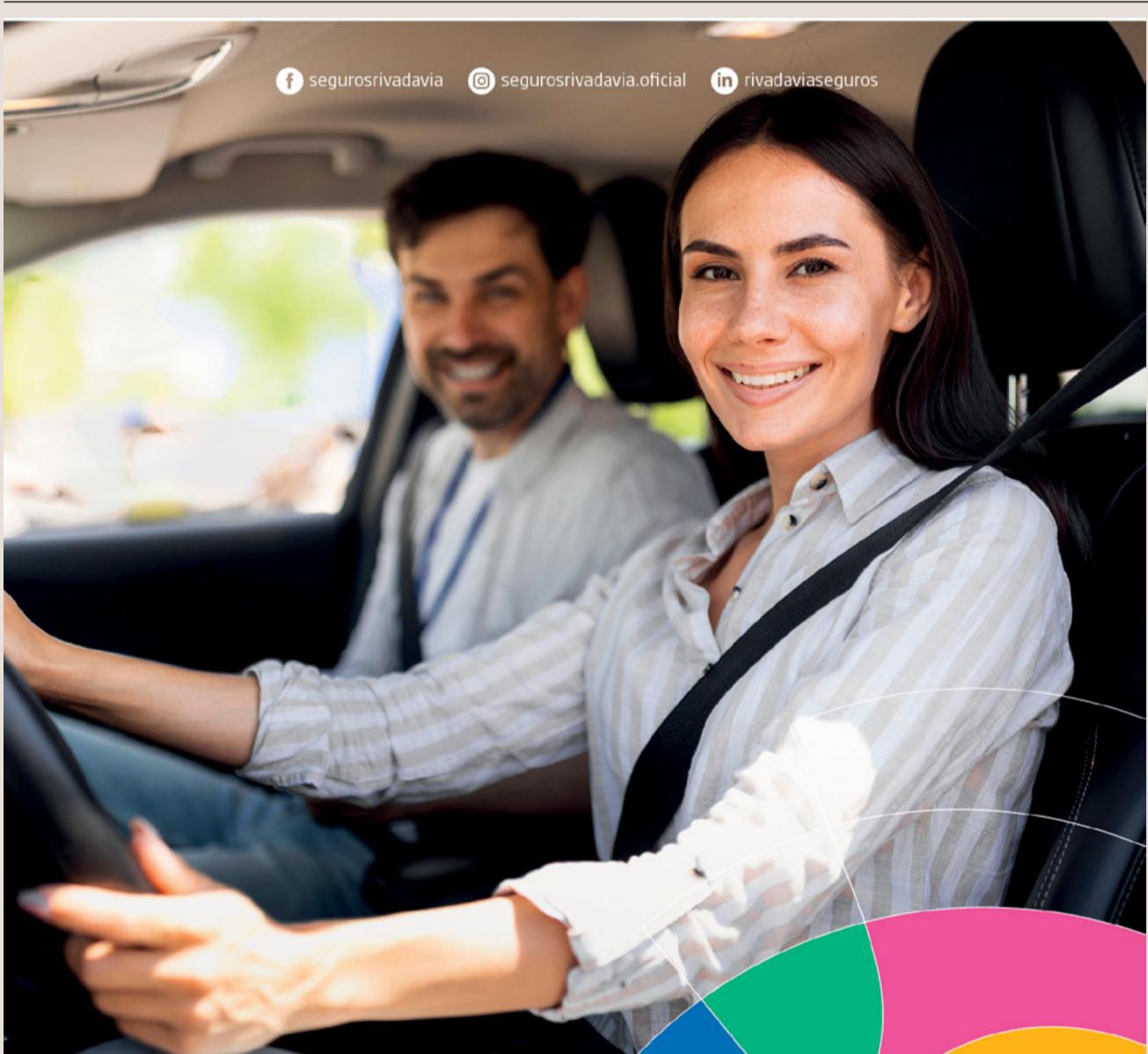
**LIBRA
SEGUROS**

COYUNTURA

→ firma que lleva su nombre, el productor asesor de seguros cumple un rol clave e irremplazable. Es el nexo entre el asegurado y la compañía, brindando asesoramiento personalizado, acompañamiento en la contratación y especialmente en el momento del siniestro. En un entorno cada vez más complejo, su función consultiva cobra mayor relevancia.

Consultado a **Rubén Ranieri** acerca de las principales habilidades que considera que debe tener actualmente un productor asesor de seguros, manifestó que un productor asesor de seguros actual debe contar con:

- Formación técnica y actualización constante.
- Habilidad comercial y de comunicación
- Capacidad de análisis y asesoramiento integral
- Manejo de herramientas digitales
- Vocación de servicio y cercanía con el asegurado.



 **RIVADAVIA**

Es más seguro

📞 +54 9 11-3989-8000

Consultá con tu Productor/a Asesor/a de Seguros

segurosrivadavia.com

Nº de inscripción SSN
0222

Departamento de Orientación
y Asistencia al Asegurado 0800-666-8400

www.argentina.gob.ar/ssn

 **SSN** | SUPERINTENDENCIA DE
SEGUROS DE LA NACIÓN

INFORME OPERADORES DE MERCADO Nº 801

12

Edición Segunda Quincena Diciembre 2025

« La reducción de gastos por parte de las empresas y también de las personas físicas, trajo consigo que muchos clientes decidieran bajar sus coberturas, o dar de bajas pólizas que consideran innecesarias o al menos no tan imprescindibles y ni que hablar de contratar nuevas coberturas »



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

► En cuanto al desarrollo de las Aseguradoras, señaló que en general, se observa un esfuerzo por modernizar procesos, mejorar canales digitales y fortalecer la comunicación, aunque aún existen desafíos en tiempos de respuesta y gestión del siniestro.

Los principales reclamos hacia las empresas de seguros suelen estar vinculados a:

- La demora en la resolución de los siniestros.
- La falta de claridad en coberturas y exclusiones.
- Dificultades en la comunicación con las compañías

« La tecnología cumple también un rol fundamental en la vida cotidiana de las empresas y de la sociedad en general. La utilización de sistemas de Software trae aparejado una gran cantidad de beneficios »



Todo ello refuerza la importancia del asesoramiento previo y del acompañamiento permanente del productor de seguros.

La tecnología cumple también un rol fundamental en la vida cotidiana de las empresas y de la sociedad en general. La utilización de sistemas de Software trae aparejado una gran cantidad de beneficios entre los cuales podemos destacar:

✓ **Automatización:** implica la simplificación de aquellas tareas que se realizan en forma repetitiva y como

consecuencia de ello una mejora de la eficiencia.

✓ **Gestión de Cartera:** permite un mejor manejo de la cartera de clientes debido a la centralización de la información de asegurados y pólizas.

✓ **Mejor Relación con Clientes:** agiliza y facilita la comunicación con los asegurados y el seguimiento de sus carteras.

✓ **Toma de Decisiones:** El hecho de tener un acceso completo a los datos de información de cada cliente, mejora significativamente la toma de decisiones.

✓ **Ahorro de Tiempo:** Todo ello redunda en la optimización de los procesos y la consiguiente reducción del tiempo que se dedica a la realización de tareas administrativas.

En el caso de la firma **Ranieri, Rubén** nos comenta que en su opinión el uso de la tecnología es fundamental. Actualmente utilizan cotizaciones on line, sistemas de gestión, plataformas de compañías. Todo ello permite una mayor eficiencia, trazabilidades y una mejor experiencia para el asegurado.

Estando ya casi a fin de año y con la mira puesta en el año entrante, **Rubén Ranieri** nos comentó sus expectativas para el año próximo. Entre ellas está obviamente el crecimiento, principalmente de la mano de la ampliación de la cartera, la retención de asegurados y el desarrollo de nuevos ramos. Actualmente estiman un crecimiento aproximado del 30% por arriba de la inflación.

En su criterio, los ramos que abren mayores oportunidades de desarrollo son:

- SEGUROS INTEGRALES: COMERCIO+HOGAR+CONSORCIOS.
- SEGUROS AUTOMOTORES.
- SEGUROS MOTOVEHÍCULOS.
- ART
- SEGUROS DE PERSONAS (VIDA+AP).
- COBERTURAS ESPECÍFICAS PARA ACTIVIDADES PROFESIONALES Y NUEVOS RIESGOS.

Para finalizar esta nota, **Rubén Ranieri**, señaló que el futuro del mercado asegurador dependerá de la capacidad de adaptación de todos los actores.

Profesionalización, tecnología, transparencia y fortalecimiento del rol del productor serán claves para sostener el crecimiento y la confianza en el sistema. ☺

ALBA CAUCIÓN
Compañía de Seguros

“65 años garantizando confianza en cada proyecto”

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

www.albacucion.com.ar

Nº de Inscripción en SSN 0329 | Atención al asegurado 0800-666-8400 | Organismo de control www.argentina.gob.ar/ssn | SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN



**LA SEGURIDAD
DE TENER
UN BUEN SEGURO**

AUTO - PATRIMONIALES - ART - VIDA.

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

La generación Z desafía al seguro: cómo vender confianza en la era del scroll infinito

Digitales, comparativos y poco tolerantes a la burocracia, los menores de 30 años obligan al mercado asegurador a replantear productos, canales y el rol del productor. Tres especialistas analizan un cambio que ya está en marcha.

Escribe Lic. Aníbal Cejas

La generación Z no discute si contratar o no un seguro: discute cómo, cuándo y con quién hacerlo. Criados en la inmediatez digital, formados en la lógica de la comparación permanente y atravesados por una relación distinta con el consumo, los jóvenes menores de 30 años están forzando al mercado asegurador a revisar prácticas históricas. No se trata solo de vender por canales digitales, sino de comprender un proceso de decisión fragmentado, emocional y profundamente informado. Tres referentes del marketing y las ventas del sector coinciden en el diagnóstico: el seguro ya no se explica como antes ni se compra como antes.

Un proceso de decisión no lineal

La primera ruptura aparece en la forma de decidir. Desde IAPSER Seguros, **Adolfo Wolter, Gerente de Marketing Institucional**, advierte que el cambio es estructural. "Los jóvenes menores de 30 años están redefiniendo la compra de seguros, priorizando la digitalización, la personalización y la flexibilidad. Buscan interacciones digitales directas, productos innovadores con beneficios, transparencia (incluso en seguros de ahorro y retiro) y valor contextual, lo que nos obliga a transformar nuestros productos y canales, enfocándonos en la experiencia del usuario y las alianzas estratégicas", explicó.

Wolter fue más allá y describió el nuevo comportamiento del consumidor joven: "Los expertos en ventas nos muestran que el recorrido del cliente ya no es un proceso lineal, sino un flujo de actividad constante: que convierten a los consumidores en prosumidores, es decir: personas que visualizan (streaming), scrollean (scrolling), buscan y leen reseñas para luego comprar. Estos cuatro comportamientos son los



que definen la experiencia de nuestro cliente actual". En ese contexto, agregó, "nuestros clientes esperan interacciones online directas, desde cotizaciones rápidas (1-2 minutos) hasta gestión de pólizas vía apps", lo que exige "chatbots inteligentes y herramientas de IA para recomendaciones personalizadas".

Desde BBVA Seguros, **Mauricio Bustos, Gerente Comercial**, puso el foco en la expectativa más que en el acto de compra. "Más que la decisión de compra, lo que cambia es la expectativa del proceso: buscan inmediatez en la información sobre coberturas, costos y comparaciones, y un

flujo de contratación rápido y 100 % digital. Esto funciona especialmente en seguros simples; en los más complejos, el asesoramiento profesional sigue siendo clave, reforzando el rol del Productor Asesor de Seguros", indicó.

Luego, **José García, Miembro de la Alta Gerencia de La Perseverancia Seguros**, completó el cuadro con una mirada concreta del comportamiento previo a la contratación. "En los menores de 30, el proceso es más investigado y comparativo. Antes de hablar con alguien, suelen buscar información online, mirar reseñas, comparar ➤

La misma tranquilidad de un asegurado para el PAS.

RESPALDO • RESPUESTA • COBERTURA

VICTORIA SEGUROS

TRAN QUILI DAD

ESTAMOS ATRÁS TUYO
PARA QUE ESTÉS
UN PASO ADELANTE.

**Consultá con tu
Productor Asesor de Seguros.**

experta.com.ar

« Los jóvenes menores de 30 años están redefiniendo la compra de seguros, priorizando la digitalización, la personalización y la flexibilidad »



▲ Adolfo Wolter, Gerente de Marketing Institucional de IAPSER Seguros

» coberturas, precio y recién después avanzar a la contratación. En esa evaluación pesa mucho la claridad, qué cubre y qué no cubre el producto elegido, la rapidez y la facilidad para autogestionar, pagar, denunciar un siniestro, entre otras cosas", comentó.

Dónde encontrarlos y cómo hablarles

Si el proceso cambió, los canales también. **Bustos** fue categórico al describir dónde se produce hoy el primer contacto. La generación Z, señaló, se mueve en entornos digitales donde el video corto domina la atención y define el interés inicial.



« Más que la decisión de compra, lo que cambia es la expectativa del proceso: buscan inmediatez en la información sobre coberturas, costos y comparaciones »



▲ Mauricio Bustos, Gerente Comercial de BBVA Seguros

Wolter coincidió y detalló el ecosistema actual: "Los canales digitales que son hoy más eficaces para atraer a este público son las redes sociales: TikTok, Instagram Reels y YouTube Shorts, ideales para videos cortos, virales, entretenidos y fáciles de consumir". También mencionó Instagram para la estética de marca.

Y agregó: "LinkedIn: fundamental para B2B, profesionales y contenido de industria. Facebook: aún vigente para construir comunidades a largo plazo. YouTube: para videos de tutoriales, reseñas y contenido educativo más largos. Email Marketing: persiste como canal directo para nutrir leads y clientes. Websites: para contenido textual profundo y SEO".

« En los menores de 30, el proceso es más investigado y comparativo, suelen buscar información online, mirar reseñas, comparar coberturas y precios »



▲ José García, Miembro de la Alta Gerencia de La Perseverancia Seguros

Los formatos de contenido que consideramos más efectivos son los videos (cortos y largos). Son el formato más consumido, desde clips cortos para enganchar hasta videos educativos o de entretenimiento en YouTube. Otro formato es el Contenido Generado por el Usuario (UGC): Reseñas, testimonios y videos de clientes, que generan confianza. También, los contenidos de valor educativo/informativo: tutoriales, guías y datos útiles que resuelven las consultas de nuestros seguidores/usuarios/audiencia".

Luego, **García** aportó una mirada complementaria: "Hoy funcionan especialmente los canales y formatos donde Gen Z descubre e investiga: redes sociales con video corto, Reels, Shorts, TikTok para 'primer contacto'". Y agregó una clave operativa: "Contenido educativo ultracorto de un minuto para comprender mitos versus realidad, ejemplos concretos de siniestros y coberturas. También comparadores, simuladores y cotizadores simples, porque aceleran la decisión. WhatsApp y mensajería para pasar de la duda a la acción generando respuestas rápidas y personalizadas".

Productos más flexibles para hábitos cambiantes

La adaptación no se limita a la comunicación. También alcanza al diseño de productos. **Wolter** explicó que **IAPSER** avanzó en canales de compra directa: "Contamos con un sitio de compra directa de alguno de nuestros seguros, como: Auto, moto, hogar, sepelio, accidentes personales y vida. Permite al usuario poder cotizar según sus necesidades, decidir y contratar la póliza en simples pasos. Además, extendimos nuestro horario de atención comercial con un servicio de call center que permite al usuario llamar y consultar dudas antes de la compra. Canal comercial de WhatsApp directo, apps y portales de autogestión para realizar denuncias, descargar pólizas, pagar en línea, entre otros trámites personales".

García ubicó el fenómeno en una tendencia global. "La tendencia global va hacia más flexibilidad: coberturas modulares, por períodos más cortos, en algunos ramos, por uso, por ejemplo, esquemas de movilidad automotor o coberturas asociadas a momentos de consumo. En La Perseverancia Seguros lo tomamos como una señal clara: el desafío no es solo crear variantes de producto, sino también adaptar »



¿Se te prende fuego la cartera?

Si pasa, resolvemos.



Tenemos la mejor oferta de productos para tus asegurados.

Llamanos y dejá todo en manos de nuestros especialistas.

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



BROKERS

→ suscripción, medios de pago, comunicación y la experiencia digital para que la propuesta sea realmente simple”.

El productor, lejos de desaparecer

El Productor Asesor de Seguros no pierde relevancia. **Bustos** lo indicó así: “El productor sigue siendo fundamental en todas las generaciones. Aunque el cliente hoy accede a información por múltiples canales, es el Productor Asesor quien analiza el riesgo en profundidad, define coberturas y sumas aseguradas adecuadas, y acompaña al cliente especialmente en el momento del siniestro”.

Después, **Wolter** explicó: “El rol que juegan nuestros productores como intermediarios en la relación con nuestros seguros ha evolucionado en esta era digital, pasó de ser un vendedor a un asesor integral que combina la tecnología para ofrecer immediatez (autogestión de certificados, pre-denuncias, asistencia de consultas fuera de nuestro horario de atención). El contacto humano sigue siendo esencial para interpretar necesidades complejas, gestionar siniestros y construir relaciones de confianza a largo plazo, actuando como el nexo entre el cliente y nosotros en un mercado cada vez más exigente”.

Luego, **García** lo sintetizó con claridad conceptual: “El productor sigue siendo clave: combina cercanía humana con herramientas digitales. En este segmento, el productor aporta valor cuando actúa como: Traductor de complejidad, explicando coberturas y exclusiones sin “letra chica”, y acompañamiento en momentos críticos como en caso de siniestros, donde la confianza pesa más que el precio. Adicionalmente el PAS está siempre presente atendiendo por WhatsApp, videollamada o presencial, según la preferencia del asegurado”.

De contar ventas a medir vínculos

La última transformación es cultural y se refleja en las métricas. En este sentido, **Wolter** relató: “El engagement y la fidelización lo medimos comparando métricas digitales: likes, comentarios, repost, compartidos, CTR (medición de efectividad de los anuncios) y menciones en redes sociales, notando que la fidelización actual va más allá de la compra, buscan conexión emocional y valores compartidos, a diferencia de generaciones anteriores que quizás responden más a lealtad transaccional. Podemos decir que la medición ha evolucionado, de contar ventas a contar interacciones y conexiones emocionales, usando datos digitales para entender la lealtad moderna, que es más activa y participativa que en otros tiempos”.

Por su parte, **Bustos** señaló: “Cuando la contratación se realiza a través del Productor Asesor, las tasas de caída se mantienen similares entre generaciones. Las nuevas generaciones valoran más la protección, aunque el precio es un factor clave de comparación. En ese punto, el PAS cumple un rol central para evitar decisiones que deriven en una subprotección del patrimonio”.

Para cerrar la rueda, **García** comentó: “Además de los indicadores clásicos como renovación, permanencia y siniestralidad, con públicos más jóvenes se vuelve importante medir el vínculo por interacción y no solo por “contar con” el seguro. Se combina: Retención y tasa de renovación, pero segmentadas por canal y tipo de producto. NPS y satisfacción post-siniestro y post-atención. Métricas de relación: uso de autogestión, recurrencia de consultas, apertura y consumo de contenido educativo, participación en campañas. Consideramos que la generación Z “fideliza” más cuando percibe transparencia y respuesta inmediata en una experiencia omnicanal consistente”.

La generación Z no es un problema para el seguro: es un test de adaptación. Obliga a simplificar, a transparentar y a escuchar. En ese proceso, el productor no desaparece, el producto no se banaliza y la tecnología no reemplaza a la confianza: la redefine. El desafío, como advierten los especialistas, ya no es captar atención, sino sostener vínculos en un mercado donde el scroll nunca se detiene. ☺



UN SEGURO QUÉ TE PROTEGE A VOS Y TAMBIÉN A TODO LO QUE TE RODEA

Por cada seguro de Life, hacemos un aporte
que protege a la naturaleza.

 **Life SEGUROS**
Tu forma de vivir

UNA EMPRESA DE
 **GST**
Grupo Financiero



El Reporte de Sustentabilidad 2025 de RUS refleja un año de consolidación, aprendizaje y transformación en el **Año Internacional de las Cooperativas**. Es una invitación a conocer cómo la empresa integra la sustentabilidad en su gestión diaria, en la toma de decisiones y en la manera de proyectar su crecimiento. Elaborado bajo los **Estándares GRI** y alineado a los **Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS)**, el Reporte recorre los principales hitos del período 2025, poniendo el foco no solo en los resultados alcanzados, sino también en los desafíos asumidos y en las oportunidades que guían el rumbo futuro de RUS.

A través de una mirada integral, el documento muestra cómo las distintas áreas de la organización contribuyen a un modelo de negocio que busca generar valor económico con impacto social positivo y una gestión ambiental responsable, fortaleciendo al mismo tiempo la calidad, la eficiencia y la innovación.

Destacamos la importancia del **Reporte** como una herramienta de reflexión y mejora continua, que permite revisar procesos, fortalecer capacidades internas y acompañar una transformación organizacional orientada a la sustentabilidad y la competitividad.

El **Reporte de Sustentabilidad 2025** reafirma el compromiso de RUS con una forma de hacer seguros basada en la responsabilidad, la transparencia y la construcción de valor compartido, mirando el futuro con una visión clara y de largo plazo.

Leé el Reporte ACÁ: <https://ruseguros.com/rse2025>

Breves de Informe

Navegar con tranquilidad en el río: la importancia del seguro náutico en Concepción del Uruguay

Con la llegada del verano, el **río Uruguay** se convierte en un gran escenario de encuentros, travesías y descanso. Lanchas, veleros y embarcaciones deportivas vuelven a surcar el agua frente a nuestras costas, especialmente rumbo a las **islas Almirón y Dolores**. En este contexto, disfrutar del río también implica asumir un compromiso clave: navegar con responsabilidad.

Cuando pensamos en seguridad náutica, el salvavidas es la primera imagen que aparece, y con razón. Pero la responsabilidad no termina allí. Contar con un seguro para embarcaciones es hoy tan importante como respetar las normas de navegación. No se trata solo de proteger un bien material, sino de cuidar a quienes van a bordo, a terceros y al propio entorno.

Un respaldo necesario para disfrutar el verano

El seguro náutico de Río Uruguay Seguros ofrece una cobertura integral para lanchas y veleros, adaptada a las distintas formas de uso que tienen las embarcaciones en nuestra región. Sus coberturas básicas protegen el casco y el motor ante situaciones como hundimiento, naufragio, colisión, incendio o explosión, tanto durante la navegación como cuando la embarcación se encuentra en puerto, amarras, guardería o incluso en seco. También incluyen responsabilidad civil por daños a terceros y a personas, un aspecto fundamental para circular de manera legal y segura.

A estas coberturas se pueden sumar opciones adicionales, como daños por temporal o inundación, robo total de la embarcación o de elementos fijos, gastos de salvamento y remolque, incendio en guardería, tránsito en tráiler o ampliaciones de responsabilidad civil. Todo pensando para que cada navegante elija el nivel de protección que mejor se ajuste a su realidad.

Tecnología y servicios que marcan la diferencia

Río Uruguay Seguros se destaca además por contar con el único cotizador online de seguros náuticos del mercado, disponible en <https://www.rusnautica.com.ar/>. En pocos pasos, cualquier vecino de Concepción del Uruguay puede conocer el costo de asegurar su embarcación, sin vueltas ni trámites innecesarios.

Pero el diferencial no termina allí. El seguro náutico de RUS brinda servicio de internet en las **islas Almirón y Dolores**, un beneficio especialmente valorado durante la temporada estival, cuando la conectividad puede marcar la diferencia ante una necesidad o emergencia.



Cotizá el seguro de tu lancha, moto de agua, velero o crucero

Te brindamos una cobertura accesible y fácil de contratar. Un seguro adaptado a tus necesidades.

El acceso al servicio se hace ingresando al Wi-Fi «**RUS Seguros**» y completando el DNI del asegurado como usuario y contraseña cuando se lo solicite.

A esto se suma el servicio de reintegro de auxilio náutico, que permite recuperar el valor del servicio de asistencia o remolque presentando la factura correspondiente.

Seguridad que acompaña cada travesía

El verano invita a salir, a compartir y a disfrutar del río. Salvavidas colocados, normas respetadas y un seguro vigente son piezas de un mismo rompecabezas: el de una navegación segura y consciente.

Porque en el agua, como en la vida, la previsión también es una forma de libertad. Y contar con un seguro náutico confiable permite que cada salida al río sea solo una historia para recordar, y no un problema que lamentar.

**CELEBRAMOS
EL 2026
ESTANDO CERCA
DE LO QUE
MÁS QUERÉS**

**SINDICATO DEL
SEGURO**

OSSEG **AMTRAS** **FIDEC**

La Perseverancia Seguros refuerza su oferta de productos con beneficios especiales

La compañía líder en el mercado lanzó un conjunto de promociones con descuentos de hasta el 20% por seis meses en coberturas para hogares, comercios y actividades específicas.



Con el objetivo de potenciar el acceso a seguros patrimoniales y acompañar el crecimiento del sector, La Perseverancia Seguros lanzó un conjunto de promociones con descuentos de hasta el 20% por seis meses en coberturas para hogares, comercios y actividades específicas.

Entre las promociones vigentes se destaca **Vivienda Protegida**, con un 5% de descuento por seis meses, y la **Cobertura Premium** para el hogar, que ofrece un 15% de rebaja en el mismo período. Asimismo, la compañía impulsa la contratación de seguros para casas rodantes, aplicando un beneficio del 20% por seis meses, una cobertura que continúa creciendo en demanda debido al auge del turismo itinerante y el uso recreativo de estos vehículos.

En el ámbito empresarial, la compañía con más de 120 años de trayectoria, refuerza sus productos destinados a comercios y al sector de la hostelería. La póliza **Comercio Protegido** y la cobertura de **Responsabilidad Civil Locadores** cuentan con un 15% de descuento por seis meses, facilitando el acceso a soluciones de protección para pequeñas y medianas empresas. A su vez, los seguros dirigidos a hoteles, restaurantes y food trucks ofrecen un 20% de rebaja por seis meses, una propuesta diseñada para acompañar a actividades económicas que requieren esquemas de aseguramiento específicos y de alto impacto operativo.

Para conocer más sobre las promociones vigentes, ingresá a la web de [La Perseverancia Seguros](https://laperseverancia.com.ar)



Sumate a nuestro equipo de PRODUCTORES ASESORES DE SEGUROS

Nationalbrokers

35años

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

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

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

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

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

Lic. María Virginia Marinsalta se suma al Directorio de AlbaCaución



AlbaCaución anunció la incorporación de la Lic. María Virginia Marinsalta al Directorio de la Compañía. Su designación, aprobada por la Asamblea General de Accionistas, reconoce un recorrido construido dentro de la Organización y abre una etapa donde la experiencia interna cobra mayor protagonismo en la conducción. El camino de Marinsalta dentro de AlbaCaución comenzó en la Agencia Rosario, donde trabajó como Ejecutiva de Cuentas. Allí se formó en el contacto directo con Productores, Asegurados y Organismos Regionales, construyendo una mirada práctica y cercana del negocio. Más tarde se sumó al equipo de Ventas Interior, etapa que la llevó a recorrer provincias, fortalecer la presencia federal y comprender en profundidad la dinámica territorial del seguro de caución.

El desarrollo continuó en la Gerencia de Asegurados, primero como adscripta y luego asumió el liderazgo del área de Asegurados y Relaciones Institucionales, donde impulsó acciones estratégicas con Cámaras Empresarias, Asociaciones y Organismos Públicos, consolidando la presencia institucional de la Compañía en distintos espacios del sector.

Su llegada al Directorio no solo reconoce su trayectoria interna; también suma una perspectiva valiosa para los desafíos actuales del negocio.

La experiencia acumulada en el vínculo con PAS, Asegurados y actores del interior del país suma al Directorio otra mirada, conectada con el día a día operativo y con las necesidades del mercado, fortaleciendo la agenda institucional en un contexto de cambios normativos y nuevas demandas, aportando sensibilidad territorial y conocimiento directo de los protagonistas esenciales del mercado, integrando una visión moderna del negocio, basada en la experiencia en áreas técnicas y el desarrollo de relaciones y vínculos, acompañando desde allí la evolución del Seguro de Caución como motor de desarrollo económico.

Con esta designación, AlbaCaución avanza en un modelo de conducción que combina experiencia, diversidad de miradas y talento desarrollado dentro de la propia Organización.

La presencia de la Lic. Marinsalta aporta equilibrio, renovación y un enfoque que refuerza el compromiso de la Compañía con una gestión cercana, federal y orientada al crecimiento sustentable del negocio de caución.

Culminó la 12ma edición del Programa Ejecutivo de Seguros de Personas AVIRA-UCA



En un espacio de celebración y reconocimiento compartido, concluyó ayer formalmente la duodécima edición del Programa Ejecutivo de Seguros de Personas, PESP, de AVIRA, Asociación Civil de Aseguradores de Vida y Retiro de la República Argentina, desarrollado en conjunto con la Escuela de Negocios UCA de la Pontificia Universidad Católica Argentina. En esta edición se logró no sólo un nuevo récord de inscriptos (68), de los cuales 60 obtuvieron el diploma de graduados, sino también alcance internacional, con asistentes de otros países de la región.

La ceremonia contó con la presencia de Juan Pablo Manzuoli y Matías Pellegrino, Director y Asesor Técnico de la Escuela de Negocios UCA respectivamente, Raúl Herrera y Walter Wörner, Director Académico y Coordinador Ejecutivo del PESP. Por su parte, Alejandro Massa, Director Ejecutivo de AVIRA, y Agustina Decarre, Presidente de FAPASA y de COPAPROSE, hicieron llegar palabras alusivas, dado que compromisos previos les impidieron participar del encuentro.

Entre los graduados, se encontraban profesionales de varias provin-

cias, un becario de la Superintendencia de Seguros de la Nación, ejecutivos de aseguradoras, productores asesores de seguros (PAS), y una ejecutiva del Banco de Seguros del Estado (Uruguay), entre otros participantes.

Las palabras iniciales estuvieron a cargo de Matías Pellegrino, quien destacó el trabajo colaborativo construido a lo largo de los años entre AVIRA y la UCA, una alianza que -según subrayó- ha sido clave para consolidar la calidad académica del PESP. Puso en valor el compromiso del equipo de coordinación y dirección del Programa, cuyo aporte resultó determinante para alcanzar los objetivos propuestos y fortalecer la formación de los participantes.

Por su parte, Juan Pablo Manzuoli señaló que el Programa brinda a los profesionales herramientas valiosas y alineadas con un contexto en permanente transformación. Destacó que la irrupción tecnológica y el aumento de la longevidad representan dos de los principales desafíos del mercado asegurador, lo que exige contar con especialistas altamente capacitados y preparados para anticipar las nuevas demandas del sector.

Luego fue el turno de Raúl Herrera, quien destacó el amplio alcance de las actividades institucionales de AVIRA, así como su participación en iniciativas de terceros orientadas a promover la educación financiera y la conciencia aseguradora. Agregó que el nuevo éxito del PESP, junto con un nuevo proyecto de capacitación, permiten vislumbrar un panorama alentador y un futuro prometedor para el sector.

Walter Wörner subrayó la importancia de contar con un capital humano profesionalizado y jerarquizado para impulsar el crecimiento de las coberturas de contratación voluntaria. Remarcó que "sin seguro no hay desarrollo" y que el sector tiene la responsabilidad de promover la prevención, la protección, la educación financiera, el seguro y el ahorro como pilares fundamentales para el bienestar social. En esa línea, destacó también el rol de la prensa, esencial para amplificar estos mensajes en la comunidad.

Agustina Decarre hizo llegar palabras con la mirada puesta en el futuro: "Me quedo con la expectativa de la hoja de ruta para el 2026 donde podemos construir y trabajar juntos acciones conjuntas de AVIRA, FAPASA y todos quienes sueñan, como nosotros, con un país más desarrollado".

Entre los graduados, todos coincidieron en palabras de agradecimiento a AVIRA por ser impulsor de esta valiosa acción. Entre las palabras para calificar al PESP estuvieron "un lujo", "destacable compromiso, dedicación y excelencia". También se puso valor a la actualización constante de los contenidos. Por último, fue de general consenso la invaluable oportunidad de networking que abre un espacio de formación e intercambio como el PESP. "Diferentes realidades de cada uno, amplian la mirada", resumió una asistente.

Las palabras de cierre estuvieron a cargo de Alejandro Massa, en representación de Irene Capusselli y Fabián Hilsenrat, Presidenta y Vicepresidente 1º de la Cámara: "El nivel de compromiso que vimos en esta edición del Programa refleja una convicción compartida: solo a través de la capacitación permanente podremos afrontar los desafíos de un mercado en rápida evolución. La actualización profesional no es un complemento, es un requisito para construir una industria más sólida, moderna y orientada a las necesidades de las personas".

Finalmente, un anuncio coronó la jornada: se están ultimando detalles para una nueva instancia de formación profesional que llevará a cabo AVIRA el próximo año "Hemos culminado la estructuración de un proyecto por un PESP 2, también en alianza con la UCA", adelantaron las autoridades. Esto permite vislumbrar un 2026 promisorio.

Breves de Informe

Durante el evento se discutieron diversos temas que impulsan las prácticas para detectar fraudes a las compañías de seguro, el trabajo interinstitucional y coordinado; y las nuevas tecnologías aplicadas en la lucha antifraude.

Marcelo Aiello, Gerente General de CESVI ARGENTINA, señaló: "Estamos muy contentos de volver a realizar esta valiosa jornada de manera presencial y en la sede de AAPAS, una asociación que tanto ayuda a combatir este delito. Pudimos volver a vernos, intercambiar experiencias y procedimientos, premiar a los mejores casos y disfrutar de charlas que fueron de gran aporte para todos los asistentes. Sin dudas, seguimos dando pasos firmes para promover la cultura antifraude en la región".

El encuentro, que contó con el auspicio de Galicia Seguros, Seguros Rivadavia y Sistema Integrado SOFÍA, reunió a destacados expositores que abordaron temas de innovación, evidencia digital y estrategias para combatir el fraude al mercado asegurador.

Darío Bonanno, Juez Nacional en lo Criminal y Correccional, habló sobre las conductas típicas en el marco de un hecho que prima facie perjudica a una compañía de seguros y los elementos de prueba que se deben conectar para que tenga una dirección jurisdiccional acorde a las pretensiones del acusador particular.

Manuel Carvallo, Abogado Socio del Estudio Carvallo Abogados, disertó sobre la detección, investigación y persecución penal del fraude al seguro en Chile a partir de la implementación de los nuevos tipos penales en 2012.

Marcelo Temperini, Socio fundador de Asegurarte, llevó adelante una presentación que se basó en cómo la inteligencia artificial y la informática forense conforman una triada estratégica para anticipar, detectar y mitigar el fraude en el ecosistema asegurador.

Oscar Schmitz, Coach Transformacional, analizó la escalera de adopción de la IA como hoja de ruta que le permite a cualquier organización evolucionar desde el uso básico de IA hasta la implementación de agentes autónomos que amplifican la capacidad humana.

Cooperación y creatividad

El Jurado del Concurso Internacional de Lucha Contra el Fraude estuvo integrado por José Luis Borgoño, abogado y ex Integrante de la Corte de Apelaciones de Santiago de Chile; Javier Iacobelli, Subgerente Antifraude de la Superintendencia de Seguros de La Nación; Andrea Signorino, Miembro del Consejo Ejecutivo y de Presidencia de AIDA Mundial y Marcelo Aiello, Gerente General de CESVI ARGENTINA.

Como cada año, presentaron una serie de conclusiones valiosas que dejó el certamen. Entre ellas, se destacan las propuestas que los participantes propusieron en sus empresas para combatir el fraude, varias de las cuales pasan por mejorar la percepción del riesgo, los procedimientos y circuitos internos, sumando aportes de los distintos sectores y mostrando una visión integral para el necesario combate de este delito.

Estos verdaderos especialistas en la materia mencionaron que varios de los casos aportan ejemplos de cooperación en las distintas áreas de las compañías de seguros y que esas luchas contra el fraude en muchos casos llegaron hasta las últimas consecuencias haciendo denuncias penales, querellas criminales, incluso contra redes de profesionales organizados de forma compleja, verdaderas organizaciones criminales al servicio del fraude.

En esta edición volvieron a comprobar que el fraude no conoce límites de ámbitos y fronteras. Fraudes que involucran al ámbito empresarial y familiar, a liquidadores, abogados, médicos, rematadores, constructores, inmobiliarias. Como contrapunto de esta oscura realidad, se destacó la creatividad en la investigación y recolección de pruebas.

Un respaldo asegurado

La relevancia de esta iniciativa de cultura antifraude contó con el apoyo de la Asociación Argentina de Cooperativas y Mutualidades de Seguros (AACMS), Asociación Argentina de Compañías de Seguros (AAC), Asociación Argentina de Asesores Productores de Seguros (AAPAS), Asociación de Aseguradoras Argentinas (ADEAA), Aseguradoras del Interior de la República Argentina (ADIRA), Estudio Carvallo (Chile) y Sociedad Argentina de Medicina del Seguro (SAMS).



Los consagrados 2025

La jornada culminó con la premiación del Concurso Internacional de Lucha contra el Fraude organizado por CESVI, con casos provenientes de Uruguay, Colombia, Argentina y Chile. Estos fueron los ganadores:

Rubro Automotores

Lucas Dorin (Argentina)

Los Locos Adams

Rivadavia Seguros

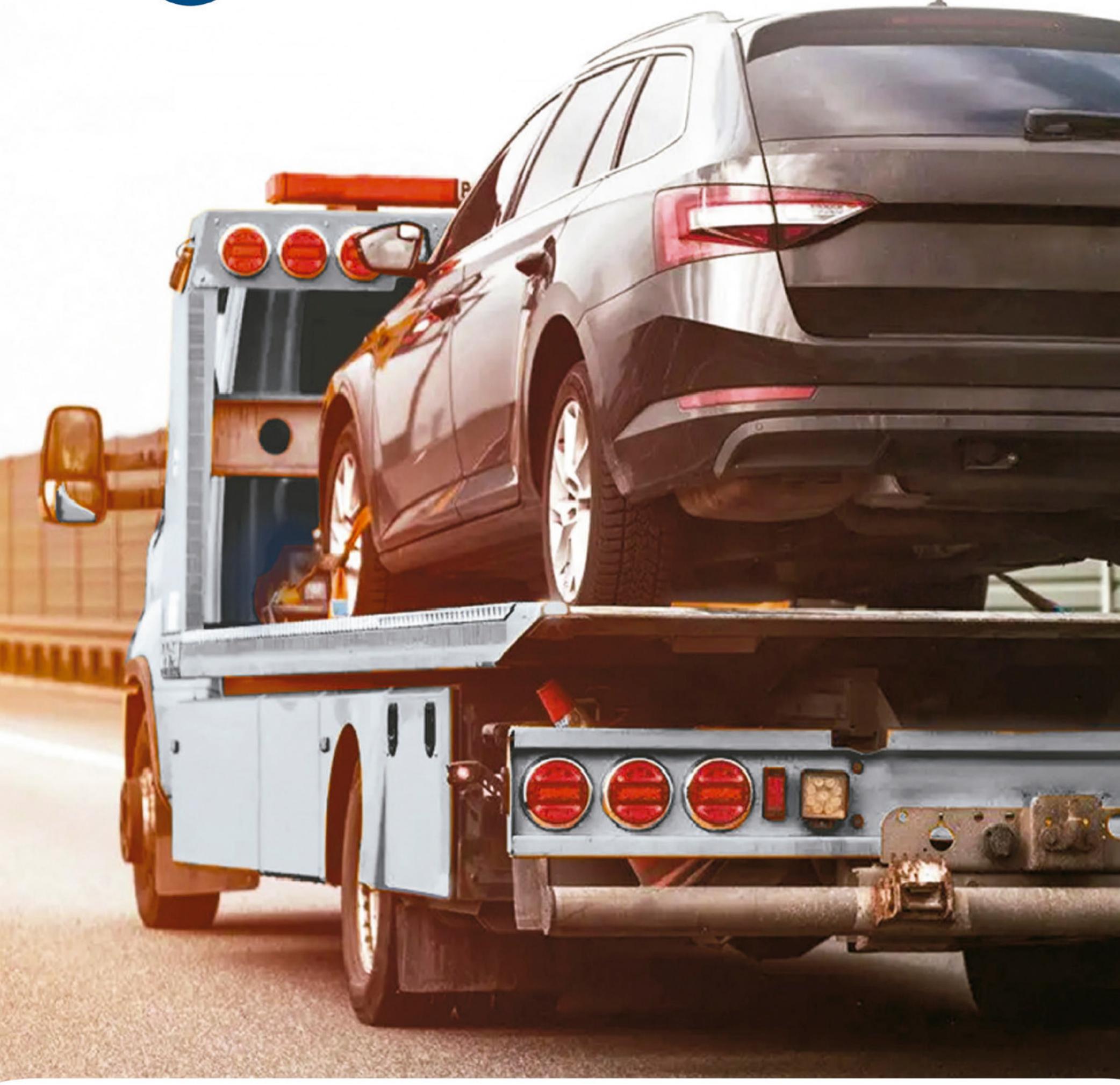
Otros Ramos

Javier Manriquez Tepper (Chile)

La industria AII

Orsan Seguros

Más información en www.culturaantifraude.com



CONTA CON LA RED DE ASISTENCIA VIAL MÁS COMPLETA DEL PAÍS



San Cristóbal Seguros celebra 86 años cumpliendo compromisos y proyectando el futuro del seguro



San Cristóbal
Seguros

GSC

● Grupo San Cristóbal conmemora el 86º aniversario de San Cristóbal Seguros reafirmando su propósito de acompañar a las personas y a las empresas en todas las etapas de su desarrollo, cumpliendo sus compromisos y superando las expectativas de clientes, productores y comunidades.

Fundada el 23 de diciembre de 1939 en Rosario, bajo los principios del mutualismo y la solidaridad, la compañía construyó a lo largo de más de ocho décadas una relación de confianza sostenida con millones de asegurados. Desde sus orígenes, San Cristóbal Seguros concibe su actividad desde las personas para las personas, poniendo en el centro la cercanía, el compromiso y la respuesta oportuna ante cada necesidad.

En la actualidad, el Grupo se consolida como un ecosistema de marcas que brinda soluciones de seguros y servicios financieros para personas, empresas, pymes y el sector agropecuario en Argentina y Uruguay, apoyado en una sólida red de Productores Asesores, actores clave en el vínculo cotidiano con los clientes y en la generación de valor en todo el país.

Sobre esta base humana y relacional, Grupo San Cristóbal impulsa una estrategia de crecimiento que incorpora tecnología e innovación para mejorar la eficiencia operativa, agilizar procesos y ofrecer una experiencia cada vez más simple, cercana y confiable, sin perder el trato personalizado que caracteriza a la compañía.

«Me siento muy orgulloso de liderar una compañía con 86 años de trayectoria y tan bien valorada por clientes, productores y las comunidades donde está presente. Cumplir este aniversario nos impulsa a seguir honrando nuestros compromisos y a superar expectativas, creciendo con integridad, innovación y talento para ofrecer soluciones a la altura de las necesidades de las personas», afirmó Diego Guaita, CEO de Grupo San Cristóbal.

Con 86 años de historia, Grupo San Cristóbal renueva su compromiso de seguir construyendo un futuro sólido y sostenible, fiel a su propósito de proteger, acompañar y generar confianza desde las personas para las personas.

Alquiler temporario en vacaciones: un seguro que protege a propietarios desprevenidos



Este verano, el crecimiento de los alquileres temporarios vuelve a poner sobre la mesa una pregunta clave: ¿están realmente protegidas las viviendas cuando se destinan al turismo? Aunque el fenómeno de las estadias cortas no deja de expandirse, la mayoría de los propietarios desconoce que las pólizas de hogar tradicionales no cubren muchos de los riesgos propios del alquiler turístico, lo que puede derivar en costos inesperados y conflictos difíciles de resolver.

● Mientras miles de familias se preparan para aprovechar escapadas y vacaciones dentro del país, otro grupo ajusta sus viviendas para alquilarlas durante la temporada. La tendencia gana terreno año a año: más personas abren sus casas a visitantes por la comodidad, flexibilidad y demanda creciente que trae el turismo estacional. Sin embargo,

Este producto incluye coberturas clave para pérdidas económicas,

Breves de Informe

esta dinámica también expone a los inmuebles a un uso más intensivo y a imprevistos que no estaban contemplados en su diseño original. Las pólizas de hogar convencionales fueron pensadas para una vivienda de uso permanente y estable. No contemplan la rotación constante de huéspedes, los daños accidentales vinculados al turismo, ni situaciones típicas de este tipo de estadías, como robos durante la ocupación, roturas de equipos, incidentes en zonas comunes o eventos climáticos repentinos que requieren reparación inmediata.

Esa brecha impulsó el desarrollo de una solución específica para estas situaciones.

«El seguro Vivienda de Alquiler fue creado para cubrir precisamente ese vacío del mercado. A diferencia de un seguro de hogar convencional, incorpora coberturas clave para propiedades destinadas al turismo, como incendios, robos, granizo, vendavales y roturas accidentales de cristales o equipos electrónicos. Además, incluye una extensión de Responsabilidad Civil Hechos Privados que protege al propietario ante accidentes que puedan sufrir los inquilinos dentro del domicilio o en espacios del predio como el jardín o el quincho, siempre que se acredite la estadía», explicó Rocío Martígnoni, Suscripción Multicobertura de Comercio e Incendio de La Segunda Seguros.

Uno de los diferenciales es la posibilidad de adaptar el alcance de la póliza según el tipo de propiedad o los bienes que se ponen a disposición de los huéspedes. Por otro lado, se puede agregar la cobertura de robo de bienes de inquilinos, ideal para amparar los bienes propios de los inquilinos cuando estén haciendo uso de la vivienda. Asimismo, áreas como quinchos, cocheras o construcciones accesorias están cubiertas dentro del seguro de incendio de edificio, mientras que equipos como bombas de agua cuentan con protección por incendio y robo siempre que estén guardados en espacios cerrados con medidas de seguridad.

En cuanto a incidentes intencionales, la póliza también marca una diferencia importante: el vandalismo está incluido dentro de la cobertura de incendio, aunque no así las roturas deliberadas causadas por un huésped, dado que la vivienda se utiliza bajo consentimiento del propietario. Este enfoque permite anticipar riesgos reales y ajustar medidas preventivas según cada caso.

El proceso de resolución de siniestros fue pensado para propietarios que necesitan respuestas rápidas en plena temporada: los daños menores se resuelven en un plazo estimado de 7 a 10 días hábiles. En casos de robo, la denuncia policial funciona como documento clave para avanzar. La verificación del daño depende de su magnitud: puede requerir peritaje o resolverse mediante fotos y videos cuando se trata de situaciones simples.

Además, al operar todas las coberturas en modalidad de primer riesgo absoluto, los tope indemnizatorios se ajustan de manera directa a lo asegurado, evitando confusiones o cálculos complejos para el propietario.

En un escenario donde los alquileres temporarios siguen multiplicándose, contar con una protección adecuada deja de ser un diferencial para convertirse en una necesidad. Un seguro especializado no solo cuida el patrimonio del dueño, sino que también fortalece la experiencia de quienes eligen hospedarse, aportando previsibilidad en un contexto marcado por la rotación y el uso intensivo.

SANCOR SEGUROS presenta su nueva cobertura contra Riesgos Cibernéticos para pymes



SANCOR SEGUROS lanza al mercado una nueva cobertura diseñada especialmente para pequeñas y medianas empresas que buscan una protección integral frente a los desafíos del mundo digital.

● Con 80 años de trayectoria en el mercado de seguros, SANCOR SEGUROS reafirma su compromiso con la innovación y la seguridad, ofreciendo una completa protección en ciberseguridad, que no solo responde ante los costos derivados de ataques cibernéticos, sino también aquellos relacionados con el incumplimiento de legislaciones de privacidad y protección de datos.

¿Por qué es tan importante contar con este tipo de protección en la actualidad?

En un mundo donde las empresas son cada vez más dependientes de la tecnología, los ataques cibernéticos han aumentado significativamente. Estos incidentes no solo pueden causar pérdidas económicas, sino que también pueden dañar la reputación y la confianza de las empresas ante sus clientes. Tener un seguro especializado permite mitigar estos riesgos, asegurando que los negocios puedan recuperarse rápidamente y continuar operando sin interrupciones.

Este producto incluye coberturas clave para pérdidas económicas,

como los costos para restaurar datos perdidos o corrompidos, o costos de especialistas informáticos para asistencia ante un ataque. Para la cobertura de responsabilidad civil protege, por ejemplo, ante violación de ley de protección de datos personales por violaciones de datos personales; de derechos de autor y difamación; trasmisión de virus a terceros, entre otros.

En caso de siniestro, el cliente cuenta con una línea directa 0800 para recibir atención primaria a cargo de un especialista en tecnología y legales, quien dará inicio a las medidas de contención, ya sea para minimizar el impacto del hecho o eliminarlo si fuera posible.

«En SANCOR SEGUROS, estamos constantemente evolucionando para ofrecer soluciones adaptadas a los tiempos actuales. Con el lanzamiento de Riesgos Cibernéticos, no solo estamos protegiendo a nuestras empresas aseguradas, sino que también les brindamos la tranquilidad que necesitan para crecer en un entorno cada vez más digital», afirma Juan Pablo Trinchieri, Gerente de Integración y Planeamiento.

Con este lanzamiento, SANCOR SEGUROS continúa a la vanguardia en materia de productos y servicios del mercado asegurador, brindando soluciones efectivas y modernas, adaptadas a cada necesidad.

Para conocer más de nuestras coberturas, ingresá en: sancorseguros.com.ar



El Laboratorio Digital de RUS presentó un video con las acciones del 2025

● Río Uruguay Seguros (RUS) presentó un nuevo video institucional en el que se resumen las principales acciones, avances y líneas de trabajo proyectadas para 2025 de su Laboratorio Digital, un espacio que ya se consolida como una referencia dentro del mercado asegurador argentino.

El Laboratorio Digital funciona bajo la órbita de la Coordinación Digital de RUS, con alineación directa a la estrategia general de la compañía. Desde allí impulsa iniciativas orientadas a ventas, innovación, eficiencia operativa y fortalecimiento del vínculo con los Productores Asesores de Seguros (PAS), combinando visión estratégica con ejecución ágil.

Se trata de un laboratorio único en el mercado asegurador, tanto por su enfoque como por su forma de trabajo. Su misión es desarrollar soluciones tecnológicas concretas utilizando herramientas de inteligencia artificial, explorando nuevos modelos de comercialización, automatización de procesos y experiencias digitales diseñadas específicamente para el ecosistema asegurador.

Además del desarrollo tecnológico, el Laboratorio Digital cumple un rol clave en la capacitación de PAS y empleados de RUS, acercándolos a las nuevas tendencias de la inteligencia artificial aplicada al seguro. Estas instancias buscan reducir la brecha tecnológica, generar adopción real de las herramientas y potenciar el rol del productor en un contexto de transformación digital acelerada.

Otro de los rasgos distintivos del laboratorio es su carácter transversal: está conformado por integrantes de distintas áreas de la compañía, lo que permite abordar los desafíos desde múltiples miradas, romper silos internos y acelerar la implementación de soluciones con impacto real en el negocio.

En el video presentado se destacan también los antecedentes que marcan el camino recorrido. Entre ellos, el desarrollo de la Tarjeta Digital, una herramienta pionera para la venta digital de seguros junto a los Productores Asesores, que hoy se consolida como una plataforma central para cotizar, difundir y comercializar seguros de manera simple y eficiente.

En línea con esta evolución, RUS anunció la transformación de su ecosistema digital hacia un marketplace de seguros, que convertirá al sitio institucional en un portal de venta online conectado directamente a las tarjetas digitales de los PAS. Este desarrollo, con lanzamiento previsto para inicios de 2026, apunta a ampliar las oportunidades comerciales y facilitar el acceso de los clientes a los productos aseguradores.

Desde la perspectiva del cliente final, el laboratorio impulsa una experiencia de contratación más flexible y simplificada, incorporando más opciones de cobertura, beneficios automáticos y procesos claros, con el objetivo de que asegurar sea rápido, transparente y accesible.

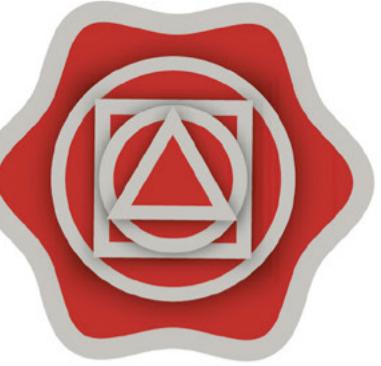
Un capítulo destacado del video es RUS Pet Care, que atraviesa una etapa de fuerte evolución. El producto está siendo desarrollado hacia una propuesta superadora para el mercado de mascotas, integrando tecnología, alianzas estratégicas y nuevos canales de comercialización.

En este marco, RUS avanza con convenios junto a veterinarias, pet shops, hoteles pet friendly, escuelas de adiestramiento y comercios especializados, incorporando el seguro de mascotas a espacios cotidianos y ampliando los puntos de contacto con los clientes.

Esta evolución se complementa con el desarrollo de plataformas digitales apoyadas en inteligencia artificial para facilitar el alta de pólizas y con una estrategia de contenidos educativos propios en redes sociales, especialmente en TikTok, orientados a promover la cultura aseguradora y el cuidado responsable de las mascotas.

Finalmente, el Laboratorio Digital continúa fortaleciendo la comunicación digital de RUS, con acciones de fidelización, concursos y campañas junto a referentes e influencers, construyendo una relación más cercana, dinámica y actual con clientes y productores.

Con esta presentación, Río Uruguay Seguros reafirma su posicionamiento como una compañía que no solo adopta tecnología, sino que la crea, la prueba y la pone en producción con un objetivo claro: construir un modelo asegurador más ágil, más cercano y preparado para los desafíos del presente y del futuro.



EVOLUCIÓN SEGUROS DE LA MANO CON VOS

Seguro de
caución



+75
AÑOS EN EL
MERCADO

CALIFICACIÓN PRO RATING A
Primera póliza de caución
del país.

+1.000.000 BENEFICIARIOS DE PÓLIZAS

ESPECIALISTAS EN SEGUROS PARA EMPRESAS

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

evolucionseguros.com.ar



9 11 2658 9562



Breves de Informe

Charles Taylor: 4 tendencias que marcarán el rumbo del seguro en la región en 2026

El mercado de seguros en Latinoamérica está viviendo un momento de inflexión. Si bien representa apenas un 3% del mercado global, entre 2019 y 2024 las primas en la región crecieron un 11% promedio anual, un ritmo de expansión muy superior al de los mercados maduros que, a su vez, tiene un mayor grado de penetración, por lo que el seguro latinoamericano tiene todo para crecer. En ese contexto, 2026 podría transformarse en un año clave para la industria en donde, aquellos que aceleren su transformación, marcarán la diferencia. Es por ello que, desde **Charles Taylor**, observamos las principales tendencias que el sector no puede ignorar, mucho menos aquellos que deseen ser protagonistas de los tiempos que se vienen:

1. La Inteligencia Artificial deja de ser una prueba de concepto para transformarse en el corazón del negocio

La IA, con sus herramientas de automatización, análisis predictivo y modelos de decisión en suscripción, siniestros, atención al cliente y back-office, dejará de verse como un “**proyecto innovador**” y será cada vez más parte del día a día de las aseguradoras. Según el informe de Deloitte sobre tendencias tecnológicas en seguros, las compañías que adopten IA lograrán mayor eficiencia operativa, mejores tiempos de respuesta y productos más ajustados al perfil del cliente. En Latinoamérica, donde muchas operaciones aún son manuales o semi-digitales, esto representa una gran oportunidad: menor costo, agilidad y mejores experiencias al cliente.

2. Modernización del core y migración real a la nube

A nivel global muchas aseguradoras todavía operan con sistemas heredados – en promedio con 15 años de antigüedad – que limitan su capacidad de lanzar nuevos productos, adaptarse rápido o integrar socios. En Latinoamérica, esta realidad está mucho más presente. La tendencia para 2026 es migrar esos sistemas hacia arquitecturas más modernas: cloud, API-first, modularidad y capacidad de integración. Un informe de Capgemini sobre las principales tendencias en seguros destaca que la transformación digital y la modernización operativa serán esenciales para competir con agilidad. Esto permitirá a las aseguradoras ofrecer productos más innovadores, reaccionar rápido a cambios regulatorios o del mercado, escalar sin depender de ciclos largos de desarrollo y, desde ya, maximizar el potencial de la IA y la explotación inteligente de los datos. En mercados como Brasil, México, Chile y Colombia, este proceso ya está en plena aceleración, impulsado tanto por la competencia como por reguladores más abiertos a los modelos digitales.

3. Seguros basados en datos

El dato se consolida como el activo estratégico central del seguro. A los modelos acturiales tradicionales se les suman ahora datos de comportamiento, movilidad, pagos digitales, IoT y telemática, que permiten avanzar hacia seguros dinámicos, más personalizados y con fuerte foco en la prevención. En Latinoamérica crecerá con fuerza el uso de datos en tiempo real para pricing, scoring y gestión de riesgos, especialmente en autos, salud, agro y seguros comerciales. Brasil y México lideran esta evolución, mientras que Chile y Colombia ganan tracción en soluciones de prevención y monitoreo.

4. Seguros embebidos: el momento es clave

El canal tradicional del seguro es el más relevante para el sector en la región, pero no tiene por qué ser el único y, es más, no resulta suficiente para capturar todo el crecimiento posible. Los seguros embebidos, integrados en plataformas de movilidad, retail, fintech, e-commerce, apps de viajes, banca digital, entre otros, ofrecen una vía para llegar a nuevos segmentos. Un estudio reciente estima que el mercado global de “**embedded insurance**” crecerá muy fuertemente en los próximos años (podría crecer a más de USD 70 mil millones en primas para 2030, según BCG), con un ritmo de crecimiento anual compuesto elevado.

En Latinoamérica, donde los consumidores usan cada vez más plataformas digitales para sus actividades diarias, esta modalidad abre una ventana enorme de penetración, principalmente en microseguros, seguros de bienes de consumo, movilidad, viajes, etc.

En síntesis, la región tiene hoy un escenario privilegiado: un mercado con bajo nivel de penetración, un consumidor cada vez más conectado y digital, y una maduración creciente del ecosistema tecnológico. Pero para que el enorme potencial se transforme en crecimiento real, las aseguradoras deben dejar atrás modelos conservadores y adoptar una actitud proactiva: modernizar sus sistemas, integrar tecnología, datos y seguridad, y pensar en seguros no como productos tradicionales, sino como servicios vivos, flexibles, integrados en la vida de las personas.

El mensaje para el sector es claro: 2026 puede ser un año de transformación real. Pero solo para quienes entiendan que innovar no es opcional, sino esencial. Quienes quieran sumarse a ese cambio, hoy es el momento de empezar a actuar.

Un enfoque que integra estándares globales
El informe sigue los lineamientos del **GRI (Global Reporting Initiative)**



“Sabemos que la asistencia al vehículo es un punto de dolor histórico dentro de las prestaciones inherentes al seguro de Auto. A través de estos planes, buscamos optimizar nuestro servicio para quienes viajan con frecuencia o simplemente desean contar con el mejor respaldo posible en el camino”, afirmaron desde la aseguradora.

Esta mejora, inédita en el mercado asegurador, refuerza el compromiso de **SANCOR SEGUROS** con la atención de calidad y la innovación en sus servicios, potenciando la captación de nuevos asegurados y brindando más valor a sus clientes actuales.

La Segunda Seguros presenta su Informe Anual Integrado con una mirada estratégica hacia 2030

Con resultados concretos y compromisos vigentes, la aseguradora mostró su informe 2024/2025 con un horizonte claro: la innovación sostenible



En un contexto donde los desafíos ambientales, sociales y económicos se entrelazan, el **Grupo La Segunda** reafirma su compromiso con la sostenibilidad presentando una nueva edición de su **Informe Anual Integrado 2024/2025**, una herramienta de gestión que no solo rinde cuentas, sino que proyecta futuro.

Resultados que muestran impacto real:

- La Segunda Seguros confeccionó, en alianza con proveedores sustentables, más de 10.000 productos con material publicitario en desuso.
- 15 hectáreas restauradas: intervención concreta sobre ecosistemas degradados, en articulación con organizaciones territoriales.
- +27.400 personas alcanzadas con programas y acciones de impacto comunitario.
- +130 alianzas activas con cooperativas, universidades, ONGs y gobiernos locales.
- +1° pagaré verde adquirido por una aseguradora del país, marcando un hito en finanzas sostenibles.
- Nuevos compromisos con políticas de Derechos Humanos, Diversidad género e inclusión y Prevención de la Violencia y acoso en el trabajo.

Un enfoque que integra estándares globales
El informe sigue los lineamientos del **GRI (Global Reporting Initiative)**

tiative), los Principios del Pacto Global, la norma ISO 26000, SASB (Sustainability Accounting Standards Board), Principios de Empoderamiento de las Mujeres (WEPS), y los Principios y valores cooperativos como parte estructural del modelo de gobernanza.

“La sostenibilidad para La Segunda es una herramienta de gestión que contribuye en la toma de decisiones. Nos proponemos una transformación profunda que va más allá de las prácticas tradicionales, promoviendo una innovación sostenible que genere nuevas oportunidades para las generaciones futuras. Integraron esta mirada en toda la organización y trabajamos con horizontes claros hacia 2030”, señaló **Gricel Di Bert**, Jefe de Gestión Estratégica Sostenible de La Segunda Seguros.

Derechos Humanos y gobernanza: eje transversal

Este año, La Segunda incorporó la perspectiva de derechos humanos a su gestión de riesgos, fortaleció los mecanismos de prevención de violencia y acoso laboral, y renovó su compromiso con la diversidad y la equidad de género.

Además, capacitó a líderes internos en bienestar integral con foco en la gestión de las emociones e impulsó acciones concretas para construir entornos más seguros y saludables.

Tecnología + transparencia: una herramienta viva

Por primera vez, el informe permite el seguimiento en tiempo real del interés de los públicos a través de herramientas de analítica digital, fortaleciendo así la transparencia, la trazabilidad de los resultados y la rendición de cuentas.

Con una convicción firme, integrando la estrategia de sostenibilidad en el negocio, que es crucial para que sea transversal y no un aspecto aislado. Esta integración es, sin duda, el mayor desafío y la clave del éxito de la empresa.

En este contexto, L2 propone una visión clara y concreta, que combina innovación con sostenibilidad, promoviendo soluciones que sean financieramente viables, socialmente responsables y ambientalmente respetuosas, asegurando así un futuro más resiliente y equitativo para todos.

El informe, digital, interactivo y accesible desde múltiples dispositivos, consolida avances clave en materia ambiental, social y de gobernanza, y muestra cómo una aseguradora de base cooperativa puede posicionarse como actor estratégico para el desarrollo sostenible del país.

National Brokers celebró el cierre de un gran año y presentó tres hitos estratégicos rumbo a 2026



National Brokers, con más de 35 años de trayectoria consolidado como brokers de seguros líder del país, celebró el cierre de un nuevo año de crecimiento y logros, y anunció tres proyectos estratégicos que marcarán el rumbo del Grupo de cara a 2026.

La celebración tuvo lugar el pasado 5 de diciembre en 5500 Figueroa y contó con la participación de más de 300 invitados, entre directivos, colaboradores de todo el país, representantes de aseguradoras, productores asesores de seguros y referentes del mercado.

La apertura estuvo a cargo de **Hugo Tito**, presidente de National Brokers, quien compartió la visión de la compañía para los próximos años:

“Ya estamos enfocados en 2026. Será un año clave, con tres hitos que abrirán un nuevo capítulo para el Grupo”, afirmó.

El primero de estos proyectos es el lanzamiento de **National Special Alliance**, una alianza estratégica entre **National Brokers** y **Special Division** que representa un paso firme en la actividad reaseguradora. La integración combina la cobertura nacional y la sólida institucional de **National Brokers** con la especialización técnica y la presencia regional de **Special Division** en los mercados de reaseguro.

El segundo hito anunciado fue **ClickPas**, el nuevo habilitador tecnológico del Grupo, diseñado para potenciar el canal de productores mediante cotizaciones inmediatas en los principales ramos retail, permitiéndoles focalizar su gestión en el desarrollo de negocios corporativos.

Por último, la compañía anunció el avance en la automatización de procesos clave a través de **Agentes de Inteligencia Artificial**, una iniciativa orientada a optimizar tiempos de respuesta, eficiencia operativa y capacidad de gestión en un contexto de creciente competitividad.

El encuentro fue también una oportunidad para agradecer el acompañamiento de los equipos de trabajo, las compañías aseguradoras y los aliados estratégicos que forman parte del crecimiento sostenido de National Brokers.

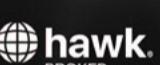


LLEVÁ TU SEGURIDAD AL SIGUIENTE NIVEL: TRUST THE HAWK

QUEREMOS QUE CONOZCAS EL MUNDO HAWK GROUP



Preparete para lo inesperado con Yolo, la insurtech en ascenso. You Only Live Once



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



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



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



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

¿QUÉ ESTÁS ESPERANDO? UNITE AL MUNDO HAWK GROUP

¡Se un hawker!

INFO@HAWKGROUP.COM

WWW.HAWKGROUP.COM

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



Nº de inscripción en SSN
0224

Atención al asegurado
0800-666-8400

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

SSN | SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

Rivadavia Seguros recibió un reconocimiento internacional en la lucha contra el fraude



El pasado 10 de diciembre, Rivadavia fue galardonada con el Primer Puesto de la Categoría Automotores en el Concurso de la XV Jornada Internacional sobre el Fraude en el Seguro, organizada por CESVI Argentina, gracias a una minuciosa investigación que destacó por su rigurosidad, compromiso y trabajo interdisciplinario.

En esta edición del evento, que tuvo lugar en la sede de la Asociación Argentina de Productores Asesores de Seguros (AAPAS), se trataron temas vinculados con las prácticas para detectar fraudes a las compañías de seguros, el trabajo interinstitucional y coordinado, y las tecnologías aplicadas en la lucha antifraude, convirtiéndolo en el escenario ideal para conocer las nuevas tendencias sobre la prevención de este flagelo y fortalecer el trabajo colaborativo con especialistas de toda Latinoamérica.

El Concurso contó con un prestigioso jurado integrado por José Luis Borgoño, abogado y ex-integrante de la Corte de Apelaciones de Santiago de Chile; Javier Iacobelli, subgerente antifraude de la Superintendencia de Seguros de La Nación; Andrea Signorino, miembro del Consejo Ejecutivo y de Presidencia de AIDA Mundial; y Marcelo Aiello, Gerente General de CESVI Argentina.

Allí Rivadavia fue reconocida por el caso presentado como "Los Locos Adams", el cual colmó con creces las expectativas sobre los principales criterios a considerar, entre los que se destacaron el ingenio demostrado para su resolución, el rigor en la investigación, la importancia de las pruebas, el impacto socioeconómico, las denuncias realizadas, la cooperación entre compañías y las mejoras en los procedimientos de prevención.

El equipo que lideró el trabajo ganador estuvo integrado por Lucas Dorin y Sabrina Burgos, de Asesoria Legal, y por Julieta Barucco y Belén Galante, de Auditoria Interna, aunque también contó con el acompañamiento de diferentes áreas de la compañía. Asimismo, cabe destacar la intervención de la Fiscalía N°5 de La Plata, junto a la que se logró desarrollar una labor mancomunada en materia judicial que resultó trascendental para tan exitosa resolución. Este importante reconocimiento sienta un precedente y reafirma el compromiso de Rivadavia en la lucha contra el fraude en la actividad aseguradora, colaborando activamente en la búsqueda de mitigar este flagelo hacia toda la comunidad.



"Los Locos Adams", el caso ganador

A raíz de un proceso de auditoría rutinaria en la atención de reclamos por lesiones, se descubrió una red dedicada a cometer fraudes reiterados y continuos en contra de la aseguradora, caracterizados por la ausencia de informes médicos periciales y la intervención recurrente de los mismos abogados patrocinantes, todos gestionados por un único tramitador interno.

Este hallazgo motivó una investigación que advirtió que en cada uno de estos casos se repetía un patrón idéntico. El mismo consistía en que, luego de un reclamo por daños materiales, ingresaba a los pocos días un reclamo por lesiones de supuestos acompañantes, todos con la misma representación legal. Sin embargo, las lesiones reclamadas no guardaban relación con la mecánica de los siniestros, y las sumas conciliadas se hacían siempre en el límite de autonomía de quien las tramitaba, en la mayoría de los casos sin pericia médica.

Tras comprender el funcionamiento coordinado y los roles de la banda, y con el objetivo de probar el fraude, la aseguradora inició una serie de averiguaciones que incluyeron: verificaciones directas con hospitales públicos y tomas de testimonio a médicos sobre los certificados, solicitud de copias de cheques a entidades bancarias para comparar endosos, e interrogatorios a los terceros lesionados sobre las lesiones y su relación con los abogados.

Finalmente, al confirmar las irregularidades, la compañía logró alcanzar el esclarecimiento total de la maniobra y proceder con la denuncia penal hacia los involucrados. Al mismo tiempo, le permitió implementar medidas para prevenir futuros fraudes internos modificando integralmente su estructura y procedimientos de atención de reclamo de terceros.

Breves de Informe

Más protección para el verano: SANCOR SEGUROS y Prevención Salud activan beneficios exclusivos para esta temporada

Con la llegada del verano, llegan también nuevas rutinas: más horas al aire libre, escapadas de fin de semana, viajes en familia y ese deseo de desconectar un rato de las obligaciones. Es una época para moverse más, descansar mejor y disfrutar sin preocupaciones. Y justamente en ese momento del año, cuando las personas más necesitan sentirse respaldadas, SANCOR SEGUROS y su prepaga, Prevención Salud, presentan una serie de beneficios diseñados para acompañar cada plan con mayor tranquilidad.

Ambaras empresas invitan a vivir una temporada sin sobresaltos, conectados con lo que realmente importa. Como parte de esta edición, SANCOR SEGUROS ofrecerá descuentos exclusivos en los seguros más relevantes para esta época del año, con el objetivo de facilitar la contratación y promover hábitos de prevención durante los meses de mayor movimiento. Entre ellos se encuentran:

- Seguro de Salud: descuentos del 20%.
- Seguro de Accidentes Personales: bonificación del 30%.
- Seguro de Auto: propuestas escalonadas según antigüedad del vehículo, con descuentos de hasta 30% (que ascienden a 35% para personas afiliadas a Prevención Salud, la prepaga de SANCOR SEGUROS).
- Seguro de Moto: 25% OFF en la cobertura de Responsabilidad Civil (30% OFF para personas afiliadas a Prevención Salud).
- Seguro de Hogar: 20% OFF.
- Seguro de Movilidad (bicicleta y monopatín): descuentos del 10%.



Además, SANCOR SEGUROS ampliará sus propuestas a través de su programa Beneficia para sus clientes (también disponible para afiliados a Prevención Salud), que incluirá la posibilidad de canjear premios de un catálogo alusivo al verano, descuentos en hoteles y teatros de Villa Carlos Paz (Hotel Eleton y los teatros Luxor Sancor Seguros, Holiday y Libertad) y promociones en comercios de distintos rubros en todo el país, entre ellos gastronomía, juguetería, indumentaria, accesorios, suplementos deportivos y productos de dermo-cosmética. La presencia territorial también será parte del verano: habrá activaciones y experiencias en distintos puntos turísticos, incluyendo Punta del Este, y participaciones especiales en los encuentros de Rock & Fire que tendrán lugar en Mar del Plata y Pinamar.

Con esta propuesta, SANCOR SEGUROS y Prevención Salud renuevan su vocación de estar cerca de las personas, anticiparse a sus necesidades y ofrecer soluciones concretas para que cada plan de verano sea más simple y seguro.

Grupo Provincia

Provincia ART

Provincia ART fortalece su capital para impulsar su crecimiento y modernización

La empresa aseguradora de riesgos del trabajo de Grupo Provincia anunció la obtención de una capitalización de 180 mil millones de pesos, destinada a consolidar su plan de expansión y acompañar el proceso de renovación tecnológica de la compañía.

Provincia ART anunció un plan de capitalización por 180 mil millones de pesos, a través de aportes de Banco Provincia y Provincia Seguros. Estos recursos le permitirán a la empresa continuar liderando el mercado de aseguradoras de riesgos del trabajo, fortalecer su estructura financiera y potenciar la innovación en sus procesos y servicios.

Los aportes serán realizados en diferentes tramos durante todo 2026. Con esta capitalización, Provincia ART reafirma su compromiso con la creación de ambientes sanos, la seguridad de las personas trabajadoras y la transformación digital, pilares fundamentales para un crecimiento sostenible.

«La inyección de capital equivalente a dos meses de facturación refleja la confianza en Provincia ART y en su rol social fundamental: garantizar prestaciones a más del 25% del total de personas trabajadoras registradas en Argentina. Este respaldo nos permite acelerar un plan de expansión ambicioso, fortaleciendo nuestra presencia nacional y ampliando la red de atención para empresas y personas trabajadoras», afirmó Fernando Zack, presidente de Provincia ART.

La aseguradora de riesgos del trabajo de Grupo Provincia protege la salud y la seguridad laboral de más de 2,5 millones de personas trabajadoras del sector público y privado en todo el país. Promueve la prevención y brinda cobertura integral frente a accidentes laborales, en itinerario y enfermedades profesionales.

«Esta inyección de capital no solo apunta a reforzar nuestra solidez, sino que representa un compromiso para convertirnos en una compañía aún más eficiente, moderna y preparada para el futuro. Creemos que este enfoque es el único camino para la sostenibilidad de las aseguradoras de riesgos del trabajo», agregó Zack.

En los próximos años, el objetivo de Provincia ART es ofrecer soluciones más ágiles y eficientes para empresas y personas trabajadoras, en línea con las nuevas demandas del sector. Para lograrlo, la aseguradora se orienta a la incorporación de inteligencia artificial en sus procesos.

Uno de los desarrollos más destacados que ya se implementó fue el Asistente con IA para productores y productoras, que funciona a través de WhatsApp y está diseñado para facilitar la gestión de los trámites más habituales.

En los próximos meses pondrá en marcha una plataforma omnicanal con IA para atención al cliente (tanto a entidades empleadoras como a personas beneficiarias), que integra todos los puntos de contacto y mejora la velocidad de respuesta.

Y también un Modelo de IA para liquidación de sentencias, que aporta precisión y dinamismo en uno de los procesos más críticos de la aseguradora en la actualidad.

Provincia ART fortalece su capital para impulsar su crecimiento y modernización

La aseguradora de riesgos del trabajo del Grupo Provincia anunció un plan de capitalización por 180 mil millones de pesos, que se instrumentará a lo largo de 2026, con foco en consolidar su estructura financiera y acompañar su proceso de modernización tecnológica.

Provincia ART, la aseguradora de riesgos del trabajo del Grupo Provincia, anunció un plan de capitalización por 180 mil millones de pesos, que se instrumentará a lo largo de 2026 mediante aportes de Banco Provincia y Provincia Seguros. La iniciativa tiene como objetivo fortalecer la estructura financiera de la compañía, sostener su liderazgo en el mercado y profundizar su proceso de modernización tecnológica.

La capitalización se realizará en distintos tramos durante todo el próximo año y permitirá consolidar un plan de expansión orientado a mejorar la eficiencia operativa, ampliar la red de atención y acompañar la evolución del sistema de riesgos del trabajo. En este marco, Provincia ART reafirma su compromiso con la creación de ambientes de trabajo sanos y seguros, la prevención de riesgos laborales y la transformación digital como pilares de un crecimiento sostenible. Actualmente, Provincia ART protege la salud y la seguridad laboral de más de 2,5 millones de personas trabajadoras del sector público y privado en todo el país, brindando cobertura integral frente a accidentes laborales, siniestros en itinerario y enfermedades profesionales. Además, impulsa acciones de prevención, capacitación y herramientas digitales que contribuyen a mejorar las condiciones de trabajo y la gestión del sistema.

«La inyección de capital equivalente a dos meses de facturación refleja la confianza en Provincia ART y en su rol social fundamental: garantizar prestaciones a más del 25% del total de personas trabajadoras registradas en Argentina. Este respaldo nos permite acelerar un plan de expansión ambicioso, fortaleciendo nuestra presencia nacional y ampliando la red de atención para empresas y personas trabajadoras», afirmó Fernando Zack, presidente de Provincia ART.

Plan de expansión y transformación digital

De cara a los próximos años, la compañía se propone ofrecer soluciones cada vez más ágiles y eficientes para empresas y personas trabajadoras, en línea con las nuevas demandas del sistema de riesgos del trabajo. En ese sentido, la estrategia de Provincia ART se apoya en la consolidación de su resultado técnico y en la continuidad de un proceso de innovación que busca mejorar la calidad de sus servicios y la experiencia de los distintos actores del sistema.

La transformación digital forma parte de una estrategia de largo plazo que comenzó hace más de un año y hoy atraviesa las principales decisiones de la compañía. Este proceso, que se inició con la automatización de tareas críticas, avanza hacia la incorporación progresiva de inteligencia artificial en distintos procesos, con el objetivo de optimizar tiempos, mejorar la trazabilidad y fortalecer la eficiencia operativa. «Esta inyección de capital no solo apunta a reforzar nuestra solidez, sino que representa un compromiso para convertirnos en una compañía aún más eficiente, moderna y preparada para el futuro. Creemos que este enfoque es el único camino para la sostenibilidad de las aseguradoras de riesgos del trabajo», agregó Zack.

En este marco, Provincia ART viene desarrollando soluciones tecnológicas orientadas a simplificar la gestión y agilizar la atención, tanto para productores y productoras como para empresas y personas trabajadoras. Entre ellas, se destacan herramientas basadas en inteligencia artificial aplicadas a la gestión de trámites, la atención al cliente y la optimización de procesos internos sensibles, que buscan aportar mayor precisión, velocidad y capacidad de respuesta.

Con este esquema de capitalización, expansión y transformación digital, Provincia ART apunta a consolidar su posición dentro del sistema de riesgos del trabajo y a contribuir a un modelo más previsible, robusto y sostenible, apoyado en la coordinación público-privada, la inversión en prevención y una mirada estratégica de largo plazo.

S&C Broker de Seguros

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

Estamos cuando nos necesitás. #NosImporta

Visitanos en:
Juana Manso 205 - Piso 5
PUERTO MADERO



ENCONTRANOS EN:

CABA / BAHÍA BLANCA / CÓRDOBA / MONTEVIDEO / MIAMI / MADRID

www.scbrokerdeseguros.com

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

@scbrokerdeseguros

/SCBrokerDeSeguros

BUREAU VERITAS
CERTIFICACIONES
1825

Junto a aliados estratégicos, ZLT desarrolla el Parque Industrial Vaca Muerta



Con el acompañamiento de La Segunda Seguros y Avalian como socios estratégicos, ZLT avanza en el desarrollo de un nuevo polo industrial en Añelo, Neuquén, el corazón productivo del país.

• ZLT continúa fortaleciendo su presencia en Vaca Muerta con el desarrollo del primer parque industrial privado de la región, un proyecto que busca acompañar el crecimiento de la infraestructura y fortalecer la competitividad logística de las empresas proveedoras del sector Oil & Gas. La compañía, que ya impulsa el complejo habitacional Álamos —operativo hace más de un año en Añelo—, suma ahora una nueva propuesta orientada a consolidar infraestructura clave para el crecimiento energético del país.

Con el apoyo de socios estratégicos como La Segunda y Avalian, ZLT avanza en la construcción de un polo productivo, el Parque Industrial Vaca Muerta, pensado para responder a las demandas crecientes del mayor yacimiento energético del país.

“Contar con aliados estratégicos como La Segunda Seguros y Avalian, nos permite impulsar un proyecto que eleva los estándares de infraestructura en Vaca Muerta. Su acompañamiento es clave para consolidar un parque industrial moderno, seguro y preparado para las necesidades de las empresas del sector”, destacó **Gina Zavanella, Director de ZLT**.

El Parque Industrial Vaca Muerta está ubicado sobre la Ruta 17 (km 5) en Añelo e inició sus obras en marzo, ya alcanzó un 60% de avance y tiene como fecha estimada de finalización junio de 2026. Con una inversión clave para la zona, el predio permitirá que más de 100 empresas se instalen en el corazón del shale neuquino, reduciendo tiempos de transporte y optimizando sus operaciones.

Por su parte, **Mario Castellini, Gerente General de La Segunda Seguros**, expresó: «Nos llena de orgullo formar parte, junto a ZLT y Avalian, del desarrollo de este parque industrial estratégico. Esta iniciativa representa una inversión concreta para fortalecer el crecimiento sostenido de la región y de la cadena de valor energética. Estamos convencidos de que proyectos como este son fundamentales para consolidar el rol de Vaca Muerta como motor del desarrollo económico argentino en las próximas décadas».

Mientras que, **Guillermo Bulleri, Gerente General de Avalian**, señaló: «Sumarnos al desarrollo del Parque Industrial Vaca Muerta reafirma nuestro compromiso con iniciativas que fortalezcan la competitividad y el crecimiento de regiones estratégicas del país, como lo es la Patagonia y en especial la provincia de Neuquén. Avalian es una compañía con espíritu federal y junto a La Segunda, nos aliamos con ZLT para acercar nuestros servicios y potenciar un desarrollo a la altura de uno de los polos productivos más importantes del país».

El desarrollo contempla una superficie total de 34 hectáreas con 103 lotes escriturables, combinables y flexibles, que van desde 1.350 m² hasta 27.000 m², permitiendo la radicación de compañías de distintas escalas dentro de la amplia cadena de valor del Oil & Gas.

Este proyecto se suma a la presencia activa que ZLT ya tiene en Añelo, especialmente a través del complejo habitacional Álamos, que cuenta con 114 viviendas operativas desde hace más de un año y medio. Con esta nueva iniciativa industrial, ZLT reafirma su compromiso con el crecimiento sustentable del ecosistema energético, impulsando infraestructura de calidad y soluciones que acompañan la expansión de Vaca Muerta.

Sobre las empresas

ZLT es una empresa líder en el desarrollo, gestión y administración de negocios en Argentina y en el exterior. Se especializa en proyectos de nicho, de gran escala y alta rentabilidad. La empresa se distingue por su compromiso, transparencia y visión innovadora, lo que le permite generar alianzas y construir relaciones de largo plazo con socios estratégicos.

La **Segunda Seguros** es un **Grupo Asegurador** argentino, de origen cooperativo, con más de 90 años en el mercado y presencia en todo el país. Siendo la cuarta aseguradora con mayor facturación a nivel nacional se posiciona entre las empresas líderes del mercado asegurador. Con el propósito de proteger lo más importante para cada persona y empresa, ofrece una amplia variedad de coberturas. Se destaca por su compromiso con la calidad del servicio y la atención personalizada y un fuerte enfoque en innovación y sostenibilidad.

Avalian es una empresa de medicina prepaga con más de 45 años de trayectoria que brinda cobertura médica de primer nivel a más de 250 mil asociados, y cuenta con una red integrada por más de 50 Centros de atención y 400 centros médicos en todo el país. La compañía - que forma parte del grupo **Grupo Nodos** - combina solidez, innovación y valores cooperativos para ofrecer una experiencia integral en cada etapa de la vida. Actualmente, **Avalian** asegura la salud de los planteles de **Boca Juniors**, **River Plate** y **Rosario Central** y cuenta con la certificación internacional **Great Place to Work**, que la destaca como una de las mejores empresas para trabajar en Argentina.

Se puede conocer más sobre el emprendimiento en: vacamuertaindustria.com y seguir a ZLT en [Instagram](https://www.instagram.com/@somos.zlt).

Breves de Informe



Más de 500 productores participaron durante el año de Experta Full Experience

El programa de fidelización de **Experta Seguros**, que en 2025 tuvo su cuarto año consecutivo, desplegó una agenda de experiencias vinculadas al deporte, la música y la gastronomía como estrategia para fortalecer el vínculo con los productores en todo el país.

• En un contexto de fuerte competencia dentro del mercado asegurador, **Experta Seguros** continúa consolidando su posicionamiento a partir de una estrategia que combina innovación, presencia federal y un trabajo sostenido junto a su red de productores asesores de seguros, aliados clave para acercar soluciones de respaldo sólido a clientes de todo el país.

En ese marco, **Experta Full Experience** se mantiene como uno de los pilares de la propuesta de la compañía. Lanzado en 2022, cumplió su cuarto año consecutivo y convocó en 2025 a más de 500 productores y clientes de distintas regiones del país, con experiencias pensadas para reconocer el desempeño comercial y fortalecer el vínculo entre la aseguradora y sus socios estratégicos.

A lo largo del año, la agenda incluyó propuestas vinculadas a distintas disciplinas deportivas y actividades recreativas para los productores y asesores que alcanzaron los más altos puntos en ventas a lo largo del año. Fútbol, tenis, golf, pádel, rafting, básquet, espectáculos musicales y experiencias gastronómicas fueron el atractivo para fidelizar a los productores asesores y brokers.

• **Sancor Seguros** cumple 80 años desde su creación en 1945 en Sunchales, Santa Fe, un hito que reafirma su rol como principal actor del mercado asegurador argentino. Esta iniciativa que comenzó hace ocho décadas, se transformó en una organización que crece, innova y sostiene un mismo propósito: acompañar a las personas en cada etapa de su vida, anticipar riesgos y construir futuro desde la prevención.

Como aseguradora, **Sancor Seguros** opera en los principales ramos del mercado, con una oferta integral que abarca seguros patrimoniales, seguros de personas y soluciones para el sector agropecuario. Su cartera incluye coberturas para individuos y empresas, desde automotores, hogar y movilidad, hasta vida, accidentes personales, salud y una amplia línea de seguros agrícolas. Esta diversificación permitió desarrollar un portafolio robusto y adaptado a las necesidades de distintos segmentos y regiones del país.

Con más de 9,3 millones de asegurados, 770 oficinas, 11.000 Productores Asesores de Seguros y 3.300 colaboradores, el **Grupo** mantiene una presencia federal sólida y un conocimiento profundo de las realidades regionales. Su crecimiento se extendió además a **Brasil**, **Uruguay** y **Paraguay**, reforzando su estrategia regional.

La diversificación también marcó el desarrollo del **Grupo**. **Prevención ART** es líder en **Riesgos del Trabajo**, con más de 1,8 millones de trabajadores protegidos; **Prevención Salud** se expande como la prepaga nativa digital con alcance nacional, posicionándose entre las primeras diez del país; y **Prevención Retiro** continúa creciendo en soluciones de previsibilidad y ahorro para el momento del retiro. A su vez, la incorporación de **Banco del Sol** fortaleció la oferta financiera digital del **Grupo**, mientras que **Sancor Seguros Real Estate** suma nuevas alternativas al sector inmobiliario, a lo largo de todo el territorio nacional. Esta evolución se complementa con iniciativas que crean valor económico y social, como **CITES**, **Sancor Seguros Impulsa** y **Sancor Seguros Ventures**, orientadas al desarrollo de proyectos deeptech, de triple impacto y de startups de sectores como insurtech, fintech y healthtech.

“Cumplir 80 años es invitar a reconocer nuestra historia y a quienes la hicieron posible. Sigue emocionando ver cómo nos convertimos en el Grupo asegurador líder con presencia nacional y en países vecinos, siempre guiados por un espíritu cooperativo que sigue siendo nuestra base” afirmó **Alejandro Simón, CEO del Grupo Sancor Seguros**.

En los últimos años, la compañía intensificó su proceso de transformación tecnológica mediante la incorporación de inteligencia artificial aplicada a siniestros, suscripción, cotización y autogestión; el desarrollo de agentes virtuales de voz; y la adopción de un stack tecnológico híbrido y cloud que mejora la agilidad operativa y la experiencia de clientes y productores. Esta evolución tecnológica no reemplaza el trato humano: lo potencia.

El foco en las personas continúa siendo un pilar de la organización. A lo largo de 80 años, el **Grupo** sostuvo una cultura de cercanía y desarrollo de sus equipos, con una identidad cooperativa que se refleja en su capital humano. En este recorrido, la red de **Productores Asesores de Seguros** mantuvo su rol histórico como vínculo directo con cada asegurado y como sostén de su presencia territorial. “Este aniversario representa mucho más que una cifra: es la confirmación de que una organización nacida en el interior del país puede transformarse y proyectarse hacia el futuro sin perder su identidad. Hay nuestro desafío es seguir integrando innovación, cercanía y servicio para acompañar a las personas en un contexto que cambia todos los días” agregó **Carlos Castro, Presidente de SANCOR SEGUROS**.

A 80 años de su fundación, **SANCOR SEGUROS** inicia una nueva etapa en la que buscará profundizar la integración de sus negocios, fortalecer su capacidad tecnológica y seguir ampliando su presencia en la región. El objetivo es avanzar hacia un modelo más ágil y conectado, capaz de adaptarse a un mercado en constante transformación y de ofrecer soluciones más completas a personas y organizaciones.

Los próximos años estarán marcados por la consolidación de esta estrategia y por el desarrollo de soluciones que acompañan la evolución del sector.

SANCOR SEGUROS celebra 80 años de trayectoria, crecimiento e innovación



La aseguradora alcanza su 80º aniversario con un modelo de negocios en expansión, mayor integración de servicios, un fuerte impulso a la transformación tecnológica y una diversificación consolidada en seguros, salud, finanzas e innovación.

SABEMOS QUÉ NECESITÁS. ENTENDEMOS A TUS CLIENTES.

PRESENCIA AGILIDAD SERVICIO

Conocé nuestra propuesta en PROVINCIArt.com.ar/PAS

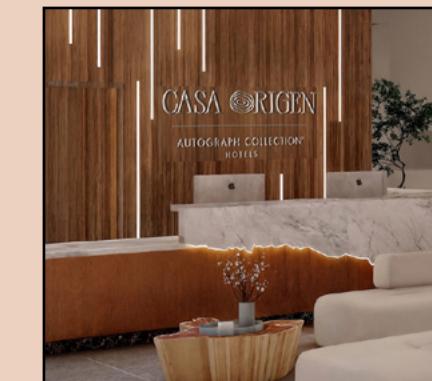


¡Que el año nuevo
esté lleno de prosperidad
y nuevos proyectos!

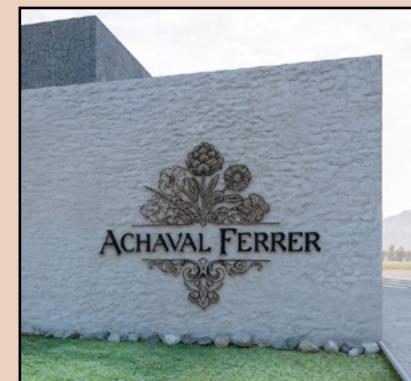


Es nuestro deseo

informe
operadores de mercado



gourmand



profile
profile

CASA ORIGEN

ficha técnica

NOMBRE	CASA ORIGEN
DOMICILIO	Los Chacayes, Valle de Uco, Mendoza, Argentina
ESPECIALIDAD	Hotel Boutique (60 habitaciones) – Bodega – Restaurante – Spa – Wine Bar – 20 Branded Residences
E-MAIL	info@landv.com
PÁGINA WEB	www.casa-origen.com.ar

De la mano de Marriott Bonvoy, nace **CASA ORIGEN**, abrazado por la cordillera de los Andes mendocinos

Un desarrollo de **LAND Global Group** junto a **Autograph Collection by Marriott** que integrará hotel, bodega y residencias bajo un nuevo paradigma de bienestar y autenticidad.



En Los Chacayes, una de las zonas más privilegiadas del **Valle de Uco**, surgirá **Casa Origen**, un proyecto que transformará la noción de lujo en la hospitalidad Argentina. Desarrollado por **LAND Global Group** y operado bajo el sello internacional **Autograph Collection by Marriott**, el proyecto combinará territorio, diseño, bienestar y hospitalidad en una propuesta integral que unirá el alma local con una visión global.

Concebido como un ecosistema de experiencias, **Casa Origen** integrará un hotel boutique de 60 habitaciones, una alianza exclusiva con bodega **Achaval Ferrer**, un restaurante de autor de la mano de **Pablo Park**, wine bar, spa, club fitness, piscina in-out y 20 branded residences con vistas abiertas a la cordillera de los Andes. El proyecto se inspirará en la energía del entorno mendocino y en la filosofía andina de los ciclos naturales, proponiendo una conexión entre lo sensorial, lo emocional y lo espiritual.

Bajo la premisa de “**volver al origen**”, **Casa Origen** invitará a una pausa consciente en medio de la velocidad ➡



“Casa Origen no buscará destacarse del paisaje, sino formar parte de él. Será una invitación a reconnectar con lo esencial y a redescubrir el bienestar desde la autenticidad y la calma”

→ contemporánea. El lujo, en este espacio, se redefinirá como la capacidad de sentirlo todo: la calma, la naturaleza, la gastronomía, el diseño y la cultura, integrados en una experiencia que no podrá existir en ningún otro lugar. El resultado será un refugio que no impondrá el paisaje, sino que pertenecerá a él, consolidando un nuevo estándar de hospitalidad en el **Valle de Uco**.

“Casa Origen no buscará destacarse del paisaje, sino formar parte de él. Será una invitación a reconnectar con lo esencial y a redescubrir el bienestar desde la autenticidad y la calma”, anticipan desde LAND Global Group.

Mendoza se consolidará como uno de los destinos más atractivos del turismo premium en América del Sur. La provincia concentra el 62% de las pernoctaciones en hoteles de cuatro y cinco estrellas durante la temporada alta y recibe más de 1,5 millones de visitas anuales, incluyendo 374 mil turistas internacionales en solo tres meses del año.

A su vez, es la capital del vino de la región, con más del 70% de la producción nacional y 209 bodegas abiertas al turismo, conformando la red de enoturismo más grande de Sudamérica.

El **Valle de Uco**, epicentro de este desarrollo, se posiciona como una zona de crecimiento sostenido gracias a su equilibrio entre naturaleza, conectividad, gastronomía y experiencias de bienestar. En el mundo post-pandemia, la demanda global de experiencias auténticas, sostenibles y con propósito seguirá creciendo, y **Casa Origen** buscará responder a esa tendencia integrando el bienestar, la cultura y la tecnología en un mismo entorno natural.

Cada detalle de **Casa Origen** —desde su arquitectura integrada al paisaje hasta su identidad visual inspirada en la topografía y las coordenadas del lugar— comunicará una idea de permanencia, conexión y respeto por el entorno. La “O”, símbolo del origen, se convertirá en el emblema del proyecto: representará el inicio, la huella y el ciclo vital, reforzando la esencia circular del tiempo natural mendocino.

Los cuatro pilares de experiencia definirán su ADN: la pausa como punto de partida, donde cada estancia comenzará en el silencio y la contemplación; el territorio como inspiración, expresado en el uso de materiales nobles, texturas andinas y un profundo respeto por el entorno; el lujo sensorial, entendido como aquello que



se sentirá más de lo que se mostrará; y el encuentro humano, que rescatará la hospitalidad argentina a través

de vínculos auténticos y una calidez sin rigidez.

Operar bajo el sello **Autograph Collection by Marriott** otorgará al desarrollo una proyección global y un estándar de excelencia internacional. Esta colección reúne hoteles de autor cuidadosamente seleccionados por su personalidad irrepetible, alineándose con la visión de **Casa Origen**: ser un destino único, imposible de replicar.

De este modo, **Casa Origen** se presentará como un modelo de lujo consciente, sostenible y emocional, que elevará la identidad mendocina y reforzará la posición de la Argentina como referente regional en turismo de alta gama. El proyecto consolida un nuevo paradigma: un lujo moderno que no se medirá por los excesos, sino por la autenticidad, el bienestar y la conexión humana.

Allí donde el territorio, la arquitectura y la experiencia se encuentran, nace algo más que un destino: una invitación a volver al origen. Con apertura prevista para 2028, **Casa Origen** se perfila como un nuevo ícono del turismo de bienestar y lujo contemporáneo en América Latina. 



 **SANCOR
SEGUROS**

**EL VALOR
DE DAR
RESPUESTA**

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

sancorseguros.com.ar /    

informe

operadores de mercado

Marina Mazza

Divorciada - 63 Años - Dos hijos - Signo Acuario (02/1962)

Rectora Instituto de Formación Técnica Superior en Seguros (IFTS N° 1)




- **UN HOBBY**
Nadar
- **LA JUSTICIA**
Indispensable para el orden social
- **LOS HOMBRES EN EL TRABAJO SON MEJORES QUE LAS MUJERES**
Considero que el género no define la calidad en el trabajo
- **LA SEGURIDAD**
Una necesidad indispensable
- **UN SUceso DE SU NIñEZ QUE RECUERDE HASTA HOY**
Los juegos con mis hermanos
- **MI MODELO PREFERIDO**
Mi madre
- **UN RIESGO NO CUBIERTO**
El afecto
- **VESTIMENTA**
Cómoda
- **LA MUERTE**
Aceptarla para vivir plenamente
- **EL MATRIMONIO**
Contrato
- **UNA ASIGNATURA PENDIENTE**
Mi próximo viaje
- **UN SER QUERIDO**
Mis hijos
- **ACTOR Y ACTRIZ**
Sidney Poitier
- **¿QUÉ COSA NO PERDONARÍA NUNCA?**
Todo puede perdonarse
- **ESTAR ENAMORADO ES**
Mágico

- **ME ARREPIENTO DE**
Todavía no haber escrito un libro
- **SU MAYOR VIRTUD**
La perseverancia
- **SU RESTAURANTE FAVORITO PARA CENAR**
Café Margot - Boedo
- **LA MENTIRA MÁS GRANDE**
La que no dije
- **¿EN QUÉ PROYECTO NUNCA INVERTIRÍA DINERO?**
De riesgo y sin respaldo
- **EL TEATRO**
Alternativa teatral
- **LE TENGO MIEDO A**
Lo incierto
- **TENGO UN COMPROMISO CON**
La educación
- **LA INFLACIóN**
Impuesto recessivo
- **UN SECRETO**
El que no diré
- **LA MUJER IDEAL**
La honesta
- **MI PEOR DEFECTO ES**
La espontaneidad
- **LA CULPA ES DE**
Quien desea el mal del otro
- **NO PUEDO DEJAR DE TENER**
Responsabilidad
- **UN FIN DE SEMANA EN**
El jardín
- **LA INFIDELIDAD**
Naturaleza humana

- **UN PROYECTO A FUTURO**
Viajar
- **EL FIN DEL MUNDO**
Desconocido
- **EL CLUB DE SUS AMORES**
Estudiantes de La Plata
- **ESCRITOR FAVORITO**
Eduardo Galeano
- **SI VOLVIERA A NACER SERÍA**
La misma
- **UNA CANCIÓN**
Esos locos bajitos - Serrat
- **EL AUTO DESEADO**
Renault
- **EL PASADO**
Base de nuestro presente
- **¿CUÁL ES SU RED SOCIAL PREFERIDA?**
No tengo preferida
- **AVIÓN O BARCO**
Avión
- **EL DÓLAR**
Moneda con respaldo

- **LA TRAICIÓN**
Parte de la sociedad
- **LA CORRUPCIÓN**
Quita oportunidades a los honestos
- **EN COMIDAS PREFERIO**
La saludable
- **¿CUÁL FUE EL ÚLTIMO LIBRO QUE LEYÓ?**
El infinito placer de las matemáticas
- **UN PERSONAJE HISTóRICO**
Manuel Belgrano
- **MEJOR Y PEOR PELÍCULA QUE VIÓ ESTE AÑO**
El Eternauta
- **PSICOANÁLISIS**
Un recurso
- **¿QUÉ MALA COSTUMBRE LE GUSTARÍA DEJAR?**
No tengo
- **DIOS**
Religión
- **MI MÚSICO PREFERIDO ES**
No tengo uno en particular

- **¿QUÉ ES LO QUE APRECIA MÁS DE SUS AMIGOS?**
Su acompañamiento
- **¿QUÉ ES LO PRIMERO QUE MIRA EN UNA MUJER?**
Apariencia
- **EN DEPORTES, PREFERIO**
Natación
- **UN MAESTRO**
Mi padre
- **EL LUGAR DESEADO PARA VIAJAR**
Todos
- **SU BEBIDA PREFERIDA**
Mate
- **EL PERFUME**
Chanel
- **UNA CONFESIÓN**
La docencia es impulsada por mi vocación
- **NO PUEDO**
Frenar la acción
- **MARKETING**
Impulsador del consumo
- **EL GRAN AUSENTE**
Mis padres
- **¿QUÉ TÉCNICA DE RELAJACIÓN TIENE?**
Leer y andar en bicicleta
- **¿QUÉ REGALO LE GUSTARÍA RECIBIR?**
Un libro
- **DE NO VIVIR EN ARGENTINA... ¿QUÉ LUGAR DEL MUNDO ELEGIRÍA?**
Islas Canarias

Avanzar también es sentirse cuidado.

