



informe

operadores de mercado



José Aramburu

Director Comercial
de Grupo Asegurador Paraná

Sinergia de Grupo Asegurador



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

“Las proyecciones macroeconómicas para 2026 son promisorias”

En el mejor escenario, el PIB crecería 3,6%, la inflación se reduciría a 16,9% y el tipo de cambio cerraría en torno a \$ 1.700 por dólar, mientras la tasa de interés bajaría a 15,8%, explica José Aramburu, director comercial de Grupo Asegurador Paraná.

A un año de la creación de su nueva ART, la organización busca llegar con los productos de Paraná Seguros a una cartera de hasta el momento 65.000 cédulas y más de 1.700 empresas en todo el país. “No pensamos a la ART como una aseguradora separada sino como parte de un grupo que puede ofrecer todas las herramientas de protección tanto a empresas como a individuos”, precisa el ejecutivo en diálogo con Informe.



R.A.S.A.

REASEGURADORES ARGENTINOS S.A.

Haciendo historia en el reaseguro Argentino desde 1992.

EXPERIENCIA
SOLIDEZ Y
RESPALDO

CALIFICACIÓN
AA-

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

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

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

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



José Aramburu
Director Comercial de Grupo Asegurador Paraná

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

Partamos de una simple premisa: si la Argentina no crece, el sector asegurador tampoco lo hará. En 2025 tuvimos un primer semestre de fuerte recuperación económica, pero ya en el segundo semestre se evidenció un enfriamiento en sectores clave, como manufacturas y construcción, aunque el PIB mantuvo una variación positiva y cerró en cerca del 4,3%. El dinamismo lo vimos mayormente en agro, minería y energía, impulsados por el régimen RIGI y por proyectos estratégicos en Vaca Muerta, que fortalecen la balanza comercial y reducen la dependencia energética.

En el plano macroeconómico, las proyecciones para 2026 son promisorias en el mejor escenario: el PIB crecería 3,6%, la inflación se reduciría a 16,9% y el tipo de cambio cerraría en torno a AR\$ 1.700 por dólar, mientras la tasa de interés bajaría a 15,8%.

Tenemos una inflación mensual a la que le cuesta bajar del 2/3%, pero hay una recomposición de expectativas, si bien persiste la necesidad de sostener la credibilidad fiscal mientras se impulsa la reforma impositiva.

A nivel externo, la Argentina fortaleció su relación con Estados Unidos, avanzando en un acuerdo comercial que beneficiará exportaciones de carne, acero y aluminio, mientras se eliminan aranceles para productos naturales y farmacéuticos no patentados. ➡



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



« En consonancia con la actividad económica del país, la baja de la inflación y el desempeño de la actividad en el primer semestre del año influyeron de manera positiva en la facturación del mercado, con un crecimiento del 8,6% por sobre la inflación »

► La recomposición del ingreso real es parcial: el sector privado formal muestra estancamiento, el público permanece rezagado y el informal gana terreno. Este comportamiento refleja que la recuperación del consumo será gradual y dependerá de la estabilidad cambiaria y una menor inflación. Veremos cómo impacta la nueva reforma laboral en la creación de nuevo empleo, pero hay que considerar también que tenemos que crecer en nuevas empresas que inviertan fuertemente en el país.

La suerte de la economía en 2026 depende crucialmente de la resolución de tres pares de variables económicas: el nivel de riesgo-país y el financiamiento de los pasivos que vencen a lo largo del año, la relación entre el precio del dólar y el nivel de inflación, y el impacto de la actividad sobre el nivel de empleo, crucial para que el Gobierno mantenga un nivel de apoyo que le provea gobernabilidad.

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

Nº de inscripción en SSN 0286 | Atención al asegurado 0800-666-8400 | Organismo de control www.argentina.gob.ar/ssn | SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

PROTAGONISTAS

La tasa de riesgo-país es clave pues condiciona la tasa de interés; cuanto más baja, mejor para la economía real y para el ingreso de miles de millones de dólares en inversiones en energía y minería, que importan no solo por la actividad que generan sino también para asegurar que, vía exportación, la Argentina generará cada vez más dólares propios.

Volviendo al mercado asegurador, y en consonancia con la actividad económica del país, la baja de la inflación y el desempeño de la actividad en el primer semestre del año influyeron de manera positiva en la facturación, con un crecimiento del 8,6% por sobre la inflación. Sin embargo, ya van muchos años consecutivos de pérdidas económicas, lo que genera enormes riesgos para muchos actores de la industria, que pueden entrar en insolvencia.

La judicialidad y la carga fiscal siguen siendo los reclamos principales. El impacto más negativo se evidencia en todo lo que atañe a seguros Patrimoniales, que tiene que ver con los juicios civiles por accidentes de tránsito. Si bien no son muy relevantes, nos encontramos con fallos judiciales complejos que actualizan las tasas activas de la fecha del hecho cuando la sentencia está fallada a valores de hoy, con lo cual se genera una doble actualización. Por otro lado, existen sentencias con sumas indemnizatorias mucho mayores que la suma asegurada pactada en las pólizas correspondientes.

El impacto impositivo sobre el seguro es elevadísimo. Es uno de los puntos más reclamados por nuestra industria. En la mayor parte de los países desarrollados el seguro no tiene IVA. Cuando uno toma el precio del seguro que contrata un particular (salvo que sea un seguro de Vida, que no tiene IVA), el 33% corresponde a impuestos. A eso se suman ingresos brutos, sellados provinciales y tasas municipales. La carga impositiva es muy fuerte en la Argentina, cuando en la mayor parte de los países del mundo no existe el IVA a la actividad aseguradora, dado que no es un sector que agregue valor sino una actividad que genera cobertura sobre el valor ya creado.

Por otro lado, así como lo fue en 2025, en 2026 el punto estratégico será la solvencia. Pero para que esto suceda será muy importante el reajuste de tarifas, en un mercado donde el cliente retail quiere pagar cada vez menos, y en el mercado corporativo el empresario busca bajar costos,

lo cual se contraponen con el objetivo de las aseguradoras para lograr dicha solvencia.

¿Cuál es la estrategia comercial del grupo frente al actual escenario?

En principio, en enero pasado nuestra nueva aseguradora, **Paraná ART**, cumplió su primer año de trayectoria. Y si bien es nueva en su constitución, cuenta con la amplia experiencia de todos los que la integramos. Su creación tiene como objetivo penetrar el mercado de empresas. Paraná Seguros siempre estuvo orientada principalmente al mercado retail, y lo que buscamos es poder llegar con sus productos a una cartera de hasta el momento 65.000 cápitales y más de 1.700 empresas. Buscamos construir una aseguradora sana, bien constituida y con muy poca judicialidad. Asimismo, nuestro objetivo es crecer fuertemente en el interior del país. Y si bien esto ya es un hecho, dado que contamos con 10 agencias en todo el país (Rosario, Córdoba, Misiones, Tucumán, Salta, San Juan, Mendoza, Bahía Blanca, Neuquén y Olavarría), queremos contar con un desarrollo de PAS en cada punto de nuestro territorio nacional; llevar adelante acciones comerciales no solo en las principales ciudades sino también en el interior del interior del país, ya sea con agencias propias o con representaciones de los principales actores de cada localidad. De esta manera, cada agencia vigente debe no solo desarrollar su provincia o ciudad sino además las zonas de influencia.

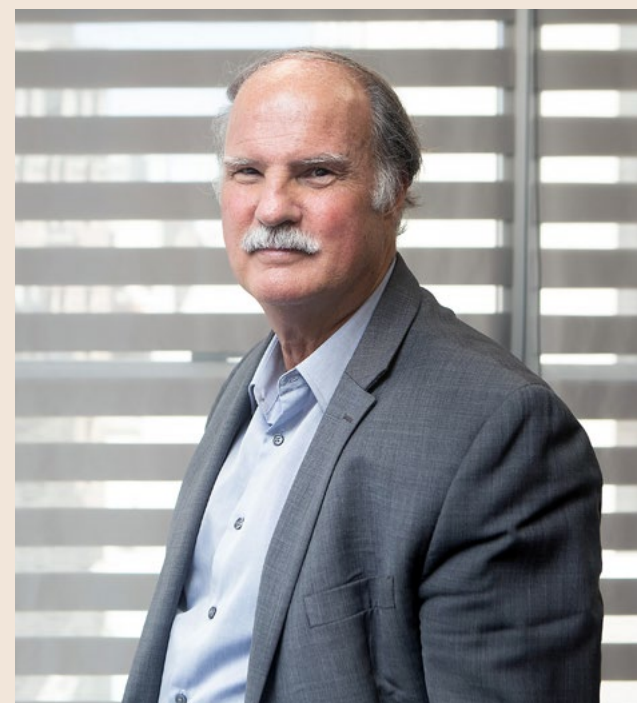
¿Cómo está compuesta la cartera de Paraná Seguros?

Un 90% de la cartera de seguros generales es Autos y Motos.

¿Qué ramos se presentan hoy como más promisorios? ¿Planean sumar nuevos ramos?

No sé si hay ramos que se presenten como promisorios. Creo que hay muchos productos primordiales en las necesidades del consumidor que todavía tienen muy baja penetración de mercado. Podemos mencionar los seguros de Hogar, Vida y Retiro, entre otros. Tal vez tengamos que efectuar campañas de concientización buscando penetrar el mercado con seguros más económicos, como comercializar solo Incendio en seguros de Hogar y tener Robo u ►

« Es muy importante que la mayor parte de las plataformas digitales de la Argentina esté en manos de PAS, ya que eso garantiza una mejor calidad de asesoramiento y respuesta post venta »



la segunda
SEGUROS

Nº de inscripción SSN
0317 - 0618 - 0117 - 0436

Departamento de Orientación
y Asistencia al Asegurado

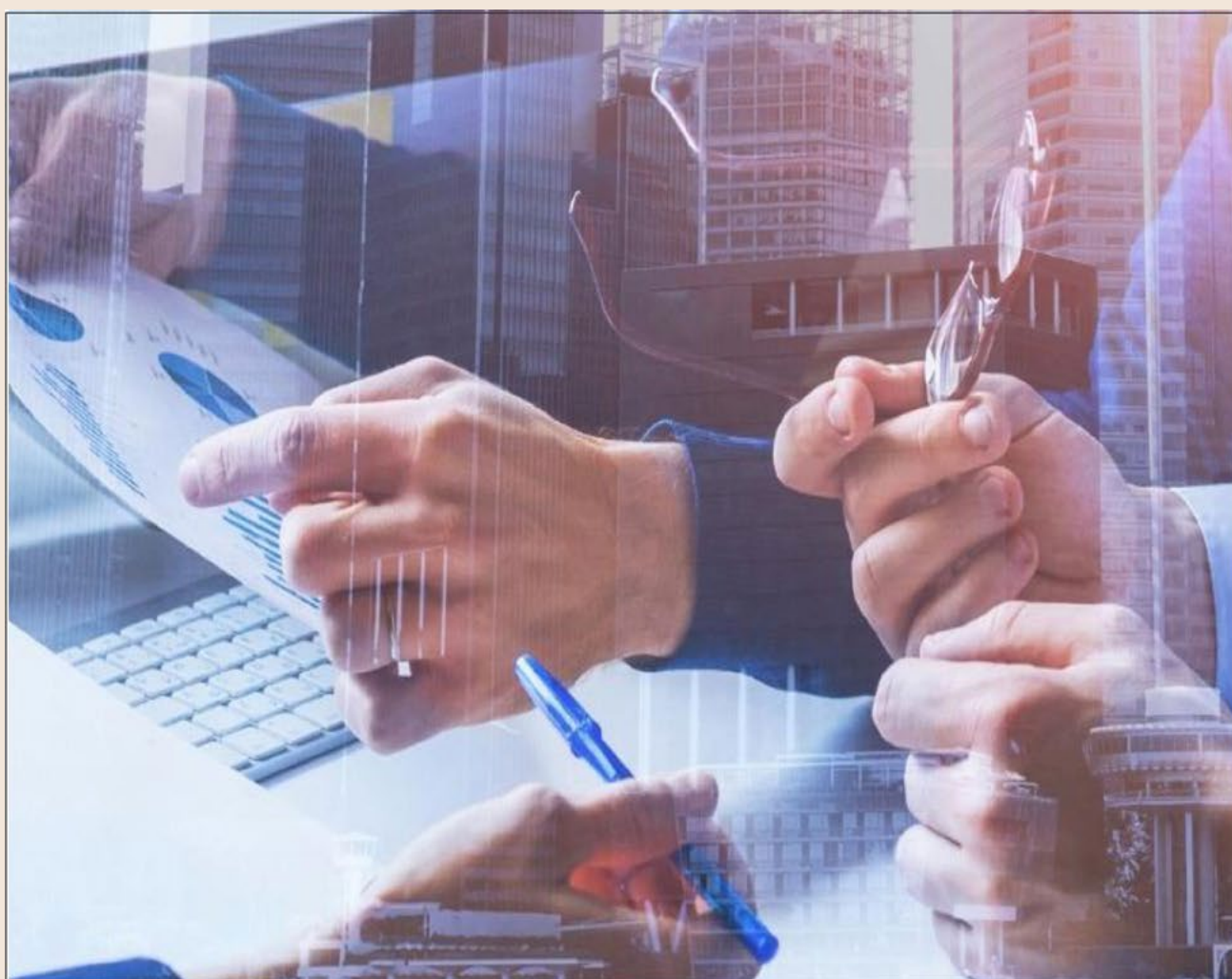
0800-666-8400

www.argentina.gob.ar/ssn

SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN



▲ Delia Rimada, Directora de Informe Operadores de Mercado, junto a José Aramburu, Director Comercial de Grupo Asegurador Paraná



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



**FEDERACION PATRONAL
SEGUROS SA.**

www.fedpat.com.ar



PROTAGONISTAS

➔ otros adicionales como upgrade. En conclusión, dejando de lado Autos y Motos, apostamos a Hogar, Caucción y Vida. Con respecto a nuevos productos, estamos lanzando un seguro de Accidentes Personales Prestacional y Responsabilidad Profesional Médica.

¿Cómo están manejando la estructura tarifaria?

Es algo que controlamos y analizamos semanalmente en función de la información que vamos actualizando. En materia de seguros generales (Autos y Motos), examinamos las distintas zonas y abrimos nuevas si entendemos que podemos separar localidades de alta siniestralidad que deben tener un tratamiento en particular.

En relación con Riesgos del Trabajo, no queremos tener alícuotas por debajo del promedio de cada actividad. De hecho, estamos por encima de la misma, incluso en la alícuota promedio de mercado.

¿Cómo evoluciona la venta online?

A nivel mundial, respecto a seguros no veo un crecimiento constante de este tipo de canal. Hoy ocupa no más del 5% de la porción de intermediación del mercado total, mientras que el de PAS sigue siendo del 70% a nivel global. La actividad aseguradora tiene un comportamiento distinto al resto de las industrias, que sí crecen a medida que evolucionan las aplicaciones virtuales. Principalmente, el seguro es un producto de oferta y no de demanda, tomando en cuenta al mismo tiempo la falta de conciencia aseguradora. Si tenemos que vender una propiedad, generalmente consultamos con una inmobiliaria; con un especialista, porque en realidad no sabemos a ciencia cierta cuál es el valor de mercado. Tememos poner un valor bajo porque estaríamos mal vendiendo, y si es alto no venderemos. Lo mismo sucede con el seguro. Necesitamos del especialista, del PAS, sin considerar que si estamos infra asegurados, siguiendo el ejemplo, no solo perderemos nuestra propiedad sino que, si hubiese daños hacia edificios linderos, no tendríamos forma de indemnizarlos y deberíamos responder con nuestro propio patrimonio. Es decir, se trata de un negocio de relaciones y de confianza que ninguna aplicación puede sustituir. ➔

informe
operadores de mercado

Publicación especializada de aparición quincenal
AÑO 33 / Nº 805 - Febrero 2026

REDACCIÓN, PUBLICIDAD Y SUSCRIPCIONES

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

DIRECTORA

Delia Rimada
delia.rimada@moez.com.ar

DISEÑO & DIAGRAMACIÓN

Oscar Martínez / oscarrevistas@gmail.com

ADMINISTRACIÓN, SUSCRIPCIÓN & PUBLICIDAD

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

ADMINISTRACIÓN, FACTURACIÓN & CONTABILIDAD

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

COLABORADORES

Lic. Anibal Cejas.
Dra. Gabriela Álvarez.

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

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

50 AÑOS

MARCANDO UN NUEVO RUMBO



DENTRO DEL MERCADO ASEGURADOR



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

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

📍 Bouchard 680 | 5º Piso | CABA

✉ info@dcsistemas.com.ar

🌐 www.dcsistemas.com.ar



« No queremos ser una compañía de moda ni crecer vertiginosamente sacrificando rentabilidad, sino ser sólidos para responder a nuestras obligaciones en tiempo y forma »

➔ ¿Qué están haciendo para captar a los públicos digitales?

Queremos saber cómo evoluciona el perfil de los compradores digitales. Por eso estamos negociando con varias comparadoras para estar presentes dentro de la oferta de las mismas, que son mayormente de seguros de Autos y Motos. Es muy importante que la mayor parte de las plataformas digitales de la Argentina esté en manos de PAS, ya que eso garantiza una mejor calidad de asesoramiento y respuesta post venta.

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

Principalmente, buscamos que tengan cada vez mayor respuesta automática en los procesos administrativos; que puedan focalizar sus energías en la prospección de clientes y no en temas operativos. En ese sentido, la inteligencia de datos es clave, ya que permite conocer el perfil de los clientes que construimos en conjunto con el PAS y las necesidades de cada uno.

¿A cuántos PAS nuclean actualmente en su red?

Aproximadamente a 3.000 PAS activos.

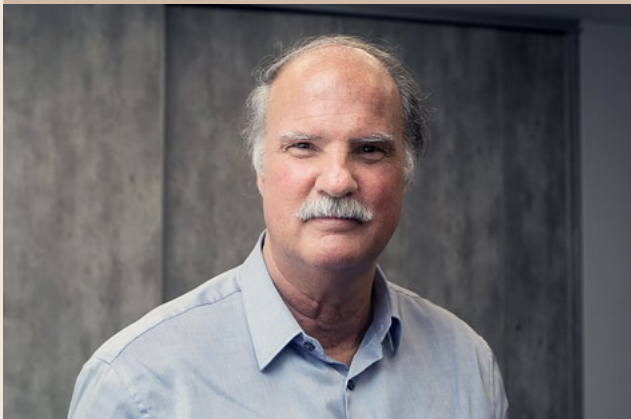
¿Qué resultados están obteniendo a través del crossselling?

Estoy convencido de que tanto el crossselling como el upselling constituyen la forma de crecer teniendo en cuenta la propia cartera de la aseguradora, por lo cual es un punto neurálgico para nosotros y, entiendo, para todo el mercado. Si pensamos que en los países más desarrollados cada asegurado detenta en promedio de 4 a 5 seguros y que en la Argentina apenas registra 1,2, es obvio que estamos en deuda en este tipo de estrategia comercial, que desperdiciamos al no tener como ejercicio continuo.

La creación de Paraná ART persigue este mismo objetivo: ofertar a todas las empresas que vamos asegurando por Riesgos del Trabajo nuestros productos de seguros generales, siempre a través de los PAS que nos trajeron las diferentes cuentas. Es decir, trabajarlas en conjunto, ya que a través de un mismo referente con quien el PAS negoció la ART respectiva, que puede ser

Referente en seguros

José Aramburu dio sus primeros pasos en la industria aseguradora en 1997 generando una red de productores asesores de Vida, Retiro, Rentas Vitalicias y AFJP con alcance a todo el país. En 2003 asumió como Head para la Argentina y Uruguay de la Estrategia Multinacional de Clientes y Empresas Internacionales de MetLife y luego como director comercial de MetLife Uruguay. En 2005 fue designado gerente comercial de MetLife Argentina y Uruguay, en 2011 pasó a desempeñarse como gerente comercial de Nuevos Negocios del bróker Willis, luego fue gerente comercial corporativo de SMG Life Seguros de Vida y en 2015 también asumió responsabilidades comerciales para SMG Seguros Generales, SMG ART y SMG Seguros de Retiro. En 2021 fue convocado para ocupar la Gerencia General de Paraná ART, en 2022 asumió como director general comercial de Grupo Asegurador Orbis y en 2025 fue elegido como director comercial y de marketing de **Grupo Asegurador Paraná**, cargo que desempeña hasta el día de hoy.



El ejecutivo es licenciado en Administración egresado de la UBA, acredita un Master en Seguros y Risk Management de la EALDE (España), otro en Finanzas y Dirección Financiera de la EUDE (España), un MBA Empresarial de la EUDE y un MBA Essentials de la London School of Economics & Political Science. A lo largo de su carrera, recibió dos veces el premio **‘Top Manager’** por mejor cumplimiento de objetivos a nivel mundial otorgado por MetLife Internacional HO y una medalla de oro por mejor gestión estratégica y comercial a nivel global otorgada por la votación de todos los ejecutivos del Pool Hancock a escala mundial. ■

PROTAGONISTAS

el gerente o el director de RRH o el gerente de Compras, dependiendo del tamaño de la empresa, se pueden evaluar las necesidades de seguros de Vida de los empleados tanto de manera corporativa o como oferta individual, de los seguros de Retiro o de Salud, de una propuesta para que los empleados puedan adquirir seguros patrimoniales con ventajas competitivas e incluso de contactarnos a través de quien gestiona los seguros corporativos de la compañía en cuestión. O sea, no pensar a nuestra ART como una aseguradora separada sino como parte de un grupo que puede ofrecer todas las herramientas de protección tanto a empresas como a individuos.

¿Cómo evoluciona el resultado técnico de las compañías que manejan?

Somos muy celosos en el seguimiento del resultado técnico de nuestras aseguradoras, ya que tenemos sumamente claro desde hace mucho tiempo que no podemos pararnos en un negocio financiero sino en un resultado técnico. Paraná siempre fue una compañía que cuidó la solvencia y no construyó un negocio de volumen sin mirar contribución. No queremos ser una compañía de moda ni crecer vertiginosamente sacrificando rentabilidad, sino ser sólidos para responder a nuestras obligaciones en tiempo y forma.

¿Cómo se encuentran en términos de siniestralidad?

Observamos continuamente las zonas de alta siniestralidad y tratamos de tener las tarifas lo más actualizadas posibles para lograr un equilibrio en el resultado técnico.

Algo que no es fácil en una cultura de mercado que siempre buscó el volumen y las tarifas estuvieron centradas en el logro de ese volumen, lo que tarde o temprano acarrea grandes pérdidas económicas. De esa manera también se generó una mirada de cliente orientada siempre al precio y no a la calidad del producto y a la respuesta de la aseguradora.

En lo que respecta a Riesgos del Trabajo, la situación de mercado es compleja; el verdadero problema no está centrado en la siniestralidad sino en la litigiosidad.

La cantidad de demandas supera 20 veces la que tienen países con sistemas muy similares, como Chile y España. Muchas provincias no cumplieron con la conformación de cuerpos médicos forenses judiciales, lo que permite que los peritos sean designados sin control ni concursos. La ley es clara, los peritos deben ser seleccionados por concurso, remunerados por trabajo realizado y no por el porcentaje de incapacidad que determinen. Por otro lado, el incremento de juicios no está vinculado por un incremento de los accidentes. Los fallecimientos bajaron un 81% y los accidentes laborales un 55% desde que se inició el sistema. No hay un elemento del sistema que justifique este incremento de juicios, y si pensamos que ajustando las alícuotas al doble lo podemos solucionar, diría que es imposible. Por eso, una vez más, nuestra suscripción está orientada a no tomar cuentas que tengan altos niveles de judicialidad.

¿Cuáles son sus objetivos al frente de la Dirección Comercial del grupo?

Mi objetivo principal es consolidar el concepto de grupo asegurador, donde nuestro cliente principal (el PAS) nos vea como una solución integral para los clientes que construimos en conjunto. El norte es generar sinergia. Y, por supuesto, desarrollar fuertemente a nuestro grupo en el interior del país para tener presencia en cada punto del territorio nacional. 📍



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 6°, CABA » 0800-345-0085



Nº de inscripción en SSN
0040

Atención al asegurado
0800-666-8400

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

SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

La transformación del Sector Asegurador en Argentina

Escribe **Dra. Gabriela Álvarez**

El mercado asegurador argentino atraviesa una etapa de cambios profundos. Tras años de volatilidad económica y alta inflación, el sector comienza a consolidar una nueva lógica de negocio. La digitalización, la irrupción de las insurtech y la necesidad de eficiencia técnica marcan el rumbo de una industria que ya no puede sostenerse únicamente en resultados financieros coyunturales. El negocio de seguros comienza a ordenarse en un momento donde los resultados financieros ya no alcanzan para compensar los desequilibrios operativos. La estabilidad, recién en sus primeros pasos, torna necesario regresar a lo principal, tarifas que reflejen el verdadero riesgo, control de costos y capacidad real de respuesta ante la ocurrencia de un siniestro.

La recuperación gradual del consumo y del crédito provoca la reactivación de la demanda de seguros de bienes, tales como automotores y viviendas. Sin embargo, el principal inconveniente sigue siendo la baja penetración del seguro en Argentina y una cultura dedicada únicamente a contratar aquéllos seguros que son obligatorios, por encima de muchas coberturas que también resultan fundamentales a la hora de proteger nuestro patrimonio.

La transformación no es solo tecnológica: también es cultural, regulatoria y estratégica. El seguro, históricamente percibido como un producto complejo y distante, busca ahora convertirse en un servicio ágil, accesible y centrado en el cliente, capaz de ser comprendido por cualquier persona y estar disponible para ser contratado en cualquier momento desde cualquier lugar.



Factores que impulsan el cambio

Dentro de los factores más relevantes que potencian el cambio del sector asegurador en Argentina podemos destacar:

Contexto macroeconómico más estable

- Tras años de inflación y volatilidad, las proyecciones de crecimiento económico para 2026 (3,2%) generan un marco más previsible.
- Esto permite a las aseguradoras planificar estrategias de largo plazo en lugar de depender de resultados financieros coyunturales.

Nueva lógica de rentabilidad

- El negocio asegurador ya no puede sostenerse solo en inversiones financieras.
- Se exige rentabilidad técnica, es decir, que las primas cubran adecuadamente los riesgos asumidos.
- Esto obliga a ajustar tarifas, mejorar la suscripción de riesgos y controlar costos operativos.

Transformación tecnológica

- La digitalización y el auge de las insurtech están revolucionando el mercado.
- Uso de IA, big data y automatización para personalizar pólizas, detectar fraudes y agilizar la atención.

Cambios regulatorios y supervisión

- La Superintendencia de Seguros de la Nación (SSN) intensificó controles y sanciones. ➡

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



AMERICAL
REINSURANCE
SOLUTIONS

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

OrangeTime
para vos que
—siempre la ves.

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



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



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

La actitud de mirar al futuro.

www.libraseguros.com.ar

LIBRA
SEGUROS

TECNOLOGÍA

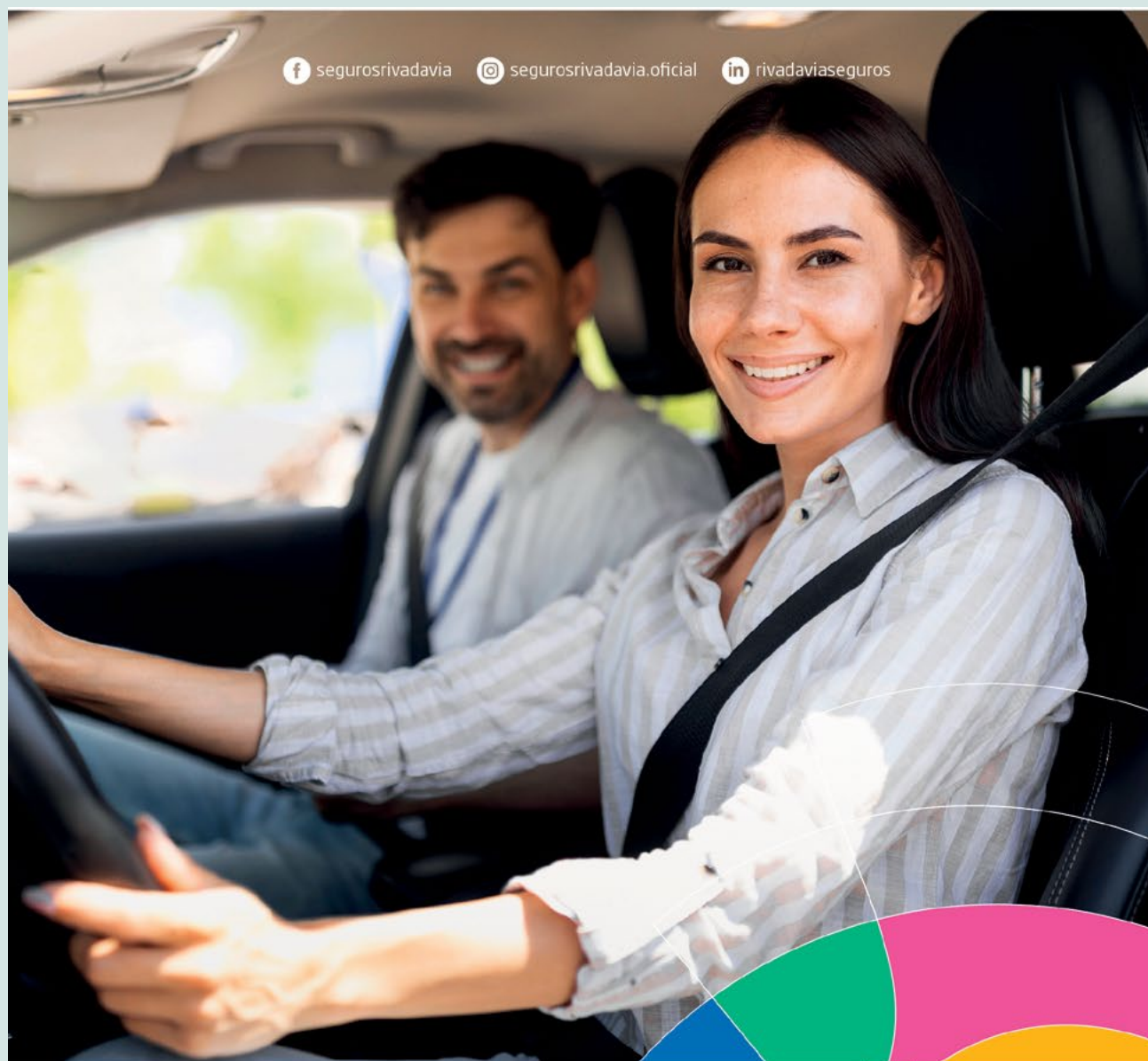
➔ • Esto obliga a las compañías a ser más transparentes y cumplir estándares contables y técnicos.

Nuevas demandas sectoriales

- El crecimiento de sectores como agro, energía y minería genera necesidad de coberturas más sofisticadas (infraestructura, logística, caución).
- También crece la demanda de seguros de salud, vida y desempleo, impulsada por cambios sociales y laborales.

Competencia y cultura empresarial

- La entrada de startups insurtech presiona a las aseguradoras tradicionales a modernizarse.
- Se requiere un cambio cultural: pasar de estructuras rígidas a modelos ágiles y centrados en el cliente.
- El consumidor actual exige rapidez, transparencia y autogestión.



RIVADAVIA

Es más seguro

+54 9 11-3989-8000

Consultá con tu Productor/a Asesor/a de Seguros

segurosriবাদavia.com

Nº de inscripción SSN
0222

Departamento de Orientación
y Asistencia al Asegurado

0800-666-8400

www.argentina.gob.ar/ssn



SUPERINTENDENCIA DE
SEGUROS DE LA NACIÓN

« El seguro, históricamente percibido como un producto complejo y distante, busca ahora convertirse en un servicio ágil, accesible y centrado en el cliente, capaz de ser comprendido por cualquier persona y estar disponible para ser contratado en cualquier momento desde cualquier lugar »

La Revolución Tecnológica

La digitalización es el motor más visible de la transformación. Las insurtech argentinas están redefiniendo la experiencia del cliente: contratación online, autogestión de pólizas y seguros on-demand. La adopción de nuevas tecnologías dejan de ser un diferencial para convertirse en una condición necesaria para sostener la rentabilidad y mejorar la experiencia del asegurado

La incorporación de inteligencia artificial, big data y automatización permite:

- Personalizar coberturas según perfiles de riesgo.
- Detectar fraudes con mayor precisión.
- Reducir tiempos de respuesta en siniestros.

Además, la integración con fintechs abre la puerta a los seguros embebidos, que se contratan automáticamente al usar servicios financieros o de consumo digital.

Regulación, Litigiosidad e Inversión

El contexto regulatorio continúa siendo uno de los principales condicionantes para el sector de seguros. Temas como la elevada litigiosidad, la enorme presión impositiva y la rigidez con que cuenta el sector en lo que hace al destino que deben darle a las inversiones son obstáculos recurrentes para mejorar la eficiencia del sistema y ampliar la penetración del seguro.

El marco normativo está dado por leyes históricas como la Ley 17.418 de Seguros, la Ley 20.091 de Entidades de Seguros y su Control, y la Ley 22.400 de Productores Asesores de Seguros.

En riesgos laborales, la Ley 24.557 y su actualización (Ley 27.348) regulan la cobertura de accidentes de trabajo.

La Superintendencia de Seguros de la Nación (SSN) intensificó su rol de supervisión en los últimos años, con medidas como la inhibición de bienes de algunas compañías de seguros y la revocación de autorización. Esto refleja un mayor control sobre la solvencia y transparencia de las compañías.

La elevada litigiosidad y el negocio del juicio es otro ➔



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



SUPERINTENDENCIA DE
SEGUROS DE LA NACIÓN

➡ de los inconvenientes que resulta altamente preocupante para la aseguradoras, porque afecta directamente su patrimonio, crea un ámbito de inseguridad jurídica e impacta en el precio de las primas que los asegurados deben afrontar. Dentro de los factores que fomentan la elevada litigiosidad podemos destacar:

- ✓ Inflación y su impacto en indemnizaciones.
- ✓ Disparidad en la fijación de daños personales por parte de la justicia.
- ✓ Ausencia de incentivos para la negociación y mediación.
- ✓ Fraude al seguro, que incrementa juicios y costos.

Todo esto genera un entorno de alta conflictividad judicial, que encarece las primas y afecta la rentabilidad técnica de las aseguradoras.

Por otra parte, el poder judicial judicial tampoco colabora con la reducción de la litigiosidad. Fallos por encima de las condiciones de póliza, que no respetan límites de cobertura, jueces que fallan desconociendo totalmente el ramo y obligan a las aseguradoras a hacer frente a riesgos que exceden ampliamente el contrato celebrado entre las partes.

Todos estos factores, acarrear grandes problemas para el sector de seguros, tales como:

- **Inseguridad jurídica:** las aseguradoras enfrentan incertidumbre sobre el alcance real de su obligación.
- **Incremento de costos:** la posibilidad de condenas superiores a la cobertura pactada eleva las primas y reduce la rentabilidad técnica.
- **Impacto en la inversión:** la falta de previsibilidad desalienta inversiones en nuevos productos y limita la innovación.

Por último, en lo que respecta al rol del seguro como inversor institucional, lo cierto es que si las compañías tuvieran la posibilidad de invertir en nuevos activos, tales como acciones de empresas, estarían en condiciones de impulsar otras actividades.

Actualmente, las carteras de inversiones que las compañías pueden realizar siguen estando muy limitadas a títulos y bonos del Estado.

Tras años de defensiva, el sector asegurador encara 2026 con un cambio de lógica: se busca expansión y eficiencia en lugar de depender de resultados financieros.

La estabilidad económica incipiente obliga a volver a lo esencial: tarifas que reflejen riesgos reales, control de costos y capacidad de respuesta ante siniestros.

La inversión se concentra en:

- ✓ Digitalización (IA, big data, automatización).
- ✓ Nuevos productos para agroindustria, energía y minería.

« La adopción de nuevas tecnologías dejan de ser un diferencial para convertirse en una condición necesaria para sostener la rentabilidad y mejorar la experiencia del asegurado »



- ✓ Insurtechs, que atraen capital y generan innovación en seguros embebidos y on-demand.

Claves para una nueva etapa

La transformación del sector asegurador argentino no es un fenómeno aislado ni meramente tecnológico: es el resultado de una convergencia de factores económicos, regulatorios, culturales y sociales. El seguro, históricamente percibido como un producto rígido y distante, se está redefiniendo como un servicio dinámico, accesible y centrado en las personas.

Por un lado, la estabilización macroeconómica abre un espacio de previsibilidad que permite a las compañías dejar atrás la lógica defensiva y apostar por la expansión. Por otro, la digitalización y el auge de las insurtech obligan a repensar la manera en que se diseñan, comercializan y gestionan las pólizas. La tecnología ya no es un complemento: es el núcleo de la nueva estrategia aseguradora.

La regulación más estricta y la creciente litigiosidad judicial plantean desafíos que tensionan al mercado, pero también lo empujan hacia una mayor transparencia y pro-

fesionalización. En paralelo, la inversión en innovación y la aparición de productos flexibles y colaborativos muestran que el sector puede adaptarse a las nuevas demandas sociales y productivas.

En definitiva, el seguro en Argentina está transitando un cambio de paradigma:

- De la supervivencia financiera a la rentabilidad técnica sostenible.
- De la burocracia a la agilidad digital.
- De la desconfianza a la cercanía con el cliente.

El futuro del mercado asegurador argentino dependerá de su capacidad para equilibrar innovación con solidez, regulación con flexibilidad, y rentabilidad con inclusión. Si logra ese equilibrio, el seguro dejará de ser visto como un trámite obligatorio y se convertirá en un verdadero aliado para el desarrollo económico y la protección social del país.

La clave para esta nueva etapa está en mantener relaciones duraderas con los clientes. Las compañías que lideren serán las que logren sostener rentabilidad técnica, solvencia y una visión estratégica de largo plazo. 📌

LA SEGURIDAD DE TENER UN BUEN SEGURO

AUTO - MOTOS - HOGAR - INTEGRALES - VIDA Y CAUCIÓN

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

Entidad autorizada por la Superintendencia de Seguros de la Nación. Registro N° 0878.

5 AÑOS ALBACAUCIÓN
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.albacaucion.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

Cuando el frío falla, la pérdida es total

Errores humanos, equipos mal configurados y coberturas mal entendidas explican gran parte de los rechazos en mercadería perecedera. El seguro ya no se limita a indemnizar: interviene para salvar la carga antes de que sea descartada.

Escribe **Lic. Aníbal Cejas**

En el transporte de productos perecederos el siniestro no siempre llega con un choque ni con una rotura visible. A veces basta un desvío térmico de minutos, una puerta abierta más de lo previsto o un contenedor sin energía en una terminal para convertir toneladas de mercadería en residuo sanitario. Allí aparece una particularidad de este riesgo: la frecuencia suele ser operativa, pero la severidad es absoluta. Por eso, el centro del problema dejó de ser únicamente la cobertura y pasó a ser el control: monitoreo, trazabilidad y comprensión técnica de las pólizas determinan hoy si un evento termina en pérdida total o en daño administrable.

El puntapié inicial lo dio **Rodolfo Cacciola, Gerente de Transporte Integrity Seguros**, quien comentó sobre los riesgos vinculados al transporte de productos perecederos e identificó aquellos que derivan en siniestros con mayor frecuencia: “En el transporte de bienes perecederos, la frecuencia está ligada a fallas mecánicas del equipo o incorrecto funcionamiento del mismo, y no tanto a la rotura.

La severidad, por su parte, es elevada dado que cualquier desviación de temperatura o accidente de tránsito suele derivar en el rechazo total la mercadería, pudiendo terminar siendo la misma declarada no apta para el consumo humano por el Organismo de Control.

Es aquí donde el Asegurador tiene un rol fundamental a través del análisis y asesoramiento sobre la posibilidad de un eventual reprocesamiento de la mercadería que permita un salvamento por recupero, mitigando la pérdida y transformando una pérdida total en una pérdida gestionable”.



Continuó **Laura Costantini, Gerente Comercial del Grupo Assekuransa**, y al respecto dijo: “El principal riesgo está vinculado al corte o interrupción de la cadena de frío, ya sea por errores humanos o por fallas técnicas, como un seteo incorrecto de los equipos o la rotura de los mismos durante el trayecto.

Asimismo, las demoras representan un factor crítico, ya que al tratarse de productos con una vida útil generalmente acotada, cualquier alteración en la temperatura impacta directamente sobre su conservación y calidad. De esa forma se incrementa tanto la frecuencia como la severidad de los siniestros”.

Luego intervino **Adrian Granillo Posse, Head de Relación Comercial con Clientes y Servicios, de ARM Services**, quien afirmó: “La cadena de suministro de productos perecederos tiene sus momentos más críticos en los

puntos donde se interrumpe o debilita el control efectivo de la cadena de frío, particularmente cuando el contenedor reefer queda sin suministro eléctrico: tránsitos de conexión, transbordos, esperas en terminales o maniobras intermedias.

A esto se suma un factor no menor: la falta de entendimiento de las coberturas de seguro. En muchos casos, se asume que cualquier desvío térmico está cubierto, cuando en la práctica la variación de temperatura no es lo mismo que la interrupción. Por defecto, la mayoría de las pólizas cubren la paralización del equipo, pero no necesariamente la variación térmica, y esa diferencia —que no siempre es comprendida— genera pérdidas significativas por rechazos no indemnizables.

Desde una mirada técnica, el interés asegurable es el mismo —la integridad de la mercadería—, pero la distinción contractual entre variación e interrupción termina dejando expuestos a muchos operadores”. ➡

La misma tranquilidad de un asegurado para el PAS.

RESPALDO • RESPUESTA • COBERTURA

VICTORIA SEGUROS

Nº de inscripción en SSN 064

Atención al asegurado 0800-666-8400

Organismo de control

www.argentina.gob.ar/ssn

SSN | SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

EXPERTA SEGUROS

CUANDO ALGO SE COMPLICA, TE LA HACEMOS FÁCIL 🤔



Consultá con tu
Productor Asesor de Seguros.

experta.com.ar



« En el transporte de bienes perecederos, la frecuencia está ligada a fallas mecánicas del equipo o incorrecto funcionamiento del mismo, y no tanto a la rotura »

« El principal riesgo está vinculado al corte o interrupción de la cadena de frío, ya sea por errores humanos o por fallas técnicas »

« La cadena de suministro de productos perecederos tiene sus momentos más críticos en los puntos donde se interrumpe o debilita el control efectivo de la cadena de frío »



▲ Rodolfo Cacciola, Gerente de Transporte Integrity Seguros



▲ Laura Costantini, Gerente Comercial del Grupo Assekuransa



▲ Adrian Granillo Posse, Head of Relación Comercial con Clientes y Servicios, de ARM Service

➔ Fallas de control

Las fallas de monitoreo y control de temperatura impactan en la determinación de las coberturas. En ese sentido, **Cacciola** manifestó: “El control y registro de temperatura son los pilares fundamentales de la cobertura. Sin registros confiables, la existencia de cobertura técnica como las responsabilidades se vuelven difusas y ello termina teniendo impacto en el siniestro particularmente en lo referente a la factibilidad de éxito de eventuales acciones de subrogación.

Por eso insistimos, e incluso ya algunos clausulados lo contemplan como carga del Asegurado, en el uso de termógrafos autónomos (data loggers) colocados dentro de la carga, los cuales permiten una trazabilidad independiente a la del transportista y permiten identificar con precisión el momento y la duración de cualquier variación temperatura o interrupción del suministro de frío”.

“El impacto de la falta de control y monitoreo de la temperatura es muy significativo”, acordó **Costantini**.

Y continuó: “La ausencia de controles adecuados y de una correcta trazabilidad del producto dificulta la identificación del momento en que se produce el daño y, en consecuencia, la determinación de responsabilidades.

Entre las situaciones más habituales se encuentran las aperturas prolongadas de las unidades, el acondicionamiento inadecuado del equipo de frío antes de la carga, y la insuficiente verificación técnica previa. También se observan descuidos durante los procesos de carga y descarga, donde la mercadería queda expuesta a temperaturas extremas.

A esto se suma la falta de planificación en operaciones que atraviesan distintos países y climas, donde los cambios bruscos de temperatura ambiente pueden afectar gravemente al producto. Un ejemplo frecuente es el de cargas que parten de zonas cálidas, como el Caribe, y arriban a Europa durante el invierno. Incluso situaciones como el olvido de bultos en pista o patios de transporte pueden generar daños irreversibles”.

Calidad en la gestión del riesgo

En la misma línea, **Costantini** remarcó la importancia

de la calidad de embalaje en el contexto de la gestión de riesgo, y apuntó a la capacitación del personal involucrado en la operación logística.

“Resulta clave contar con equipos de transporte adecuados y actualizados. En este sentido, existen nuevas unidades que circulan en plaza y que, por su volumen, capacidad y eficiencia en el mantenimiento de la temperatura de punta a punta, permitirían reemplazar a los enviro containers tradicionales,

aportando mayor seguridad al traslado de este tipo de mercaderías”, comentó.

A esto, **Granillo Posse** sumó: “El enfoque de gestión de riesgos, en términos metodológicos, debería ser el mismo: monitoreo activo, protocolos de reacción inmediata ante desvíos, planificación eficiente de rutas y paradas, auditorías periódicas de los equipos térmicos y formalización de procesos en depósitos intermedios, depósitos fiscales y terminales portuarias.

La diferencia clave está en el margen de tolerancia. En productos perecederos, los desvíos térmicos tienen un impacto rápido e irreversible: lapsos relativamente cortos sin frío adecuado pueden generar pérdida total de la carga. En cadenas de frío menos sensibles existe mayor inercia térmica y capacidad de recuperación, lo que reduce la probabilidad de daño definitivo”, aseguró.

El especialista señaló que para una correcta evaluación de las responsabilidades, la clave está en los aspectos técnicos, los cuales permiten reconstruir el evento con precisión. Entre ellos, recomendó prestar atención a los registros de temperatura y trazabilidad completa, al estado del equipo reefer, la condición de la mercadería al origen, y la identificación clara de quién tenía el control operativo en cada tramo del transporte.

“Estos elementos son los que permiten determinar el origen del desvío, su duración, su impacto real y las responsabilidades asociadas”, afirmó.

Seguidamente intervino **Cacciola**, quien concluyó: “Bajo nuestro modelo de suscripción, el riesgo no es solamente lo que sucede durante el transporte, sino en la totalidad del mismo. Y eso va desde los transportistas ya fuera por su expertise en el manejo de este tipo de mercaderías sino también por la antigüedad de la medios transportadores asignados a la operación y el mantenimiento preventivo de los equipos de frío, como también los embalajes utilizados y la estiba de las mercaderías.

Sin dudarlo, es el personal correctamente capacitado el que puede advertir una estiba incorrecta o interpretar correctamente una alarma, lo cual sumado a la existencia de un plan de contingencia, pueden salvar la totalidad de una carga o disminuir sustancialmente el daño”. ➔



UN SEGURO QUE 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
CGST
Grupo Financiero

lifeseuros.com.ar

/LifeSegurosArgentina

/lifeseurosargentina

/lifeseurosargentina

/@LifeSeguros

➔ Incumplimientos operativos

Luego, **Cacciola** y **Granillo Posse** se refirieron a los incumplimientos operativos que más se repiten entre transportistas y operadores logísticos. En ese sentido, **Cacciola** consideró: “Algunos incumplimientos son propiamente exclusiones de cobertura tales como el pre-enfriamiento insuficiente, ya fuera de la mercadería o de las cámaras (semirremolque o contenedor) donde se van a cargar las mismas. Apagado de los equipos, ya fuera para ahorrar combustible o evitar el ruido durante los pernoctes. Y en menor medida mala estiba que impide que el frío circule uniformemente por la totalidad de la misma.

Luego hay otros casos que tienen incidencia en el análisis del siniestro como equipos de frío con mantenimiento preventivo deficiente, la no utilización de data loggers autónomos, y en el caso del uso de los mismos errores en la confección de la documentación al no asentar la existencia de los mismos en los documentos de transporte”.

Por su parte, **Granillo Posse** delineó: “Las fallas más habituales se concentran en tres grandes áreas. Primero, en equipos de refrigeración, con desperfectos mecánicos, fallas en sensores o sistemas de control del reefer. Luego, errores operativos y humanos, como set points mal programados, desconexiones accidentales, falta de controles durante relevos operativos o períodos de espera. Y por último, en embalaje y estiba. Estos últimos son menos frecuentes, sin embargo una mala circulación de aire dentro del contenedor, sobrecargas o embalajes inadecuados pueden agravar cualquier interrupción térmica y acelerar el deterioro del producto”.

Innovaciones tecnológicas

Ya cerca del cierre, consultamos por las innovaciones tecnológicas que podrían ser más relevantes en la actualidad en orden de reducir las pérdidas.

La primera en tomar la palabra fue **Costantini**, quien indicó: “Actualmente, los sistemas de monitoreo de temperatura que permiten detectar alternancias durante el viaje son una de las herramientas más relevantes. Estas tecnologías posibilitan identificar desvíos en tiempo oportuno y activar protocolos de acción que ayuden a minimizar las pérdidas, reduciendo el impacto del siniestro”.

Cacciola destacó tres herramientas clave: “Primero, la telemetría en tiempo real, que permite alertas tempranas durante el tránsito y por consiguiente la toma de acciones para mitigar la pérdida. En segundo lugar, la sensorización de las puertas. Esto mejora el control de los tiempos de apertura de



De la reacción al control: dos modelos logísticos frente al riesgo

El siguiente cuadro de **Granillo Posse** sintetiza las diferencias estructurales entre la gestión logística predominante en América Latina y la aplicada en Estados Unidos y Europa. Más que una brecha tecnológica, expone un contraste de paradigma: mientras la región aún opera bajo esquemas correctivos y de intervención posterior al evento, los mercados desarrollados han migrado hacia sistemas preventivos sustentados en monitoreo permanente, trazabilidad integral y exigencias regulatorias uniformes. Esta distinción condiciona directamente la siniestralidad, los costos operativos y, en consecuencia, el diseño de coberturas aseguradoras

LATAM vs EE. UU. y Europa		
Dimensión	LATAM	EE. UU. / Europa
Enfoque	Reactivo	Preventivo
Monitoreo	Puntual / discontinuo	Continuo y en tiempo real
Tecnología	Data loggers básicos	IoT + telemetría integrada
Trazabilidad	Parcial	Total, de origen a destino
Regulación	Dispareja	Estricta y homogénea
Cultura logística	Correctiva	De cumplimiento (“compliance-driven”)

las mismas, evitando la pérdida de frío y prevención de robos durante los pernoctes. Y en tercer lugar, el blockchain u otras herramientas que permitan la trazabilidad.

Hoy el riesgo está evolucionando gracias a la tecnología, a parte de nuestra labor es fomentar su adopción e implementa-

ción como parte de nuestro trabajo en la mejora de los riesgos de nuestros asegurados”, sostuvo.

En ese sentido, **Granillo Posse** hizo énfasis en la importancia de la trazabilidad, y aseguró que: “cumple un rol central tanto en la prevención como en la asegurabilidad de la mercadería perecedora. El uso de sensores de temperatura, monitoreo continuo y análisis de datos permite anticipar desvíos, detectarlos en tiempo real y documentarlos de forma objetiva.

En definitiva, transforma un riesgo históricamente difícil de controlar y probar en un riesgo medible, gestionable y auditable, impactando directamente en la reducción de pérdidas y en la viabilidad técnica y económica de las coberturas de seguro”.

Recomendaciones para la prevención

Para finalizar, los ejecutivos brindaron sugerencias destinadas a todos los actores del rubro, con miras a mejorar la prevención y disminuir el nivel de exposición.

La ronda comenzó con **Cacciola**, quien observó: “En estos riesgos, el asegurador juega un rol de administrador de riesgos por lo cual, entendiendo que se trata de un ‘ecosistema’, nuestras recomendaciones son integrales y las hay para todos los actores del mismo.

A los dadores de carga, asegurarse que la mercadería salga de la cámara, o túnel de frío, a la temperatura correcta.

Para los transportistas, es importante invertir en el mantenimiento de los equipos de frío, capacitación del personal, y armado de planes de contingencia ante la rotura o funcionamiento defectuoso de los equipos de frío instalados en los medios transportadores, así como frente a demoras en el transit-time por eventuales cierres de pasos fronterizos.

A los consignatarios, realizar un control de temperatura de las mercaderías inmediatamente a la descarga para evitar pérdidas de frío por permanencia de las mercaderías fuera de cámara. También recomendamos el recupero y conservación de los data loggers que pudiesen haber sido colocados”.

En este punto tomó la palabra **Granillo Posse**, quien hizo hincapié en la necesidad de una comprensión profunda y revisión periódica de las coberturas de seguro disponibles. También aconsejó el monitoreo continuo con alarmas activas, la delimitación de protocolos claros para períodos sin energía y mantener una continua capacitación operativa del personal involucrado. A esto agregó asegurar el mantenimiento preventivo y auditoría de equipos reefer, mejorar la documentación y trazabilidad operativa, así como la comunicación temprana y transparente con aseguradores ante cualquier desvío.

Cerró **Costantini**, quien sugirió: “Para productores y distribuidores, es fundamental contar con personal calificado que realice la inspección correspondiente en origen antes del primer movimiento y de la carga al medio de transporte. En muchos casos, resulta recomendable incluso contratar servicios profesionales externos.

También es clave utilizar un packaging adecuado, brindar instrucciones claras sobre temperatura y manipuleo, y asegurar un correcto etiquetado de la mercadería”.

Y añadió: “El uso de termógrafos descartables, si bien no constituye una herramienta de prevención, resulta de gran utilidad para, al final del proceso, deslindar responsabilidades.

Por su parte, distribuidores y transportistas deben acatar las instrucciones del proveedor, quien posee un conocimiento exhaustivo de la mercadería, y realizar una planificación eficiente de la travesía, buscando recorridos punto a punto. Dependiendo de la ruta, es altamente recomendable que las unidades cuenten con servicios de GPS y/o sistemas de monitoreo”.



Nationalbrokers
35 años

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

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

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

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

Durante el último año se triplicó la demanda de cajas de seguridad privadas

El incremento obedece a la necesidad de resguardar bienes de valor por fuera del sistema bancario, explican desde Hausler, compañía del grupo Mills Capital Group especializada en el diseño de cajas de seguridad, que hoy custodia los valores de más de 20.000 clientes en los principales centros urbanos de la Argentina. La clave de su crecimiento radica en la tecnología de seguridad que aplica: un sistema de identificación biométrica que incluye reconocimiento facial y lector de vasos sanguíneos.

Escribe: **Diego Fiorentino**

Debido a que en la temporada de verano muchas viviendas permanecen deshabitadas durante varios días, semanas o incluso meses, la demanda de cajas de seguridad privadas para resguardar bienes de valor está creciendo a paso sostenido en los principales centros urbanos de la Argentina. Así lo confirman desde **Hausler**, compañía del grupo financiero **Mills Capital Group** especializada en el diseño de cajas de seguridad, que por estos días asiste los requerimientos de familias, profesionales e inversores con sistemas de custodia de valores que incorporan tecnologías de última generación para garantizar privacidad y control, tales como la identificación biométrica, los accesos automatizados y el monitoreo permanente, combinadas con esquemas de atención personalizada y horarios extendidos.

*“A diferencia del resguardo hogareño de ahorros, documentación, escrituras y objetos de valor en general, las cajas de seguridad privadas operan en entornos concebidos exclusivamente para minimizar riesgos y preservar la confidencialidad”, explica **Ignacio Serrano**, director de Marketing de Hausler.*

¿Cómo se accede a una caja de seguridad privada? le preguntamos al ejecutivo.

El acceso está diseñado para ser ágil, seguro y sin burocracia. A diferencia de la banca tradicional, en Hausler no se requieren turnos previos y las sucursales cuentan con estacionamiento propio. Nuestros clientes pueden acceder a sus cajas con inmediatez y privacidad gracias a la última tecnología en seguridad: un sistema de identificación biométrica que incluye reconocimiento facial, identificación con tarjeta y lector de vasos sanguíneos. Además, ofrecemos un horario de atención extendido de lunes a viernes de 9 a 18 y los sábados de 9 a 13, lo que facilita la operatoria fuera del horario bancario habitual.

¿Dónde están ubicados los predios en los cuales se encuentran las cajas?

Nuestra estrategia se basa en la proximidad y la seguridad del entorno. Contamos con 10 sucursales ubicadas en centros comerciales y edificios corporativos de fácil acceso y con estacionamiento propio. Actualmente, tenemos presencia en puntos clave de CABA y PBA, tales como Alto Palermo, Unicenter Shopping, Vicente López,



« A diferencia del resguardo en el hogar de ahorros, documentación, escrituras y objetos de valor en general, las cajas de seguridad privadas operan en entornos concebidos exclusivamente para minimizar riesgos »

Parque Leloir, Recoleta, Pilar, Belgrano y nuestra nueva sede en Ola Palermo. También nos hemos expandido al interior del país, con sucursales en Córdoba y planes de apertura en Neuquén.

¿Existen servicios similares en la Argentina?

Si bien históricamente el resguardo de valores estuvo asociado a los bancos, **Hausler** fue pionera en octubre de 2014 como la primera empresa de cajas de seguridad priva-

das no bancarias de su tipo en el país. Aunque el mercado ha crecido debido a la demanda insatisfecha por parte de los bancos (cierre de sucursales y falta de disponibilidad), nosotros lideramos el segmento con la mayor cantidad de sucursales, una propuesta diferencial basada en tecnología robótica, horarios extendidos y salas de negocios.

¿Qué diferencia de costos existen con respecto a una caja de seguridad en un banco?

La principal diferencia radica en la flexibilidad y la accesibilidad. A diferencia de los bancos, que suelen exigir contratos anuales rígidos o atados a paquetes de productos, en Hausler ofrecemos plazos de contratación totalmente adaptables a la necesidad del cliente. Brindamos la posibilidad de contratar por periodos cortos de 1, 3 o 6 meses, ideales para cubrir necesidades puntuales como vacaciones o una operación inmobiliaria temporal. Del mismo modo, para quienes buscan previsibilidad, ofrecemos contratos largos de 1, 2, 3 y hasta 10 años. En cuanto a los costos, nuestras tarifas son competitivas: el alquiler mensual oscila entre los \$ 55.000 y \$ 65.000, dependiendo del tamaño y el seguro asociado. Para ponerlo en perspectiva, tener una caja de seguridad privada hoy cuesta menos que un abono de televisión por cable o equivale a la mitad de un seguro promedio de auto.

¿Qué tipos de cajas existen?

Es importante distinguir primero según la tecnología y modalidad de acceso: ➡



CONTA CON LA RED DE ASISTENCIA VIAL MÁS COMPLETA DEL PAÍS





▲ Ignacio Serrano, director de Marketing en Hausler

«Nuestras tarifas son competitivas: el alquiler mensual de una caja oscila entre los \$ 55.000 y \$ 65.000, dependiendo del tamaño y el seguro asociado»



SEGURIDAD

→ • **Cajas Tradicionales:** son las cajas de seguridad de toda la vida, que requieren intervención de personal para el acceso (doble llave) y el acompañamiento hasta el recinto.

• **Cajas Automatizadas (robotizadas):** son la evolución del sistema y el estándar que promovemos en Hausler. Utilizan un sistema robótico de última generación que busca la caja en la bóveda y la entrega al cliente en un habitáculo privado. La principal diferencia radica en la privacidad y la autonomía, ya que el cliente opera solo, sin supervisión directa de un empleado en el momento de la apertura y con validación mediante datos biométricos.

En cuanto a las dimensiones, ofrecemos una amplia variedad para adaptarnos a cada necesidad de resguardo:

• **Cajas Chicas, Medianas y Grandes:** disponibles para resguardar desde documentos y joyas hasta volúmenes más grandes de valores.

• **Caja Pequeño Ahorrador:** en algunas sucursales contamos con un formato especialmente diseñado para quienes desean proteger montos menores (hasta 100.000 dólares) a un costo muy accesible, democratizando así el acceso a la seguridad privada de máximo nivel.

¿Qué garantías les ofrecen a sus clientes?

Ofrecemos un esquema de garantías integral que supera los estándares del mercado. En primer lugar, cada caja cuenta con un seguro brindado por compañías internacionales líderes de la industria. Un diferencial clave respecto a la banca tradicional es que en **Hausler** ofrecemos la posibilidad de ampliar esa cobertura hasta los 800.000 dólares, permitiendo al cliente ajustar el seguro al valor real de sus bienes. A este respaldo financiero se suma nuestra garantía institucional: con más de 10 años de trayectoria y una cartera de más de 20.000 clientes activos, hemos demostrado la solidez de nuestro modelo. Finalmente, la garantía operativa reside en nuestras estrictas medidas de seguridad, que incluyen bóvedas robotizadas, blindajes de máxima resistencia y tecnología biométrica avanzada.

¿A través de qué canales comercializan las cajas?

La contratación es inmediata y sencilla, sin la burocracia bancaria. Se puede realizar de manera **telefónica (0810-345-3460)**, por **WhatsApp (+54 9 11 7141 0700)** o a través de nuestra **web (www.hausler.com.ar)**. →

Jugadores de peso

Hace más de una década, **Hausler**, una empresa de **Mills Capital Group** especializada en el diseño de cajas de seguridad privadas, comenzó a ofrecer un servicio de alquiler temporario totalmente innovador que le permitió posicionarse como la empresa líder del segmento en la Argentina y brindar actualmente su servicio a más de 20.000 clientes activos en los principales centros urbanos del país. Sus instalaciones cuentan con múltiples niveles de máxima seguridad que incluyen puertas de alto blindaje, lectores biométricos y controles estrictos de acceso a la zona de la bóveda, a lo que se suma la ventaja de que son robotizadas y con altos estándares de inviolabilidad.

Mills Capital Group, por su parte, es un grupo financiero con más de 10 años de trayectoria especializado en impulsar decisiones estratégicas de inversión y financiamiento con una mirada integral. Su enfoque cercano y ágil le permite acompañar a empresas, individuos y familias en un ecosistema que trasciende lo financiero. ■



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



SEGURIDAD

« Tener una caja de seguridad privada hoy cuesta menos que un abono de televisión por cable o equivale a la mitad de un seguro promedio de auto »

» ¿Se trata de productos que revisten interés para las aseguradoras?

Sin dudas, desde la perspectiva del mercado asegurador es un producto clave para la mitigación de riesgos. Al trasladar los activos a una bóveda con seguridad de grado internacional, la exposición a robos o siniestros domésticos disminuye drásticamente, lo cual es muy valorado. Sin embargo, el interés sobre las cajas de seguridad se manifiesta en todo tipo de empresas, y va mucho más allá del resguardo de valores financieros. Hoy en día, compañías de todos los rubros recurren a **Hausler** no solo para custodiar capital sino también para proteger información sensible, contratos originales, soportes de datos (backups) y documentación crítica que requiere un resguardo especial y confidencial, algo que una simple caja fuerte de oficina no puede garantizar.

¿Qué grado de aceptación tienen las cajas en la Argentina?

La aceptación es muy alta y sigue en expansión. Actualmente contamos con más de 20.000 clientes activos que confían en nosotros. La demanda de cajas privadas ha aumentado notablemente (un 35% en el último año), impulsada por la digitalización de los bancos y el consecuente cierre de sucursales bancarias; una realidad que ha reducido drásticamente la oferta tradicional y ha volcado la demanda hacia el sector privado. A esto se suma un motor clave en el último año: vimos un crecimiento exponencial en el uso de las salas de negocio para operaciones inmobiliarias, lo que impulsó a su vez el uso de las cajas de seguridad como el complemento natural para resguardar el capital tras esas transacciones. Finalmente, estamos notando una evolución en el usuario. Si bien la aceptación de las cajas de seguridad es histórica en la Argentina, nuestra propuesta de valor ha transformado el uso: al agregarle mayor comodidad, confort y horarios extendidos, los consumidores no solo las usan para el atesoramiento a largo plazo sino además empiezan a incorporarlas a sus hábitos cotidianos de ahorro y manejo de dinero.

¿En qué zonas del país tiene lugar la mayor demanda?

La demanda es transversal, pero se concentra fuertemente en grandes centros urbanos donde la percepción de inseguridad es mayor y hay alta actividad económica. La ciudad de Buenos Aires (especialmente barrios como Palermo, Belgrano y Recoleta) y el Gran Buenos Aires (zona Norte y Oeste) lideran la demanda. Asimismo, vemos un fuerte crecimiento en plazas del interior, como Córdoba, Neuquén y Santa Fe.

¿Cuál es la experiencia en otros países?

La digitalización de la banca tradicional y el cierre de sucursales es una tendencia global que sigue el mismo patrón de crecimiento que describimos en la Argentina. En el último tiempo, en regiones como los países nórdicos o en España, las cajas de seguridad privadas han cobrado un fuerte impulso, apalancado en gran medida por el crecimiento del valor del oro físico. Ante la suba del metal a niveles históricos y la incertidumbre global, los inversores buscan espacios de resguardo físico de máxima seguridad para estos activos. Esto valida internacionalmente nuestro modelo: la modernización del sector hacia bóvedas privadas automatizadas ya es el estándar en las economías más desarrolladas. 📍



YOLO
Cuotas

hawk®
Broker de seguros

ASSIST
blister
Asistencias y garantías

aseguralo
.com
Broker 100% digital

BRANCO
Insurtech

AACMS
Asociación Argentina de Cooperativas
y Mutualidades de Seguros

stop loss
BUREAU DE REASEGUROS S.A.

rasa
Reaseguradores Argentinos S.A.

FINALLOSS
S.A. de Mandatos y Servicios

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

📍 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
1011

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

SSN SUPERINTENDENCIA DE
SEGUROS DE LA NACIÓN
Atención al asegurado 0800-666-8400





Autos mellizos: por qué una compra “conveniente” puede terminar en un problema legal

● El término **auto mellizo** se utiliza cuando un auto robado adopta los datos identificatorios de otro coche con misma marca, modelo e incluso color, que circula de manera legal. Se trata de una maniobra delictiva compleja, silenciosa y difícil de detectar, que puede generar serias consecuencias legales para quienes adquieren estos vehículos de buena fe.

Se estima que más de **80 mil autos mellizos circulan actualmente por Argentina**, amparados en documentación falsificada que incluye títulos, cédulas y seguros.

En muchos casos, aparecen las primeras señales de alerta cuando el **titular del vehículo original comienza a recibir multas o infracciones por hechos que no cometió, en lugares por donde su auto nunca circuló**. Esto suele ocurrir cuando el auto mellizo se encuentra en otra provincia, lo que permite detectar la irregularidad al constatar que el vehículo propio estaba en un lugar distinto al indicado en la infracción.

“Ante la mínima sospecha, es fundamental consultar de inmediato a un mandatario de confianza y al Registro Automotor. Los peritos pueden verificar si la documentación es apócrifa y orientar sobre los pasos a seguir. La prevención es clave: una vez que el fraude está en circulación, revertir la situación puede ser complejo”, afirma **Daniela Medina, Gerente de Seguridad y Emergencias de Ituran Argentina**.

La dificultad para evitar este tipo de delitos radica en el nivel de sofisticación de las maniobras. Los autos mellizos suelen contar con documentación falsificada en su totalidad: informes del registro, formularios tipo 08, verificaciones policiales, títulos digitales e incluso chapas patententes. En muchos casos, las cédulas utilizadas también son robadas.

Frente a este escenario, desde **Ituran** detallan **cinco claves** a tener en cuenta para evitar este tipo de maniobras delictivas:

1. Realizar la **verificación policial siempre en presencia del comprador**.
2. Solicitar un **estado de dominio actualizado** antes de avanzar con la operación.
3. Desconfiar de ventas realizadas en **finés de semana o fuera del horario registral**, cuando no es posible validar motor y chasis.
4. Revisar cuidadosamente **toda la documentación**, incluso cuando parece estar “en regla”.
5. Prestar especial atención a **precios demasiado convenientes y plataformas de venta poco confiables**.

En este contexto, la **tecnología de geolocalización**, a partir del análisis del historial de recorridos, permite conocer con precisión por dónde circuló el vehículo legal, en qué horarios y en qué zonas, facilitando el contraste de información ante multas, infracciones o situaciones sospechosas.

“Cuando un vehículo cuenta con un localizador, es posible demostrar de manera objetiva dónde estuvo realmente ese auto. Esa trazabilidad resulta fundamental para identificar inconsistencias y detectar la existencia de un auto mellizo, especialmente cuando aparecen infracciones en lugares o momentos incompatibles con el uso habitual del vehículo”, explicó **Daniela Medina, Gerente de Seguridad y Emergencias de Ituran Argentina**.

En un escenario de fraude cada vez más sofisticado, la combinación entre **controles registrales, atención en el proceso de compra y el respaldo de información concreta sobre la localización y circulación del vehículo** puede marcar la diferencia entre una operación segura y un problema legal de largo alcance.



Generali se asocia con Swiss Life Global Solutions y establece la red de beneficios para empleados N° 1 a nivel global

Generali Group y Swiss Life Global Solutions crean el nuevo líder mundial en beneficios para empleados al combinar sus respectivas redes.

● **Generali Group y Swiss Life Global Solutions** han firmado una asociación comercial de largo plazo y un compromiso vinculante para la adquisición de **Swiss Life Network (SLN)** por parte de **Generali Employee Benefits (GEB)**.

Con esta operación, **Generali** se convertirá en la red global N.º 1 de beneficios para empleados, gestionando más de € 3.000 millones en primas, con el objetivo de establecer nuevos estándares de servicio e innovación para clientes multinacionales y sus empleados en todo el mundo.

Generali y Swiss Life Global Solutions integrarán las fortalezas de ambas redes —**GEB y Swiss Life Network**— y sus perfiles complementarios. Esto incluye sinergias en la oferta de productos (protección y pensiones, multinational pooling, reaseguro hacia cautivas), presencia geográfica, segmentos de clientes y capacidades comerciales y técnicas, todo respaldado por una clara ambición de fijar

Breves del Informe

un nuevo referente en experiencia del cliente, innovación y crecimiento sostenible dentro del mercado global de beneficios para empleados.



Ludovic Bayard
CEO Generali Employee Benefits

Parisi Antoine
Group CEO Generali Care

Ludovic Bayard, CEO de la red de Generali Employee Benefits (la unidad de beneficios para empleados de Generali Care), liderará la nueva red combinada. Esta nueva unidad formará parte de **Generali Care** —el brazo global de asociaciones B2B2C/E del **Grupo Generali**— y reportará a **Antoine Parisi**.

Frederik Van Den Eede, Chief Commercial Officer de GEB, y Michael Hansen, CEO de Swiss Life Network, codirigirán el área comercial para asegurar una transición fluida y la continuidad del nivel de servicio para todos los clientes y socios. Además, **GEB** incorporará a los colaboradores experimentados de **Swiss Life Network** una vez completada la operación.

Ludovic Bayard, CEO de Generali Employee Benefits, dijo: “Esta nueva plataforma representa un hito clave en el fortalecimiento del negocio de beneficios para empleados de Generali. Al combinar nuestra red consolidada con la experiencia y las excelentes relaciones de **Swiss Life Global Solutions**, Generali se convierte en el socio de referencia para corporaciones multinacionales, PyMEs y sus empleados en todo el mundo. Esperamos trabajar con los equipos y con los socios de **Swiss Life Global Solutions**. Juntos ofreceremos servicios de protección y pensiones de clase mundial, potenciados por servicios digitales avanzados que promuevan el bienestar de los empleados y un desempeño empresarial sostenible”.

Antoine Parisi, Group CEO de Generali Care, señaló: “Este paso estratégico, que fortalece y amplía nuestra operación de beneficios para empleados al crear el nuevo líder global del sector, refleja el compromiso de Generali de acelerar el crecimiento del negocio Care B2B2C/E, con un enfoque claro en la excelencia en protección y salud. Está totalmente alineado con el plan Lifetime Partner 27: Driving Excellence y con nuestra ambición de brindar soluciones e innovaciones de primer nivel a clientes multinacionales en todo el mundo”.

Theo Iaponas, CEO de Swiss Life International, comentó: “Al aportar nuestra experiencia y nuestras sólidas relaciones con clientes y socios a la red consolidada y a la capacidad de reaseguro y cautivas de Generali, creamos una propuesta de valor única como ‘Red de Elección’ para clientes multinacionales”.

Michael Hansen, CEO de Swiss Life Network, agregó: “Al unir las mejores soluciones de cautivas y los modelos de pooling más flexibles, brindaremos a nuestros socios y clientes una experiencia verdaderamente integral, incorporando nuevas perspectivas e ideas mediante un equipo global diverso e inclusivo y una red aún más sólida”.

Nuevo líder global en beneficios para empleados

Con presencia en más de 130 países y cerca de 200 socios de red, esta alianza establecerá un nuevo líder mundial en beneficios para empleados, basado en:

- alianzas locales de primer nivel,
- una oferta integral en todas las líneas clave: protección (vida, incapacidad, accidentes, salud) y pensiones,
- un equipo diverso e inclusivo que combina la experiencia local con el alcance global,
- servicios digitales globales ampliados (datos y analítica, salud y bienestar, benchmarking mediante IA), para apoyar tanto a empleados locales como expatriados y sus familias.

Luego de un periodo de transición, la red adoptará una nueva marca, que se presentará tras el cierre de la operación, previsto para el primer semestre de 2026, sujeto a aprobaciones regulatorias habituales.

Una “Red de Elección”

La plataforma unificada ofrecerá a los clientes multinacionales:

- **Elección de beneficios para empleados:** Soluciones de protección, salud y pensiones mejoradas con servicios digitales de alto valor para empleados locales y expatriados (plataformas de salud y bienestar, análisis, reportes, etc.).
- **Elección de socios de red:** Dos o más aseguradoras locales en los mercados clave, ofreciendo opciones reales y flexibilidad a las subsidiarias de empresas multinacionales.
- **Elección de productos integrales:** Dos modelos alternativos de multinational pooling y una solución de reaseguro hacia cautiva, permitiendo estrategias de riesgo y financiamiento adaptadas a cada plan de beneficios.

Obligatorios y recomendados: qué seguros deben tener los colegios para la vuelta a clases



Desde caídas en el recreo o accidentes durante las clases de educación física, hasta daños edilicios, uso de juegos infantiles o intoxicaciones por alimentos, el ámbito escolar concentra múltiples situaciones de riesgo. En este escenario, especialistas destacan la importancia de no limitarse solo a cumplir con los seguros obligatorios, sino de complementarlo con coberturas que permitan lograr una protección más integral.

● Con el inicio de un nuevo año escolar, miles de establecimientos educativos revisan no solo su organización pedagógica y administrativa, sino también las condiciones de seguridad y protección con las que cuentan para afrontar la rutina diaria. La actividad escolar implica la convivencia permanente de niños y adolescentes bajo la supervisión de la institución, lo que exige un esquema de coberturas acorde a los riesgos que se presentan tanto dentro como fuera del establecimiento.

La **Responsabilidad Civil** es obligatoria tanto para escuelas públicas como privadas y protege ante daños ocurridos bajo el control escolar. La normativa vigente establece la responsabilidad objetiva de los establecimientos educativos, lo que implica que el titular del colegio debe responder por los daños que sufran los alumnos mientras se encuentren bajo su cuidado, salvo que se pruebe un caso fortuito. “Contar con esta cobertura es indispensable puesto que nuestro Código Civil y Comercial establece la responsabilidad civil objetiva, liberando únicamente al establecimiento en caso de que se pruebe el caso fortuito”, explica **Agustina Quiroga, suscriptora de Responsabilidad Civil de La Segunda Seguros**.

Este tipo de póliza brinda una doble protección: por un lado, cubre los daños que puedan sufrir los alumnos tanto dentro como fuera del establecimiento cuando se encuentren bajo la autoridad escolar; y por el otro, ampara al colegio frente a posibles reclamos de terceros por hechos ocurridos dentro de las instalaciones. Entre los riesgos contemplados se encuentran accidentes durante la práctica de deportes, el uso de juegos infantiles, incendios, descargas eléctricas, escapes de gas, uso de ascensores, caída de objetos, piletas de natación, pasantías administrativas y otras situaciones propias del ámbito educativo.

Si bien la cobertura de **Accidentes Personales** no es obligatoria, muchas instituciones educativas la contratan como complemento para agilizar la atención ante incidentes que afectan a los alumnos. A diferencia de la **Responsabilidad Civil** —que suele activarse luego de una evaluación de responsabilidades—, el seguro de Accidentes Personales permite dar respuesta inmediata frente a un daño físico, evitando que las familias deban afrontar gastos de manera directa.

“Al tomar como referencia la suma asegurada de la franquicia de la Responsabilidad Civil, la cobertura de Accidentes Personales permite que el alumno reciba atención sin realizar erogaciones de dinero dentro de las coberturas contratadas”, explica **Adrián Couplet, líder de Suscripción de Accidentes Personales de La Segunda Seguros**. La póliza de Accidentes Personales alcanza a los accidentes que ocurren durante los recreos, las clases de educación física y las actividades organizadas por la institución, tanto dentro como fuera del establecimiento. Esto incluye salidas educativas, viajes pedagógicos, visitas a museos o exposiciones, torneos deportivos y, en determinados casos, el trayecto de ida y vuelta al colegio, siempre que las actividades sean organizadas y supervisadas por la autoridad escolar.

En este sentido, la combinación de ambas coberturas se presenta como un esquema de multicobertura que apunta a una protección más integral.

A su vez, especialistas advierten que uno de los errores más frecuentes de las instituciones educativas es contratar los seguros únicamente durante el año lectivo, dejando descubiertos posibles daños fuera de ese período, por lo que se recomienda contar con coberturas vigentes durante todo el año calendario. Finalmente, antes del inicio de clases, los colegios deberían revisar la vigencia de las pólizas contratadas y reforzar las medidas de prevención, entendidas como aquellas acciones destinadas a evitar daños o a impedir que se agraven. El mantenimiento de las instalaciones, los protocolos de actuación ante emergencias y la concientización de la comunidad educativa forman parte de un enfoque preventivo que acompaña y potencia el rol de los seguros escolares.



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

Estamos cuando nos necesitás.
#NosImporta

Visítanos 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



Nº de inscripción en SSN
1250

Atención al asegurado
0800-666-8400

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

SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

Grupo Omint lanza Omint Mascotas, una nueva unidad de negocios orientada al cuidado integral de la salud de perros y gatos



● En línea con su **ADN innovador** y su histórica vocación por anticiparse a las nuevas necesidades de la sociedad, **Grupo Omint** anuncia la creación de **Omint Mascotas**, una nueva unidad de negocios orientada a brindar cobertura de salud veterinaria para perros y gatos, ampliando así su ecosistema integral de servicios de salud y bienestar.

El lanzamiento de **Omint Mascotas** se da en un contexto de profundos cambios demográficos y culturales en la Argentina, marcado por una baja sostenida en la natalidad y un crecimiento de los hogares que consideran a las mascotas como miembros fundamentales de la familia. En este escenario, **Omint** identifica una oportunidad estratégica para acompañar a sus actuales socios y nuevos socios con soluciones de salud que contemplen nuevas formas de vinculación, cuidado y responsabilidad.

Como hito clave de esta nueva etapa, **Grupo Omint** selló una alianza estratégica con **OSPAN**, a través de la cual **Omint Mascotas** brindará sus prestaciones mediante su red, garantizando calidad, y respaldo profesional desde el inicio de la operación.

OSPAN es una organización especializada en salud veterinaria que opera a través de un hospital propio de atención 24 horas y clínicas integrales —Clínica Veterinaria Panda—, brindando servicios de clínica médica, cirugía, internación, diagnóstico por imágenes y más de 25 especialidades veterinarias. Su modelo está enfocado en la medicina preventiva y en altos estándares de calidad médica.

Asimismo, cuenta con una amplia red de prestadores externos, lo que le permite garantizar cobertura y acceso a servicios en múltiples puntos estratégicos.

“Estamos dando un paso relevante en nuestra estrategia de innovación y diversificación. Con Omint Mascotas ampliamos nuestra propuesta de valor y respondemos a una demanda concreta de la sociedad actual. La alianza con OSPAN nos permite lanzar este servicio con una base sólida, y los detalles comerciales serán comunicados en el lanzamiento”, afirmó **Felipe Villa Larroudet, Líder de negocio en Grupo Omint.**

Con **Omint Mascotas**, el **Grupo Omint** reafirma su compromiso con la innovación, la calidad de servicio y la adaptación permanente a los cambios sociales, consolidándose como una de las compañías pioneras en el desarrollo de soluciones de salud integrales que acompañan la evolución de las familias argentinas en todas sus formas.

RUS presentó el Seguro App de transporte de pasajeros, una solución integral para conductores de apps



● **Río Uruguay Seguros (RUS)** presentó el **Seguro App** para transporte de pasajeros, una cobertura especialmente diseñada para conductores registrados en aplicaciones de transporte de pasajeros que utilizan su propio vehículo y combinan el uso particular con el comercial. La propuesta integra ambos usos en una sola póliza, simplificando la contratación y aportando tranquilidad a una actividad en pleno crecimiento.

“El producto nace de la escucha activa de nuestra fuerza de ventas. A partir de esas necesidades reales, construimos una solución alineada tanto a la operativa del productor asesor de seguros como al del asegurado”, explicó **Martín Coppa, coordinador del Canal PAS/Brokers de RUS.** *“La gran ventaja es la simplicidad: todo está integrado en una sola póliza, sin complicaciones ni gestiones extra”.*

El **Seguro App** de transporte de pasajeros incluye **Responsabilidad Civil** para uso particular y transporte comercial de pasajeros, asistencia vehicular (grúa), cobertura de casco con distintas opciones según la necesidad del cliente y alcance en todo el territorio argentino y países limítrofes.

Breves del Informe

Pueden asegurarse autos y pick ups “**A**” de hasta 10 años de antigüedad, siempre que el titular esté inscripto como chofer en aplicaciones de transporte. La inspección es 100% remota y la documentación requerida es la que acredita la coincidencia entre chofer, unidad y plataforma. Quedan excluidos taxis, remises, vehículos de alquiler entre particulares y agencias rentadoras.

Uno de los principales diferenciales del producto es que no requiere activar ni desactivar coberturas según el uso del vehículo. El uso queda declarado en la póliza como **“RC PARTICULAR Y TRANSPORTE COMERCIAL DE PASAJEROS APP”**, sin endosos ni ajustes administrativos. Mientras la póliza esté vigente, ambos usos están cubiertos automáticamente.

Además, el **Seguro App** de transporte de pasajeros es válido para todas las aplicaciones móviles, sin importar la plataforma utilizada.

“Destaco el trabajo de nuestro Equipo Técnico, que lidera la transformación en un mercado tradicionalmente conservador para adaptar las coberturas a las necesidades actuales y futuras de la movilidad”, agregó **Coppa.** *“La mayor fortaleza de este producto es la tranquilidad: una sola póliza, costo competitivo, contratación ágil y una solución pensada específicamente para la realidad del conductor de apps, única en el mercado con estas características”.*

Con este lanzamiento, **RUS** reafirma su compromiso con la innovación y el desarrollo de coberturas que acompañan las nuevas formas de trabajar y moverse.



Martín Coppa coordinador del Canal PAS Brokers de RUS

Life Seguros consolidó su estrategia territorial en Cosquín Rock como cierre de su campaña de verano



● Este fin de semana, **Life Seguros** volvió a formar parte de **Cosquín Rock**, uno de los encuentros culturales más convocantes del país, consolidando una estrategia de presencia territorial desarrollada a lo largo de toda la temporada de verano. La participación se dio en el marco de su campaña de verano, que integró distintas activaciones en escenarios culturales y deportivos del país, con el objetivo de acompañar a las personas en los momentos que eligen vivir. En ese recorrido, el festival funcionó como punto de concentración y visibilidad de esa lógica de marca.

Por segundo año consecutivo, la compañía cumplió el rol de aseguradora integral del evento, respaldando tanto a los asistentes como a la estructura operativa que hace posible el desarrollo de un encuentro de gran escala. En festivales de esta magnitud, la gestión del riesgo y la planificación anticipada son factores determinantes para garantizar continuidad y normal desarrollo. Además del componente asegurador, Life desplegó dentro del predio el **Espacio Encuentro Life**, una propuesta orientada a mejorar la experiencia del público mediante servicios concretos como lockers para el resguardo de pertenencias y áreas de descanso. Esta acción permitió traducir el concepto de protección en una experiencia tangible dentro del evento.

Desde una perspectiva estratégica, la presencia en **Cosquín Rock** refuerza una tendencia del sector: vincular el rol asegurador con contextos reales de uso, integrando cobertura y experiencia dentro de un mismo ecosistema. La participación no se limitó a visibilidad institucional, sino que buscó aportar valor concreto en un entorno de alta intensidad. Con esta nueva edición, **Life Seguros** reafirma una línea de trabajo que articula campaña, territorio y rol asegurador como parte de una misma construcción de posicionamiento.



¿Vas a prestar tu auto? Claves para hacerlo con tranquilidad y el respaldo adecuado



Compartir el vehículo con familiares o amigos es cada vez más habitual. Qué tener en cuenta antes de entregar las llaves y por qué el seguro cumple un rol fundamental.

● Prestar el auto es una escena cotidiana: un hijo que lo usa para ir a la facultad, una amiga que lo necesita para una escapada o un familiar que lo pide por unos días. Sin embargo, más allá del gesto de confianza, existen aspectos legales y de cobertura que se deben revisar antes de ceder el volante.

En Argentina, el titular del vehículo continúa siendo el principal responsable frente a terceros ante cualquier eventualidad. Por eso, contar con la documentación al día y con una póliza adecuada es determinante para evitar complicaciones.

“Antes de prestar el auto, es fundamental verificar que la póliza esté vigente y correctamente paga; revisar qué tipo de cobertura tiene contratada el vehículo y confirmar que no existan restricciones respecto de quién puede conducirlo”, repasó **Fabián Pérez, Gerente Comercial de Interior de Experta Seguros.**

Pérez también recomendó informar a la compañía ante cualquier cambio relevante en el uso habitual del auto porque, explicó, mantener los datos actualizados permite garantizar que la protección responda como corresponde ante un eventual siniestro.

“En Experta Seguros ponemos a disposición de nuestros asegurados tanto los canales digitales como la atención personalizada para resolver dudas, actualizar información y adaptar la póliza a las necesidades reales de cada conductor”, resaltó **Pérez**, tras recordar que la compañía tiene presencia en todo el país.

Actualmente es bastante más sencillo y dinámico poder prestar el auto y cumplir con todos los requerimientos que marca la ley. La cédula azul no es obligatoria y el único aval necesario para manejar un auto es la clásica e histórica cédula verde, ya sea en su versión física o digital. Además, la autorización dejó de tener vencimiento y sólo perderá validez si el titular vende su auto.

Con el nuevo proceso, el titular deberá registrar al tercero que quiera que maneje su auto de forma 100% digital, eliminando la necesidad de realizar trámites presenciales en el registro automotor. La plataforma central que recabará toda esta información es **“Mi Argentina”** y, por lo tanto, el tercero al que se quiera habilitar para conducir el vehículo deberá contar con usuario y clave activos en la APP.



Paso a paso para autorizar a un tercero

Los pasos para autorizar a un tercero a conducir son muy simples. Según la disposición, el titular registral podrá pedir que su cédula verde digital sea visible en el perfil de **Mi Argentina** de uno o más terceros.

- Ingresar al Sistema Integral de Trámites Electrónicos
- Validarse en el Portal de ARCA con clave fiscal
- Seleccionar el dominio (patente) del vehículo del cual se es titular
- Identificar al tercero a autorizar a manejar mediante nombre y apellido, y CUIT, CUIL o CDI

Completados estos pasos el tercero autorizado verá la cédula verde del vehículo que puede conducir en la APP **Mi Argentina**, sección **“Mis vehículos”**.

Un dato importante es que aquellos que tienen una cédula azul emitida antes de esta normativa, la misma sigue siendo válida hasta que cambie la titularidad del vehículo o que el titular decida revocarla por el motivo que considere.

Relanzamiento de seguros de vida con ahorro y seguros de retiro

Tenemos 30 años de experiencia en servicios actuariales y software técnico en Argentina como FM&A-Fernando Mesquida y Asociados. Hoy como Milliman, ofrecemos nuestra experiencia única, incluyendo:

- Software de administración específico para vida con ahorro y retiro
- Consultoría actuarial
- Desarrollo de productos
- Asesoramiento estratégico

Para obtener más información, contacte a:

Fernando Mesquida

fernando.mesquida@milliman.com

Hector Gueler

hector.gueler@milliman.com

milliman.com

Paraguay 610 Piso 25
(5411) 4314-6230



Solutions for a world at risk™

Allianz presenta su Allianz Risk Barometer 2026

La ciberseguridad sigue siendo el principal riesgo para empresas en Argentina y a nivel global en 2026, mientras que la Inteligencia Artificial asciende del 10° al segundo puesto en un año, conformando el mayor salto en el ranking actual.

● Los incidentes cibernéticos protagonizaron numerosos titulares en 2025 y siguen siendo la mayor preocupación para las empresas a nivel global en 2026, según **Allianz Risk Barometer**. El año pasado también fue significativo por la acelerada adopción de la inteligencia artificial (IA), reflejada en su ascenso como el riesgo que más crece en la encuesta anual, situándose en el puesto 2. El Casi la mitad de los encuestados cree que la IA aporta más beneficios que riesgos a su sector, aunque una quinta parte opina lo contrario. Por primera vez, la interrupción del negocio no figura entre los dos principales riesgos, cayendo al puesto 3. No obstante, sigue siendo una preocupación importante, ya que puede ser consecuencia de otros riesgos del top 10 global.

Factores como una temporada de huracanes más tranquila en términos de pérdidas durante 2025 hacen que las catástrofes naturales bajen al puesto 5 respecto al año anterior. Mientras tanto, los riesgos políticos y la violencia suben del puesto 9 al puesto 7, impulsados por la creciente preocupación por la volatilidad geopolítica y los conflictos en todo el mundo.

Al respecto, **Thomas Lillelund, Allianz Commercial CEO**, comenta: *“Tras la volatilidad e incertidumbre de 2025, las empresas siguen enfrentándose a riesgos interconectados y altamente complejos en el entorno cambiante de 2026. Dado que la IA ha dominado muchas discusiones socioeconómicas, no sorprende que sea el gran protagonista en este Allianz Risk Barometer. Además de ofrecer enormes oportunidades, su potencial transformador y su rápida evolución y adopción también están redefiniendo el panorama de riesgos, convirtiéndola en una preocupación destacada para empresas de todos los tamaños en todo el mundo, junto con otras amenazas más consolidadas.”*

Los riesgos cibernéticos, la mayor preocupación para las empresas

En 2026, los incidentes cibernéticos son el principal riesgo global por quinto año consecutivo, con su puntuación más alta hasta la fecha (42% de las respuestas) y con la mayor diferencia registrada (+10%). Es la principal preocupación corporativa en todas las regiones (Américas, Asia-Pacífico, Europa y África y Oriente Medio). La permanencia del riesgo cibernético en lo más alto del **Allianz Risk Barometer** refleja una creciente dependencia de la tecnología digital en un momento en que el panorama de amenazas, así como los entornos geopolíticos y regulatorios, evolucionan rápidamente. Los recientes ciberataques de alto perfil subrayan la amenaza continua para empresas de todos los tamaños. Las pymes son cada vez más objetivo y están bajo presión por la falta de recursos en ciberseguridad.

“Las inversiones de las grandes empresas en ciberseguridad y resiliencia están dando frutos, permitiéndoles detectar y responder a los ataques con rapidez. Sin embargo, el riesgo cibernético sigue evolucionando. Las organizaciones dependen cada vez más de proveedores externos para datos y servicios críticos, mientras que la IA potencia las amenazas, amplía la superficie de ataque y añade vulnerabilidades existentes”, explica **Michael Bruch, Director Global de Consultoría en Riesgos de Allianz Commercial**.

La IA genera riesgos emergentes además de nuevas oportunidades de negocio

La Inteligencia Artificial ha irrumpido en los primeros puestos de las preocupaciones empresariales globales, subiendo al puesto 2 (32%) en 2026 desde el puesto 10 en 2025: el mayor salto en el ranking de este año. Es un gran movimiento en todas las regiones: puesto 2 en América, Asia-Pacífico y África y Oriente Medio, y puesto 3 en Europa. También es un riesgo creciente para empresas de todos los tamaños, entrando en el top 3 para grandes, medianas y pequeñas compañías. A medida que la adopción de IA se acelera y se integra en las operaciones centrales, los encuestados esperan que los riesgos relacionados con la IA se intensifiquen, especialmente en lo que respecta a la responsabilidad.

“Las empresas ven cada vez más la IA no solo como una oportunidad estratégica poderosa, sino también como una fuente compleja de riesgos operativos, legales y reputacionales. En muchos casos, la adopción avanza más rápido que la gobernanza, la regulación y la preparación de la plantilla”, señala **Ludovic Subran, Director de Inversiones de Allianz**.

“A medida que más empresas intenten escalar en 2026, se enfrentarán a una mayor exposición a problemas de fiabilidad del sistema, limitaciones de calidad de datos, obstáculos de integración y escasez de talento especializado. Mientras tanto, surgen nuevas responsabilidades en torno a la toma de decisiones automatizada, modelos sesgados o discriminatorios, uso indebido de propiedad intelectual e incertidumbre sobre quién es responsable cuando los resultados generados por IA causan daños”, agregó **Subran**.

La interrupción del negocio, fuertemente vinculada a riesgos geopolíticos

El año 2025 marcó un giro hacia políticas comerciales proteccionistas y guerras arancelarias que generaron incertidumbre en la economía mundial. También fue un año de conflictos regionales en Oriente Medio y Rusia/Ucrania, disputas fronterizas entre India/Pakistán y Tailandia/Camboya, y guerras civiles en África, una tendencia que continúa en 2026 con la intervención de Estados Unidos en Venezuela.

Los riesgos geopolíticos están sometiendo a las cadenas de suministro a una presión creciente, pero a medida que aumentan los riesgos, solo el 3% de los encuestados del **Allianz Risk Barometer** considera que sus cadenas de suministro son **“muy resilientes”**. Solo en el último año, las restricciones comerciales se han triplicado, afectando a un valor estimado de 2,7 billones de dólares en mercancías, casi el 20% de las importaciones globales según **Allianz Trade**, lo que impulsa a las empresas a explorar tendencias como el friendshoring y la regionalización. Estos desarrollos generan una alta percepción de riesgo: el 29% de los encuestados sitúa la interrupción del negocio como un riesgo principal, en el puesto 3, aunque baja una posición respecto al año anterior. Como era de esperar, los riesgos políticos y la violencia suben dos posiciones hasta el puesto 7, su clasificación más alta hasta la fecha. El riesgo estrechamente vinculado a cambios en legislación y regulación —que incluye aranceles comerciales— se mantiene en el puesto 4 global, aunque con un aumento en el número de respuestas, impulsado por la preocupación por el creciente proteccionismo. De hecho, la parálisis de la cadena de suministro global debido a un conflicto geopolítico se considera el escenario **“cisne negro”** más plausible en los próximos cinco años, según el 51% de los encuestados.

Los principales riesgos para las empresas argentinas en 2026 Estos resultados reflejan las percepciones y prioridades de las empresas argentinas en materia de riesgos para 2026, según la última edición del **Allianz Risk Barometer**.

- Incidentes cibernéticos 49%
- Inteligencia artificial 39%
- Catástrofes naturales 28%
- Interrupción del negocio 26%
- Cambio climático 18%
- Cambios en legislación y regulación 16%
- Cortes en infraestructura crítica 14%
- Desarrollos macroeconómicos 14%
- Incendio y explosión 13%
- Riesgos políticos y violencia 12%

Encontrá los principales riesgos por región y el reporte completo acá.



El sector insurtech latinoamericano cierra 2025 con más de 530 insurtech y 200 millones de dólares de financiación

- La inversión anual en el ecosistema creció en un 117% respecto a 2024 y alcanzó los 199 millones de dólares. 2025 es el tercer año con mayor inversión, por detrás de 2022 (215 millones) y 2021 (425 millones), los considerados como “los años locos de la inversión”.**
- El número de startups en la región asciende a 536, lo que se traduce en un crecimiento neto anual del 7%. La tasa de mortalidad continúa otro año más a la baja con un 8%.**
- En 4 años, el ecosistema ha vivido un profundo cambio (48% de las startups insurtech han desaparecido y se han creado 330 nuevas). Brasil ha pasado de tener un peso relativo del 33% al 28% en la región**
- Con 100 insurtech (+25%), Chile se consolida como el tercer país de América Latina, después de Brasil y México**
- Por primera vez, más de la mitad de las insurtech (51%) son habilitadores tecnológicos a lo largo de toda la cadena de valor del seguro, dejando a las insurtech dedicadas a la distribución digital en minoría.**

● La financiación insurtech en Latinoamérica durante 2025 ha alcanzado los 199 millones de dólares, un 117% más que en 2024. El crecimiento sólido que el ecosistema está experimentando desde el segundo semestre de 2024 coloca a este último año como el tercero de mayor inversión en la región, solo por detrás de 2022 (215 millones, liderados por una ronda de 125 millones de Betterfly) y 2021 (425 millones), los considerados como **“los años locos de la inversión”** en la región. En este contexto alcista, el número total startups del ecosistema insurtech latinoamericano se sitúa en 536, lo que se traduce en un crecimiento del 7% durante 2025. Teniendo en cuenta que la tasa de mortalidad continúa a la baja un año más (8%), el crecimiento bruto se sitúa en un +15% anual, con 73 nuevas insurtech. Estas son algunas de las principales conclusiones del informe **‘Latam Insurtech Journey’**, elaborado por **Digital Insurance LATAM** con

el patrocinio de **Mapfre**. Se trata de la undécima edición de este documento en el que se analiza el estado de la industria insurtech en América Latina y un análisis en profundidad sobre la próxima insurtech estrella.

El ecosistema crece de manera sostenible y abre la puerta a nuevos agentes

Si desgranamos el total de startups existentes en la región, Brasil (214), México (139) y Chile (100) son los territorios con mayor número de agentes. Uruguay (+33%), Chile (+25%) y México (+16%) son los países en los que se ha dado un mayor crecimiento de estas compañías. En 2025, la expansión internacional ha crecido un 21%, con un índice de internacionalización total del 19%, es decir, startups multilatinas que operan en más de un país o provienen de fuera de la región. Perú (67%), Argentina (+32%) y Chile (+28%) son los impulsores principales del aumento en el índice de expansión; Brasil, debido a su tamaño y cultura, sigue siendo predominantemente interno, sin embargo, ahora el 11% de las startups insurtech son extranjeras, lo que marca un leve cambio.

El índice de atracción de insurtech extranjeras se sitúa en un 32%, lo que se traduce en que tres de cada diez insurtech en un mismo mercado son extranjeras. Los tres principales polos de atracción son México (41%), Perú (66%) y Colombia (54%).

«La perspectiva de crecimiento desde hace 4 años es impresionante. Durante estos — marcados por el inicio de la crisis de financiación en marzo de 2022 — el ecosistema vivió un profundo cambio: el 48% de las startups insurtech desaparecieron y surgieron 330 nuevas, lo que representa un crecimiento del 28%», comenta **Hugues Bertin, CEO de Digital Insurance LatAm y presidente de la AIP (Alianza Insurtech Panamericana)**. *«Si en cuatro años una tasa de crecimiento del 36% puede parecer baja, es clave entender que ahora se habla de “otro ecosistema”, con menos distribución y más habilitadores de tecnología»,* añade.

La mortalidad de las startups insurtech continúa en descenso La tasa de mortalidad anual del ecosistema se sitúa en un 8% (vs 9,4% en 2024). En los últimos dos años, la mortalidad ha ido a la baja, lo que sugiere un mercado más sano y robusto.

En los últimos 12 meses, Argentina y México lograron mejorar su tasa de mortalidad, alcanzando, respectivamente, un 1% y un 4%. En cambio, Brasil (10%) registró un aumento, producto del proceso de saneamiento del ecosistema.

Las startups insurtech que no logran escalar a otros países se encuentran en una situación de vulnerabilidad. La mortalidad de las startups multilatinas es tres veces inferior a la de las insurtech locales (solo cuatro startups multilatinas han desaparecido en los últimos dos años).

Durante los últimos semestres, las startups insurtech de distribución han tenido una tasa de mortalidad superior a la de los habilitadores. Hoy estamos observando un cambio significativo: la tasa de mortalidad de las insurtech de distribución ha bajado de forma relevante (del 14% en 2022 al 6% en la actualidad).

Habilitadores y distribuidores se equilibran

El 49% de startups insurtech están enfocadas en la distribución. Los **‘neoinsurers’**, representa el 9% de toda la distribución, con alta presencia especialmente en México y Brasil. La mayoría del ecosistema enfocado en la distribución se concentra en líneas personales de auto y hogar con modelos de Broker o MGA. La suma de ambos modelos alcanza un 40%.

Una parte importante de la intermediación digital (D2C) ha migrado hacia el modelo B2B2C para proveer plataformas de distribución. Además, han surgido actores 100% digitales que buscan amplificar la distribución.

En lo referente a las habilitadoras o enablers, vemos un crecimiento de 2 puntos porcentuales frente a 2024, situando estos modelos de negocio en el 51% del total dentro del ecosistema insurtech latinoamericano.

Destaca que el 17% de ellas ofrecen soluciones para digitalizar la intermediación tradicional. También es importante señalar aquellas que brindan soluciones para la gestión de siniestros (14%) y las de detección del fraude, riesgos, pricing y suscripción (7%).

Declaraciones:

Hugues Bertin, CEO y fundador de Digital Insurance Latam, comenta que *«la velocidad de evolución del ecosistema insurtech impresiono. En solo cuatro años aparecieron 330 nuevos agentes. Hoy estamos frente a un ecosistema muy distinto al de 2022: más startups de agentes de IA, más insurtech en líneas comerciales, más compañías que se han convertido en plataformas de distribución para permitir que actores tradicionales desarrollen seguros embebidos, y mucho más. En esta nueva ola se observa una calidad de insurtech muy superior: compañías que buscan resolver problemas reales y que no se enamoran de su propia solución. Ahora, la gran pregunta es: ¿cuándo aparecerá la próxima success story de LatAm? Eso es lo que todos estamos esperando»*.

Carlos Cendra, Scouting & Investment Lead en innovación corporativa en Mapfre, señala que *«ya anticipábamos un buen año y, fortunadamente, la realidad ha superado nuestras expectativas. No sólo por el gran volumen de inversión en el ecosistema, sino por cómo se combinó esto con el número de startups que nacen y desaparecen — demostrando que el ecosistema madura y se fortalece—. Sobre todo, me quedó con un dato que creo que va a impulsar el crecimiento del sector en toda la región, que es el “factor multilatino”. Si la mortalidad de las startups locales es 3 veces superior a la de las multilatinas, se hace lógico pensar que veremos la consolidación de startups que aportarán valor en diferentes mercados mientras se hacen más resilientes»*.

Lluvias, ráfagas y granizo: Cómo protegerse frente a los fenómenos típicos de los meses más calurosos



Durante el verano, las altas temperaturas y la humedad generan las condiciones ideales para tormentas breves pero intensas, con abundantes precipitaciones, actividad eléctrica y fuertes vientos. Qué medidas tomar para reducir riesgos y daños.

● Durante los meses de altas temperaturas, las tormentas de verano se convierten en un fenómeno habitual. Son hechos aislados, de rápido crecimiento y disipación, que suelen durar entre 30 minutos y una hora, y que traen lluvias abundantes en cortos periodos, ráfagas de viento intensas, fuerte actividad eléctrica, y en algunos casos, hasta caída de granizo.

¿Por qué son tan comunes en esta época del año? Porque se reúnen todas las condiciones ideales para su formación:

- altas temperaturas
- gran porcentaje de humedad
- inestabilidad atmosférica

Recomendaciones ante tormentas:

- Evitar actividades al aire libre durante tormentas eléctricas.
- No resguardarse bajo árboles.
- Desconectar equipos electrónicos sensibles.
- Mantenerse informado a través de fuentes meteorológicas confiables.
- Buscar refugio seguro hasta que la tormenta se disipe.

“A pesar de ser breves, pueden resultar intensas y potencialmente peligrosas, además de que resulta muy difícil pronosticarlas con anticipación” explica **José García, miembro de la alta gerencia de La Perseverancia Seguros**, *“por lo que es importante contar con las pólizas adecuadas y estar cubiertos frente a los destrozos y daños materiales que pueden traer”*, agrega.

En este sentido, la compañía líder en el mercado, que cuenta con más de 120 años de trayectoria, ofrece un abanico de productos para personas y para comercios e industria. Entre ellos, se destacan: seguro para auto, flota, moto, pick ups comerciales, camiones, hogar, food truck, casa rodante, transporte de bienes, entre otros. Para conocer las distintas pólizas que ofrecen desde **La Perseverancia Seguros**, se puede visitar la sección **“Productos”**, en la [página web](#) de la compañía.



Expoagro 2026: Galicia impulsa el futuro del agro con soluciones integradas e innovación financiera

● En una nueva edición de **Expoagro**, **Galicia** refuerza su vínculo histórico con el campo argentino y consolida su rol de aliado estratégico para acompañar la evolución del sector y potenciar el desarrollo de productores, empresas y toda la cadena de valor agroindustrial.

“En Galicia trabajamos para acompañar al agro con una mirada integral, enten- diendo los desafíos productivos y financieros de cada eslabón de la cadena. En Expoagro 2026 reforzamos nuestro foco con la cadena Agro-industrial, prestando soluciones a los proveedores de insumos y maquinaria apalancándonos en ecosistemas digitales, con una propuesta de valor que integra financiamiento, tecnología y cercanía para potenciar el desarrollo sostenible del sector”, señaló **Marcelo Iraola, Gerente de Banca Mayorista de Galicia**.

Novedades de Galicia en la edición 2026

Se sumarán soluciones para financiar las necesidades del sector ganadero, como la compra de reproductores, la retención de vientes, instalaciones y otras inversiones clave en el proceso productivo, a través de financiamiento de largo plazo con garantía sobre hacienda. En este marco, **Galicia** presentará nuevas alternativas de crédito basadas en activos reales digitalizados, que permiten convertir granos, hacienda y contratos forwards en financiamiento, a través de la tecnología de Siloreal integrada a la plataforma **Nera**. Esta alianza

permite al productor ampliar su financiación con líneas adaptadas a su actividad comercial, mejorar la planificación financiera y optimizar la gestión de sus activos productivos.

Una propuesta integral para el productor de hoy

Galicia participa de Expoagro 2026 con una propuesta integral de financiamiento, diseñada en función de las distintas necesidades productivas:

- Maquinarias:** financiación de maquinaria nueva y usada, tanto en pesos como en dólares, adaptándose a las necesidades del productor. Entre estos acuerdos se destacan alianzas estratégicas con marcas líderes como John Deere, PLÁ, CASE, New Holland, Massey Ferguson, Valtira, Mercedes Benz, Volkswagen, IVECO y Scania, que permiten acceder a soluciones competitivas para el mundo agrícola y de transporte pesado.

- Insumos y hacienda:** para la compra de insumos, a través de NERA, **Galicia** ofrece la posibilidad de acceder a líneas en pesos, dólares y granos de forma 100% digital. Además, contará con un espacio dedicado al sector ganadero, con alternativas ágiles y personalizadas para financiar la campaña con líneas exclusivas

- Capital de trabajo:** líneas tradicionales de descuento de cheques con plazos de hasta 360 días, préstamo inmediato y financiaciones con aval de SGR.

- Líneas sustentables:** **Galicia** continúa expandiendo su compromiso con la producción responsable. Este año, presentará acuerdos con Bayer Green Credit y Syngenta para financiar prácticas sustentables con tasas preferenciales, accesibles mediante Nera y previa inscripción con los proveedores.

- Mejor Calificación:** La implementación del Plan Productivo Agropecuario y del Legajo Único Financiero y Económico permite integrar información productiva y balances para ofrecer una calificación más proactiva y condiciones ajustadas a la situación financiera de cada productor, mejorando significativamente su experiencia.

Digitalización al servicio del productor

Con la nueva **App Galicia Office**, abrir una **Cuenta Rural** es más simple que nunca: en minutos y 100% online. De esta forma, los productores podrán acceder de inmediato a todas las financiaciones exclusivas vigentes durante Expoagro.

En el **stand Galicia**, un equipo de especialistas brindará asesoramiento personalizado y acompañará a productores y empresas en el proceso para hacerse clientes y comenzar a operar de manera ágil y segura. También podrán dejar sus datos en [www.galicia.ar/empresas/tarjetas-y-cuentas/cuenta-rural](#) para que un asesor los contacte



Un ecosistema completo para el agro

En **Expoagro 2026**, **Galicia** integra toda la potencia de **Grupo Galicia** para ofrecer un acompañamiento global al productor: **Galicia Seguros**. Su participación en **ExpoAgro** refuerza el compromiso con el canal de productores, a través de **AgroSoluciones**, un ecosistema integral que combina innovación tecnológica —como el uso de drones multispectrales para la evaluación de daños— con soluciones de alta precisión que agilizan la gestión de siniestros. La propuesta se potencia con beneficios exclusivos de feria, como bonificaciones del 10% en Granizo Premium y del 15% en Silo Bolsa. Al asegurar activos clave como cultivos, maquinaria y ganado, los productores pueden resguardar su capital y optimizar su estrategia financiera mediante herramientas como warrant, canje de granos y pago con tarjetas agro a tipo de cambio fijo. Esta sinergia permite ofrecer una solución 360 que protege la conti-

nuidad del negocio y potencia la eficiencia operativa de cada establecimiento.

Fondos Fima

Opciones de inversión en pesos y dólares con rendimientos diarios, ideales para optimizar liquidez y gestionar fondos desde **Galicia Office Banking** o la **app Galicia**, incluso en pleno campo.

Un stand que enseña: educación financiera y sostenibilidad

Este año, **Galicia** suma un diferencial único: un **Aula Viva** desarrollada junto a la Asociación Conciencia, donde la educación financiera, la sostenibilidad y la economía circular se integran para transformar realidades.

- Se dictarán charlas, paneles y talleres interactivos sobre administración del dinero, herramientas digitales, prevención de fraudes y planificación financiera para jóvenes.
- El espacio funciona en un stand carbono neutral, construido bajo principios de economía circular, con materiales reciclables o reutilizables una vez finalizado el evento.

Esta propuesta busca que las nuevas generaciones no sólo aprendan conceptos esenciales para su desarrollo personal y profesional, sino que también vivencien cómo la innovación ambiental contribuye a una agroindustria más eficiente y sostenible.

Galicia, aliado del agro que viene

Con 120 años de historia y una presencia territorial sólida, **Galicia** acompaña a más de 25.000 productores con financiamiento competitivo, soluciones digitales, herramientas sustentables y una mirada estratégica que integra a todo el ecosistema productivo.

Expoagro 2026 es, una vez más, la oportunidad de seguir construyendo juntos un campo más moderno, eficiente y preparado para el futuro.



Recta final para viajar al Mundial con Experta Seguros: productores asistirán a partidos de Argentina en Dallas

Los productores que resulten seleccionados por el puntaje logrado en los últimos diez meses en el programa “Destino Experta” podrán asistir a los partidos de la “scaloneta” contra Austria y Jordania los días 22 y 27 de junio, respectivamente. Quedan cuatro semanas para seguir sumando puntos.

● La Selección Argentina campeona del mundo enfrentará a Australia el 22 de junio y a Jordania el 27 por la fase de grupos del Mundial de la FIFA 2026 y allí estarán presentes los productores de Experta Seguros que hayan tenido una destacada performance comercial en los meses previos.

A través de la iniciativa **“Ponete la camiseta”**, la compañía aseguradora premiará a los productores que hayan tenido mejor puntaje de acuerdo con las ventas registradas entre junio de 2025 y el 31 de marzo de 2026, por lo que queda cuatro semanas para definir a los ganadores.

Esta propuesta se inscribe en **“Destino Experta”**, uno de los programas de fidelización de productores asociados de la compañía, y pueden participar quienes trabajen con la marca en todos los rincones de la Argentina para ir al mayor evento deportivo del año que esta vez se disputará en tres países: Estados Unidos, México y Canadá.

El equipo dirigido por Lionel Scaloni y capitaneado por el astro Lionel Messi debutará en el Mundial ante Argelia en Kansas City el 16 de junio. Luego se trasladará 740 kilómetros, hasta Dallas, para jugar el 22 de junio (a las 14:00 hora argentina) contra Austria en el AT&T Stadium y el 27 (a las 23:00 hora argentina) será el turno de enfrentar a Jordania.

A esos dos encuentros -que se disputarán en la ciudad más grande en los Estados Unidos sin conexión al mar- contra Austria y Jordania asistirán los productores de Experta Seguros de cualquier parte de la Argentina que mejor hayan performado en las ventas de los últimos diez meses.

Destino Experta es un programa complementario del ampliamente difundido **“Experta Full Experience”**, la iniciativa de fidelización de la compañía, que durante todo el año impulsa a sus productores asesores con acciones de reconocimiento e incentivos para acompañar su crecimiento y desarrollo.

“El Mundial de la FIFA 2026 es una gran oportunidad para seguir creciendo en el reconocimiento que la compañía hace a sus productores asociados de cualquier parte de la Argentina, por su esfuerzo y poder innovar no solo para ofrecer las mejores coberturas que brinda Experta sino también para impulsar la cultura aseguradora”, dijo **María Paz Aramburu, Gerente Comercial AMBA de Experta Seguros**.

“Con este nuevo y gran Destino Experta ya estamos transitando el tramo final del período de cumplimiento de objetivos y queremos acompañar a los productores asociados para que puedan potenciar sus carteras, ponerse la camiseta y proyectar su desempeño hacia una experiencia única junto a la Selección Argentina”, agregó.

Con el lema **“Ponete la camiseta de Experta y viajá al Mundial 2026”**, la compañía reafirma su decisión de construir relaciones de largo plazo con sus socios estratégicos, combinando fidelización, reconocimiento y experiencias diferenciales que fortalecen el crecimiento compartido.

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

informe

operadores de mercado

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



PARA VER LAS
EDICIONES
ANTERIORES



Seguinos en nuestras Redes Sociales



gourmet



profile

RESTAURANT MUSEO EVITA

ficha técnica

Historia, patrimonio y cocina argentina en el corazón de Palermo

Un espacio que combina identidad nacional, gastronomía y el legado de una de las figuras más emblemáticas de la historia argentina.

En una elegante casona de principios del siglo XX, donde hoy funciona el **Museo Evita**, se encuentra el **Restaurant Museo Evita**, un lugar que celebra la cocina argentina y la historia nacional en un entorno único. El museo —creado en 2002 por iniciativa de **Cristina Álvarez Rodríguez**, sobrina nieta de **Eva Duarte de Perón**— funciona en la histórica **Casa Carabassa**, construida en 1923 por el arquitecto **Estanislao Pirovano** y declarada monumento histórico nacional. En 1948, la **Fundación Eva Perón** restauró la propiedad para convertirla en el Hogar de Tránsito N° 2, destinado a mujeres y niños sin recursos. Décadas más tarde, en 2005, se inauguró el **Restaurant Museo Evita**, que ocupa parte de la casa original y su famoso patio, transformado en un punto gastronómico que une un pasado y presente.

El interior del restaurante está ambientado con imágenes y elementos que evocan la figura histórica de Evita. Su mobiliario de madera y la paleta de tonos verdes crean una atmósfera serena que invita a disfrutar del salón y su historia. Pero es en el patio donde el encanto alcanza su punto más alto: un espacio abierto con piso damero en blanco y negro que refleja la luz suave de las guirnaldas suspendidas sobre los árboles. En el centro, un característico Palo Borracho extiende su copa generosa, rodeado de plantas vivas que trepan y florecen entre mesas de hierro y madera. Las tonalidades cálidas de la iluminación se funden con el verde intenso del follaje, creando una sensación de refugio natural en medio de la ciudad. Este rincón, comparable a un pequeño oasis urbano, combina naturaleza, calma y buena cocina en uno de los patios más encantadores de Palermo.

Evita, figura destacada de la historia argentina y símbolo del turismo internacional, sigue siendo una presencia viva en cada rincón del lugar. El restaurante forma parte del segundo museo más visitado de la Ciudad de Buenos Aires, con un promedio de 300 visitantes diarios, que encuentran aquí una experiencia que amalgama cultura, memoria y sabor.

La propuesta del **Restaurant Museo Evita** recorre las cuatro comidas principales del día —desayuno, almuerzo, merienda y cena— y se basa en una gastronomía argentina contemporánea, con raíces mediterráneas, recetas caseras y materias primas frescas. Su carta, variada y estacional, ofrece desde desayunos y meriendas con opciones dulces, panificados y pastelería artesanal, hasta menús ejecutivos al mediodía y alternativas de cena con platos elaborados y sabores tradicionales. ➡



NOMBRE	Museo Evita
DOMICILIO	Juan María Gutiérrez 3926, Palermo
ESPECIALIDAD	Cocina argentina y la historia nacional en un entorno único
VARIOS	Desde desayunos y meriendas con opciones dulces, panificados y pastelería artesanal, hasta menús ejecutivos al mediodía y alternativas de cena con platos elaborados y sabores tradicionales
INSTAGRAM:	@museoevitarestaurant
RESERVAS:	11-3560-5130 y 4803-1617 linktr.ee/museoevitarestaurant
HORARIO:	Todos los días, de 9 a 00 hs.

La propuesta del Restaurant Museo Evita recorre las cuatro comidas principales del día –desayuno, almuerzo, merienda y cena– y se basa en una gastronomía argentina contemporánea, con raíces mediterráneas, recetas caseras y materias primas frescas.



► Entre las entradas se distinguen las empanadas de carne con dip de tomate y albahaca, la tortilla de papas, los buñuelos de acelga y espinaca con alioli de ajo y los langostinos rebozados con crema de paltas y arvejas. Las ensaladas son otro punto fuerte, con combinaciones originales como la de hojas verdes con palta, morrón asado y queso brie; la de remolacha con queso azul y peras encurtidas, o la de cítricos, con calabazas asadas, quinoa y ponzu de pomelo y naranja.

Las pastas caseras, elaboradas artesanalmente, son un sello de la casa: los sorrentinos de calabaza con crema de queso azul y ciboulette, los spaghetti nero di seppia con langostinos, y los raviolos de ternera asada con crema y fondo de ternera reflejan el espíritu de una cocina hecha a mano, con dedicación y respeto por el producto. Completan la propuesta los risottos de pollo y de hongos, los platos de pescados y carnes —entre ellos el abadejo con salsa romesco, papines y tomates cherry, y el ojo de bife con puré de batata alimonado y vegetales de estación—, además de un menú infantil, postres clásicos, bebidas sin alcohol, coctelería y una cuidada selección de vinos por copa y por botella.

El **Restaurant Museo Evita** cuenta también con opciones sin TACC, preparadas y manipuladas bajo estrictas normas de seguridad alimentaria, y es pet friendly, reafirmando su espíritu abierto e inclusivo.



Para el público local, el restaurante ofrece promociones todos los días al mediodía y a la noche, pensadas para quienes viven, trabajan o transitan por la zona. Además, el menú argentino está especialmente diseñado para el turismo nacional e internacional que visitan el lugar.

En colaboración con el **Museo Evita**, el restaurante mantiene vivo el espíritu de la casa original, tanto en su



gastronomía como en su compromiso con la historia y la cultura. Además, el espacio se adapta a eventos privados, celebraciones y encuentros corporativos, con un entorno cálido y distinguido para cada ocasión.

Con una propuesta que equilibra cocina, patrimonio y hospitalidad, el **Restaurant Museo Evita** es mucho más que un sitio para comer: es una experiencia porteña que une pasado y presente en el corazón de Buenos Aires. ☺



SANCOR SEGUROS

EL VALOR DE DAR RESPUESTA

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

sancorseguros.com.ar /    



TU TRANQUILIDAD CRECE.

www.galenoseguros.com.ar

Año 33 - Nº 805

Buenos Aires, 2º Quincena Febrero 2026

informe

operadores de mercado



TU TRANQUILIDAD CRECE.

www.galenoseguros.com.ar

Alumine Colombo

En pareja - 43 Años - Signo Libra (02/10/1982)

Ummana Asesores de Seguros, PAS de la Organización junto a mi esposo que es el Organizador

• UN HOBBY

Leer

• LA JUSTICIA

Valor perdido

• LOS HOMBRES EN EL TRABAJO SON MEJORES QUE LAS MUJERES

Somos todos iguales, con capacidades diferentes en el desarrollo de la profesión

• LA SEGURIDAD

Difícil

• UN SUCESO DE SU NIÑEZ QUE RECUERDE HASTA HOY

Cada comienzo escolar

• MI MODELO PREFERIDO

Mi madre

• UN RIESGO NO CUBIERTO

Los costos ante imprevistos de salud emocional

• VESTIMENTA

Trajes

• LA MUERTE

Un misterio, al cual no le temo

• EL MATRIMONIO

Una gran apuesta

• UNA ASIGNATURA PENDIENTE

Roma, Italia

• UN SER QUERIDO

Mi papá, que hoy no está

• ACTOR Y ACTRIZ

Daiane Keaton / Ricardo Darín

• ¿QUÉ COSA NO PERDONARÍA NUNCA?

Que lastimen a mis hijas

• ESTAR ENAMORADO ES

Amar desde el corazón

• ME ARREPIENTO DE

No haber estudiado de joven

• SU MAYOR VIRTUD

Escuchar

• SU RESTAURANTE

FAVORITO PARA CENAR

Mi casa

• LA MENTIRA MÁS GRANDE

No recuerdo

• ¿EN QUÉ PROYECTO NUNCA INVERTIRÍA DINERO?

No tengo nada en mente

• EL TEATRO

Mis Hijas

• LE TENGO MIEDO A

Ver sufrir a mis hijas

• TENGO UN COMPROMISO CON

Mi familia

• LA INFLACIÓN

Un cuento de no acabar

• UN SECRETO

No recuerdo

• LA MUJER IDEAL

No existe

• MI PEOR DEFECTO ES

Tener demasiada paciencia con la gente

• LA CULPA ES DE

Nadie

• NO PUEDO DEJAR DE TENER

Chocolates

• UN FIN DE SEMANA EN

El mar

• LA INFIDELIDAD

Una posibilidad

• UN PROYECTO A FUTURO

Viajar con mi familia

• EL FIN DEL MUNDO

Que venga, en algún momento va a llegar

• EL CLUB DE SUS AMORES

Ninguno

• ESCRITOR FAVORITO

Agatha Christie

• SI VOLVIERA A NACER SERÍA

Un perro

• UNA CANCIÓN

Aprendiz, Alejandro Sanz

• EL AUTO DESEADO

Ninguno

• EL PASADO

Pisado

• ¿CUÁL ES SU RED SOCIAL PREFERIDA?

Instagram

• AVIÓN O BARCO

Ambos

• EL DÓLAR

Un medio de pago, nada mas

• LA TRAICIÓN

Un gran defecto de algunos

• LA CORRUPCIÓN

Un gran problema de la educación y la sociedad

• EN COMIDAS PREFIERO

Verduras y ensaladas

• ¿CUÁL FUE EL ÚLTIMO LIBRO QUE LEYÓ?

Sherlock Holmes

• UN PERSONAJE HISTÓRICO

Belgrano

• MEJOR Y PEOR PELÍCULA QUE VIÓ ESTE AÑO

No veo películas

• PSICOANÁLISIS

Si, siempre es bueno

• ¿QUÉ MALA COSTUMBRE LE GUSTARÍA DEJAR?

Dormir, me gusta mucho

• DIOS

Un Ser maravilloso

• MI MÚSICO PREFERIDO ES

Alejando Sanz

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

Su honestidad

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

Son pares, no miro nada

• EN DEPORTES, PREFIERO

Pilate

• UN MAESTRO

Mi papá

• EL LUGAR DESEADO PARA VIAJAR

Italia

• SU BEBIDA PREFERIDA

Agua

• EL PERFUME

Kenzo

• UNA CONFESIÓN

Lloro por todo

• NO PUEDO

Acostumbrarme a que mis hijas crecen y me necesitan menos

• MARKETING

Digital, por redes

• EL GRAN AUSENTE

Mi Papá

• ¿QUÉ TÉCNICA DE RELAJACIÓN TIENE?

Sentarme en el patio a contemplar el cielo

• ¿QUÉ REGALO LE GUSTARÍA RECIBIR?

Flores

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

Italia

CARA
a
CARA

BBVA
Seguros

Avanzar también es sentirse cuidado.

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

