



informe

operadores de mercado



Entrevista a Ana Belén Leyva

Prosecretaria de AAPAS

Referentes del seguro



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

“Hoy el rol de cercanía con los asegurados cobra mayor relevancia que nunca”

‘Traducir’ el contrato de seguros y llevar claridad a través del asesoramiento en todo momento es algo que las tecnologías no pueden suplir, explica la prosecretaria de AAPAS. “Lo importante es utilizar la tecnología como aliada y aprovechar la democratización de herramientas y plataformas digitales que permiten agilizar tareas o procesos. Pero sin dudas el factor humano es clave, sobre todo a la hora del siniestro”, advierte Ana Belén Leyva.



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



Ana Belén Leyva
Prosecretaria de AAPAS

¿Cómo evalúa la actual coyuntura por la que atraviesa la intermediación de seguros en nuestro país?

Nuestro rol es fundamental en la protección de asegurados y asegurables en virtud de ‘traducir’ el contrato de seguros y llevar claridad a través del asesoramiento en todo momento. Por eso en mi opinión la coyuntura no es un factor que altere nuestro deber y función para con la sociedad. Por el contrario, aun con el avance de las tecnologías, el factor humano y el rol de cercanía con los asegurados cobra mayor relevancia que nunca.

¿Qué ramos cree que tendrán mayor desarrollo en este escenario económico?

Los seguros de Personas irán cobrando protagonismo dada la necesidad de generar un fondo de retiro que acompañe a la jubilación. Por otro lado, el seguro como industria acompaña a la economía, ya sea cuando está en auge como cuando está ralentizada.

¿Qué están haciendo para posicionar la figura del PAS?

Desde el inicio de esta gestión ejecutiva hemos decidido ser protagonistas llevando el seguro y el rol de los PAS a la sociedad a través de la comunicación con una participación activa en medios masivos. Ya somos referentes de consulta ante siniestros de público conocimiento; los medios nos contactan para saber cómo actúan los seguros ante dichos eventos. Asimismo, ➡



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



« Desde el inicio de esta gestión hemos decidido ser protagonistas llevando el seguro y el rol de los PAS a la sociedad a través de una participación activa en medios masivo »»

➡ desarrollamos un podcast ('Te lo Aseguro', disponible en YouTube y Spotify), donde a través de una historia contada en primera persona mostramos las posibilidades asegurativas de tal situación. Los testimonios son impactantes. También trabajamos de manera transversal en todas nuestras comisiones de trabajo, uniendo las necesidades de nuestros socios y facilitando soluciones al respecto en distintas áreas que terminan dando como resultado un mejor posicionamiento de los PAS en la sociedad.

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

De ninguna manera. Recuerdo que hace unos 10 años me hicieron la misma pregunta y ratifico mi respuesta. Creo que lo importante es utilizar la tecnología como aliada, adaptada al modelo de negocios de cada uno, y aprovechar la democratización de herramientas y plataformas digitales que permiten agilizar tareas o procesos. Todo seguro requiere de asesoramiento y, en especial, del factor humano, que es de vital importancia, sobre todo a la hora del siniestro.

¿Promueven desde AAPAS el crossselling y la diversificación de cartera por parte de los PAS que nuclean?

Si, desde siempre. Creemos que la industria debe crecer de manera sostenida; por eso somos protagonistas. Promovemos la conciencia aseguradora con el objetivo de hacer crecer los ramos no masivos. Por otro lado, es conocido nuestro compromiso con la capacitación permanente, generando una oferta de cursos que profesionalizan a los productores asesores y les dan la oportunidad de crecer en otros ramos.

¿Cómo evalúa el potencial de los seguros de Personas en general y de Vida y Retiro en particular?

Los seguros de Personas son la gran deuda que tenemos como sector; hay muchísimo por hacer. En esa dirección, desde el inicio de nuestra gestión venimos trabajando desde la comisión de Capacitación en Retiro y en Salud. Puntualmente en Vida y Retiro, tenemos grandes expectativas de crecimiento porque podemos ofrecer una ➡

PROTAGONISTAS

Apasionada del seguro

Ana Belen Leyva es técnica superior en Comercialización de Seguros y trabaja en el mercado asegurador desde hace más de 20 años fomentando la conciencia aseguradora y las buenas prácticas profesionales, aportando valor desde la capacitación. Sus inicios en la industria se remontan a 2001, cuando ingresó a la organización MV como asistente de productores. Luego se sumó a Ottonello Panise, donde se especializó en asesoramiento y comercialización de seguros de Vida y Retiro, y en 2004 fue incorporada por Mapfre Argentina como agente de venta directa de seguros Patrimoniales. Desde 2006 a la fecha forma parte de Fiducia Asesora de Seguros, donde se desempeña como productora y también capacita a PAS sobre riesgos, coberturas y comercialización de seguros Patrimoniales y de Vida. En 2010 se sumó a la Asociación Argentina de Productores Asesores de Seguros (AAPAS), donde supo ser coordinadora del programa educativo 'El seguro va a la escuela' (realizado por la SSN); dictó talleres en aulas de nivel primario y medio; participó del curso 'Formador de formadores' capacitando a otros facilitadores en el dictado del taller; formó parte del diseño, armado y dictado del módulo comercial dentro del programa 'Primeros PAS', destinado a productores de seguros noveles; fue coordinadora de Capacitación, donde preparó cursos no obligatorios para productores tanto de áreas técnicas como de habilidades blandas; fue presentadora del ciclo de entrevistas en vivo por Instagram 'Café con CEOs', y se desempeñó como docente de los programas de Capacitación de Aspirantes a PAS (PCA) y de Capacitación Continua para PAS (PCC) hasta su designación como prosecretaría, cargo que desempeña actualmente.



"Desde el primer día que llegué AAPAS mi compromiso está intacto, independientemente del cargo o rol que me toque desempeñar. Siempre estaré trabajando en pos de mejorar mi profesión; soy una apasionada del seguro", comenta la ejecutiva en diálogo con Informe. ■

Primero lo que importa.



la segunda
SEGUROS



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



Escaneá el código QR y descargá la app.



Nº de inscripción en SSN
4032

Atención al asegurado
0800-666-8400

Organismo de control

www.argentina.gob.ar/ssn

SSN | SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

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

PROTAGONISTAS

➔ solución concreta a toda la población argentina que en algún momento va a jubilarse. Es evidente la necesidad de contar con un respaldo para cuando lleguemos a la etapa 'pasiva', así como también mostrar la importancia de los seguros de Vida. Seamos protagonistas en esto también; instalemos la conversación por fuera de nuestras oficinas: en el club, el colegio, la mesa familiar, etc. Considero que, así como es natural para la población hablar del seguro del auto, es necesario naturalizar el hecho de contar con un seguro de Vida y/o Retiro. Nos toca dar el primer paso.

¿Están capacitando a sus PAS en el uso de marketing digital? ¿Y en IA?

Si, a través del trabajo mancomunado de nuestras comisiones (Capacitación e Innovación) se vienen llevando

adelante talleres de marketing digital orientados específicamente a PAS.

¿Cuáles son hoy por hoy los principales desafíos del productor asesor?

La velocidad de respuesta ante los asegurados, la sostenibilidad de la cartera ante la competencia permanente, la diversificación de esa cartera para equilibrar los resultados técnicos, la capacitación en los nuevos riesgos y, un tema no menor, incorporar herramientas tecnológicas que mejoren la gestión diaria.

¿Qué necesitan actualmente los asegurados? ¿Cómo deben acompañarlos los PAS?

Necesitan información clara y precisa; cumplimiento de



« Los asegurados necesitan el sostén humano frente al siniestro, ese 'momento de la verdad' donde esperan recibir la contraprestación prometida en la contratación »

las obligaciones asumidas por el asegurador en tiempo y forma. También necesitan el sostén humano frente al siniestro, ese 'momento de la verdad' donde esperan recibir la contraprestación prometida en la contratación. Los PAS debemos acompañar con información, siendo claros, promoviendo las buenas prácticas profesionales y siendo diligentes ante un siniestro. Y, sobre todo, entendiendo lo vulnerable que se sienten los asegurados en un siniestro, mostrando nuestro profesionalismo sin olvidar que del otro lado hay un ser humano que tuvo una pérdida económica, de un ser querido o de un objeto que tiene un valor afectivo que va más allá de la indemnización que correspondiera abonar.

¿Cómo espera que se desarrolle la venta de seguros durante este 2026? ¿Cree que la producción crecerá?

Esperamos que crezca en los seguros de Personas, mientras que en los masivos creo que podría haber una retracción, ya que los clientes buscan precio y solicitan ➔



Innovación y Compromiso al servicio de nuestros Productores de Seguros



FEDERACION PATRONAL SEGUROS SA.

www.fedpat.com.ar



SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

www.argentina.gob.ar/ssn

Departamento de Orientación y Asistencia al Asegurado 0800-666-3400

Nº de inscripción SSN Rubro Ramos Generales 726

informe
operadores de mercado

Publicación especializada de aparición quincenal
AÑO 33 / Nº 806 - Marzo 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.ar

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.**

un año que comienza
365
nuevas oportunidades

GRACIAS por continuar creciendo juntos



Fianzas y Crédito
S.A. Compañía de Seguros

compartimos la misma pasión

Nº de inscripción en SSN
0850 / 0253

Atención al asegurado
0800 666 6400

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

SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN



▲ Delia Rimada, Directora de Informe Operadores de Mercado, junto a Ana Belén Leyva, Prosecretaria de AAPAS

PROTAGONISTAS

➡ el cambio de aseguradora o la disminución de cobertura producto de la coyuntura económica. En términos de producción neta, el crecimiento será desafiante.

¿Cómo marcha la organización del próximo Foro Nacional del Seguro?

Venimos trabajando arduamente desde hace varios meses, enfocados en la organización de este gran evento con el objetivo de superar al del año pasado. Nuevamente nos ponemos desafíos por delante. Esperamos convocar a cerca de 5.000 asistentes.

¿Cuál es la propuesta general del encuentro?

La propuesta está enfocada, tal como lo señala su lema 'alianzas + crecimiento', en realzar el valor de cada uno de los participantes del evento: expositores, speakers, productores asesores, empresarios, liquidadores, cámaras empresariales y público general. La idea es que cada uno, desde el rol que le corresponde, trabaje en virtud de crear estas alianzas que fortalecen el sector, siempre desde la mejora continua, el crecimiento y el trabajo en equipo.



« Es tarea de todo el sector mejorar la imagen del seguro en la sociedad y, en virtud de ello, aumentar nuestra participación en el PBI »

Este año el Foro incluirá mini foros. ¿Cuáles son y a qué apuntan?

Si, tenemos espacios específicos para profundizar y sectorizar el desarrollo de cada temática: habrá Reaseguros, Pymes, Vida y Retiro, Jóvenes e Inclusión y Diversidad, además de las disertaciones de las cámaras del sector y otras cámaras empresariales.

¿Qué objetivos espera lograr desde su posición en AAPAS?

Si bien nunca me planteé mi trabajo en AAPAS en términos de objetivos porque siempre el objetivo fue 'hacer', en este momento en particular soy vocera de la asociación y eso me da el privilegio y la responsabilidad de llevar información sobre seguros a miles de personas. Desde ese lugar, mi objetivo es que los PAS (y el sector en su conjunto, ya que es un ganar-ganar para todos) sientan esa representación y se apropien de ese mensaje y lo repliquen. Es tarea de todo el sector mejorar la imagen en la sociedad y, en virtud de ello, aumentar nuestra participación en el PBI. También ha sido siempre parte de mi trabajo acercar a jóvenes y mujeres a que participen con sus ideas y generar un espacio donde la diversidad no sea una novedad. ●

Allianz 

Protege tu auto con el mejor seguro



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.



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

Nº de inscripción SSN
0036

Departamento de Orientación
y Asistencia al Asegurado

0800-666-8400

www.argentina.gob.ar/ssn

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

Seguros para nuevas realidades: cuando la innovación redefine el riesgo

Escribe **Dra. Gabriela Álvarez**

El mercado asegurador argentino al igual que la sociedad en general, está atravesando una etapa de cambios continuos y acelerados, lo que genera la necesidad de adaptarse a los tiempos que corren. Las coberturas tradicionales, como las pólizas de autos, vida, salud, entre otras, si bien siguen siendo fundamentales, de a poco van conviviendo con el surgimiento de nuevas necesidades de coberturas adaptadas al comportamiento de los consumidores y los bienes que éstos adquieren. Lo cierto es que la irrupción de nuevas tecnologías y estilos de vida está generando riesgos inéditos que exigen coberturas innovadoras. Ejemplos como los drones, robots agrícolas, mascotas, dispositivos tecnológicos personales y hasta alquileres temporarios se convierten en protagonistas de un sector que busca reinventarse día a día.

La necesidad de expansión hacia lo inesperado

- **Drones y robótica:** el auge de la agricultura de precisión y la logística aérea con drones abre un abanico de riesgos, que van desde posibles fallas técnicas hasta la responsabilidad civil que podría acarrear la ocurrencia de un accidente, lo cual requiere seguros específicos.
- **Mascotas y vínculos afectivos:** el crecimiento de las pólizas para animales refleja un cambio cultural sumamente importante: las mascotas ya son consideradas parte de la familia y su cuidado se traduce en un mercado asegurador en expansión.
- **Tecnología personal:** el uso cada vez mayor de dispositivos tecnológicos como celulares, notebooks, consolas de videojuegos, relojes inteligentes, entre otros genera la necesidad de crear coberturas adaptadas para su protección.

Tanto el mercado asegurador como el organismo de control, la Superintendencia de Seguros de la Nación (SSN), enfrentan el reto de adaptar las normativas existentes a un ecosistema digital y diverso. La regulación debe equilibrar innovación con protección al consumidor, evitando que la velocidad tecnológica deje atrás al marco legal.

SEGUROS PARA DRONES

La irrupción de drones y sistemas robóticos en la vida cotidiana y en sectores productivos como la agricultura, la logística y la seguridad está redefiniendo el concepto de riesgo. En Argentina, la Superintendencia de Seguros de la Nación (SSN) ya comenzó a ajustar el marco regulatorio para dar respuesta a esta nueva realidad, abriendo una etapa inédita para el seguro aeronáutico y tecnológico.

El uso de los drones: del hobby al negocio

La utilización de los drones, comenzó siendo un objeto de diversión y entretenimiento cada vez más sofisticado. Con la evolución de los mismos, se descubrió que los drones podrían tener infinidad de usos tanto en la vida cotidiana como en el desarrollo de una empresa, lo que motivó que comenzaran a perfeccionarse en ese sentido.

Uso recreativo vs. profesional: mientras los drones de uso personal plantean riesgos de accidentes menores, los



« La irrupción de drones y sistemas robóticos en la vida cotidiana y en sectores productivos como la agricultura, la logística y la seguridad está redefiniendo el concepto de riesgo »

equipos utilizados para actividades como la agricultura de precisión, filmaciones o logística aérea implican desde ya responsabilidades civiles y patrimoniales de gran escala.

Por tales motivos, las aseguradoras están diseñando pólizas que contemplan daños a terceros, fallas técnicas, pérdida de equipo y hasta interrupción de servicios.

Lo cierto es que en Argentina ya existen seguros específicos para drones, tanto de uso recreativo como comercial. Las coberturas más habituales incluyen:

1. Responsabilidad Civil (RC)

- Protege contra daños a terceros (personas o bienes) ocasionados durante la operación del dron.
- Es la cobertura más demandada, especialmente en usos comerciales (filmaciones, agricultura, logística).
- En Argentina, se exige cumplir con la normativa de la ANAC (Administración Nacional de Aviación Civil) para operar drones de cierto peso y categoría.

2. Cobertura de Casco (Daños al equipo)

- Cubre daños materiales al propio dron por accidentes, caídas o colisiones.
- Incluye reparación en talleres especializados o reemplazo si el daño es total.

3. Cobertura Todo Riesgo

- Combina RC y casco en una póliza integral.
- Puede incluir robo, pérdida durante el vuelo y fallas técnicas.

- Se ofrece tanto para drones recreativos como comerciales.

4. Coberturas adicionales

- **Interrupción de servicio:** pensada para empresas que dependen de drones en su operación.
- **Cobertura internacional:** para vuelos fuera de Argentina, especialmente en filmaciones o proyectos multinacionales.
- **Asistencia legal y técnica:** acompañamiento en reclamos y trámites ante aseguradoras.

Dentro de los requisitos que se exigen para contratar este tipo de seguros, podemos señalar:

- Registro del dron en ANAC según categorías RAAC 100, 101 y 102,
- **Capacitación del piloto:** constancia de curso aprobado por ANAC u otra autoridad reconocida.
- **Datos técnicos del equipo:** peso, modelo, número de serie y fotos del dispositivo.

SEGUROS PARA ROBÓTICA

En lo que llamamos seguros para robótica podemos incluir los robos agrícolas y de manufactura, cuyo crecimiento plantea no solo riesgos laborales, sino también fallas operativas en el propio equipo y daños a terceros que su utilización pudiera ocasionar.

Dentro de las principales coberturas que se brindan para este tipo de riesgos, se exploran seguros que protejan contra interrupciones de producción, errores de ➡

**SPECIAL
DIVIS1ON**
REINSURANCE BROKERS

UNA DECADA ENFOCADOS EN BRINDAR LAS MEJORES SOLUCIONES DE REASEGURO

@special.division

www.specialdivisionre.com

➔ programación y accidentes derivados de la interacción humano-máquina.

Este tipo de riesgos tiene la particularidad de enfrentarnos con algunas preguntas que son difíciles de hallarles respuesta, en caso de accidente o daño a un tercero, ¿quién responde cuando un robot autónomo comete un error? Lo cierto es que la industria aseguradora deberá ir encontrando respuestas para este tipo de inquietudes.

En Argentina ya existen coberturas de seguros específicas para robótica, sobre todo en el sector agroindustrial, donde se utilizan robots agrícolas y maquinaria automatizada. Algunos ejemplos de ello son:

Seguro para Robots Agrícolas

- Presentado en Expoagro 2026.
- **Cobertura principal:** daños materiales al robot agrícola por accidentes, fallas mecánicas o eléctricas.
- **Beneficios adicionales:** descuentos en seguros técnicos premium para maquinaria agrícola.
- **Objetivo:** acompañar al productor agropecuario en la adopción de nuevas tecnologías.

Seguro de Equipos Electrónicos

- Aplica a equipos de electromedicina, telecomunicaciones, laboratorios y centros de cómputos.
- **Cobertura:** daños por fallas eléctricas, accidentes, robo y pérdida.
- **Flexibilidad:** pólizas adaptadas a cada tipo de equipo, incluyendo dispositivos móviles y portátiles.

Coberturas innovadoras

- Se han lanzado seguros para robots de entretenimiento, casas sustentables y hasta fauna en peligro de extinción.
- En el caso de robótica, se incluyen pólizas para equipos de automatización industrial y robots de servicio.

La creación de coberturas para este tipo de riesgo innovadores, tiene un impacto económico y cultural real en el mercado asegurador. Por un lado el crecimiento del uso de drones y robótica en Argentina, abre oportunidades para que las Aseguradoras se animen a la creación de nuevas coberturas. El seguro deja así de ser visto como un simple trámite burocrático que se realiza muchas veces por obligación, para convertirse en un aliado estratégico para empresas tecnológicas. Más allá de estas consideraciones, debemos tener en cuenta también que la implementación de inteligencia artificial en la gestión de estos seguros implica gastos crecientes en infraestructura y talento especializado, con aumentos de hasta un 50% en costos de implementación.

SEGUROS PARA MASCOTAS Y VÍNCULOS AFECTIVOS

La transformación que atraviesa el mercado asegurador, va más allá de la digitalización y la automatización. En los últimos años, los seguros para mascotas se consolidaron como uno de los productos más elegidos por los jóvenes, reflejando un cambio cultural profundo: los animales dejaron de ser una simple compañía para convertirse en miembros plenos de la familia. Esta nueva realidad redefine el vínculo afectivo y abre un espacio inédito para la industria aseguradora.

Dentro de las principales coberturas que encontramos para este riesgo, podemos señalar:

- **Coberturas básicas:** como consultas veterinarias, emergencias médicas, vacunación y tratamientos preventivos.
- **Coberturas ampliadas:** para casos de cirugías, internaciones, medicamentos y hasta asistencia en caso de extravío.



« En Argentina ya existen coberturas de seguros específicas para robótica, sobre todo en el sector agroindustrial, donde se utilizan robots agrícolas y maquinaria automatizada »

- **Responsabilidad civil:** como forma de protección frente a daños que la mascota pueda ocasionar a terceros.

Según las últimas noticias del sector, los seguros para mascotas forman parte de la nueva ola de pólizas a medida, junto con alquileres temporarios y dispositivos tecnológicos. La lógica es clara: ofrecer soluciones adaptadas a las necesidades reales de los consumidores, especialmente de las generaciones más jóvenes que buscan practicidad y personalización.

Las principales características que posee esta cobertura, es que por un lado el seguro se transforma en una forma de cuidado y afecto hacia los nuevos integrantes de la familia. Este tipo de seguros, dado que son sencillos y no requieren mucha complejidad, suelen ser contratados de manera digital y están dirigidos a un público más joven, mientras que los adultos mayores siguen priorizando los seguros típicos.

« En los últimos años, los seguros para mascotas se consolidaron como uno de los productos más elegidos por los jóvenes »



En este punto, las insurtech y la digitalización de los procesos juegan un rol clave en este segmento, permiten la contratación online, crean apps para gestionar turnos veterinarios y sistemas de reembolso inmediato. La tecnología convierte al seguro en un servicio ágil y cercano, alineado con la forma en que los consumidores actuales gestionan su vida cotidiana.

SEGUROS PARA TECNOLOGÍA PERSONAL

En un mundo hiperconectado, donde los celulares, notebooks, relojes inteligentes y consolas de videojuegos son extensiones de nuestra vida diaria, el mercado asegurador argentino encontró un nuevo nicho: los seguros para tecnología personal. Ya no se trata solo de cubrir autos o viviendas; hoy la protección se extiende a los dispositivos que en definitiva concentran nuestra información, trabajo y vínculos afectivos.

Dentro de las principales coberturas disponibles para este tipo de riesgos, podemos señalar:

- **Robo y hurto:** indemnización o reemplazo del dispositivo en caso de sustracción.
- **Daños accidentales:** caídas, golpes, derrames de líquidos.
- **Fallas técnicas:** cobertura frente a desperfectos eléctricos o electrónicos.
- **Protección de datos:** asistencia en recuperación de información y respaldo digital.
- **Cobertura internacional:** válida para viajes, especialmente en notebooks y celulares.

La irrupción de las nuevas necesidades de los consumidores marca un punto de inflexión en la industria aseguradora argentina. En un escenario donde la tecnología concentra trabajo, vínculos y datos sensibles, protegerla dejó de ser un lujo para transformarse en una necesidad cotidiana. La digitalización y las insurtech aceleran este proceso, ofreciendo coberturas ágiles y accesibles que se integran de manera invisible en la vida diaria. El desafío para las aseguradoras será sostener la innovación sin perder de vista la regulación y la confianza del consumidor.

En definitiva, cuidar la tecnología personal, las herramientas de trabajo y los vínculos afectivos es cuidar la vida de cada individuo, y ahí es donde el seguro se convierte en un puente entre la tranquilidad y un futuro cada vez más conectado. 📶



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

El boom del deporte amateur impulsa un nuevo negocio para el seguro

Dialogamos con Paola Scandolo, Jefe comercial Seguros de Personas de SANCOR SEGUROS; Sebastián Larrea, CEO de Hawk Group; Patricia Ayala, de Ayala Cosme Seguros, acerca de las coberturas para eventos deportivos, un segmento que creció mucho en los últimos años por el cambio cultural hacia la vida sana y la masificación de competencias amateur, como maratones, triatlones, ciclismo, y ligas regionales, entre otros.

Escribe **Lic. Aníbal Cejas**

Según observaciones de los especialistas, la demanda de seguros asociados a eventos deportivos ha mostrado una fuerte tendencia al alza en los últimos años.

Paola Scandolo, Jefe Comercial en Seguros de Personas de Sancor Seguros, afirmó que el aumento de demanda se observa tanto en cantidad de eventos como de asegurados, y afirmó: “Esto ha sido impulsado por varios factores. El más importante es el incremento del deporte amateur.

Solo para dar un ejemplo, la Maratón de Buenos Aires en 2025 tuvo un récord histórico de inscriptos, aumentando más del 50% comparado con cinco años anteriores. Esto nos da una clara referencia del boom que son los eventos deportivos en la actualidad”.

Sebastián Larrea, CEO de Hawk Group, coincidió, y entre los principales factores para esta tendencia remarcó el cambio cultural hacia hábitos más saludables y la masificación de competencias amateur, como running, ciclismo, triatlón o trail.

“Este fenómeno se tradujo en una mayor cantidad de eventos y también en una mayor formalización de los organizadores, que hoy incorporan el seguro como un componente estructural del evento, no solo como un requisito accesorio”, afirmó.

En este punto tomó la palabra **Patricia Ayala, de Ayala Cosme Seguros,** y sobre el tema aportó: “Como organización exclusiva para Federación Patronal Seguros, nuestra zona de influencia es principalmente la provincia de Corrientes. En ese sector, los últimos cinco años han mostrado una clara tendencia de crecimiento en suscripciones referidas a eventos deportivos”.

Al analizar los factores que han propiciado este fenómeno, se mostró de acuerdo con Larrea en cuanto al cambio cultural: “Hay mayor concientización por mejorar el estilo y calidad de vida a partir de hábitos saludables, de alimentación, de esparcimiento para contrarrestar el estrés y sin dudas una promoción particular del ejercicio físico, válido para todas las



edades y en cualquier momento. Esto genera mayor participación en general de dichos eventos, ya sean competitivos o recreativos.

Muchas empresas buscan asociarse a esta tendencia positiva de “bienestar” auspiciando o apoyando de alguna manera las organizaciones de eventos por lo que resulta de ayuda mutua y esto además promueve que se realicen con mayor frecuencia.

Los eventos deportivos, con fines sociales solidarios, a la vez convocan mayor participación y por ende hacen que los participantes sean cada vez más y con mayor compromiso.

Por otra parte, los Organizadores de eventos de cualquier índole también toman mayor conciencia de su responsabilidad en ocasión de organización, desarrollo y difusión. Esto hace que las suscripciones de Responsabilidad Civil para eventos sean habituales y necesarias. Si años atrás lo suscribían por obligación por alguna habilitación necesaria, hoy lo hacen con mayor conciencia de la exposición en la que se encuentran por el mero hecho de organizarlo.

De igual manera, los organizadores también buscan cuidar a sus participantes con coberturas de Accidentes Personales, ya sea en calidad de competición como pueden ser corredores en una maratón como así también instructores, kinesiólogos, colaboradores en general igualmente expuestos. Sin dudas hay una mayor conciencia del riesgo y qué puede hacer nuestra actividad al respecto. Quizás aún estamos transitando un aprendizaje como sociedad sobre los costos

del sistema de salud, y por qué las sumas aseguradas no debieran escatimarse”.

Las coberturas más buscadas

A continuación, consultamos por las coberturas más frecuentes en estos riesgos.

Al respecto, **Larrea** especificó: “En este segmento, el esquema más habitual combina coberturas de Accidentes Personales (AP) para los participantes y Responsabilidad Civil (RC) para los organizadores.

Accidentes Personales suele contemplar muerte accidental, invalidez y gastos médicos por accidente, mientras que la Responsabilidad Civil del organizador cubre los reclamos de terceros por daños personales o materiales vinculados al desarrollo del evento.

De esta manera, tanto el público como proveedores o voluntarios quedan protegidos principalmente a través de la RC, y en algunos casos pueden incorporarse adicionales según la estructura del evento”.

Scandolo resumió: “Para participantes, la cobertura es de Accidentes Personales; para el resto de la organización/terceros que estén presentes, se usa la cobertura de Responsabilidad Civil, para hacer frente a reclamos por daños y perjuicios que pueda ocasionar el desarrollo de ese evento”.

En ese sentido, Ayala analizó: “Como punto de partida ➡

GALENO
SEGUROS

**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.



«En primera instancia realizan una segmentación por edades, en lugar de por tipo de disciplinas, ya que los deportistas mayores de 18 años tienen mayor riesgo que los menores»



▲ Paola Scandolo, Jefe comercial Seguros de Personas de SANCOR SEGUROS

► hacemos hincapié respecto a la necesidad de una Responsabilidad Civil del evento en sí. En locaciones determinadas como puede ser un club social o deportivo es indispensable que se cuente con las medidas de seguridad. Si bien verificamos que tenga la correspondiente habilitación, también es importante que el productor conozca las instalaciones, verifique que estén en condiciones para lo que se está organizando: si además de accesos despejados para evacuación, cuenta con matafuegos, sistema de protección eléctrica, presencia de ambulancia, seguridad en ingreso/egreso. Son aspectos en los que siempre estamos poniendo atención porque entendemos que resultan en beneficio de todos.

Aquí se contemplan los adicionales para RC Espectadores, donde es de suma importancia conocer la magnitud del evento, capacidad de la locación y recursos operativos del organizador. Entendemos que un evento puede implicar la concurrencia de muchas más personas que las que habitualmente asisten, como puede ser un torneo de básquet con miles de espectadores que se dan cita a una misma hora en ese lugar.

Para los participantes, la contratación de Accidentes Personales resulta indispensable. Los organizadores o el club pueden absorber este costo o bien trasladarlo a cada participante. Además, recomendamos que las nóminas de participantes sean verificadas para que cada uno tenga su correspondiente cobertura desde que se inicia hasta finalizado el evento”.

Riesgo y suscripción

Todos sabemos que en el sector deportivo hay disciplinas y eventos que presentan mayor nivel de riesgo, y este factor influye en la suscripción.

Desde **Sancor Seguros**, **Scandolo** comentó que en primera instancia realizan una segmentación por edades, en lugar de por tipo de disciplinas, ya que los deportistas mayores de 18 años tienen mayor riesgo que los menores.

Luego, **Larrea** explicó: “Los eventos con mayor exposición suelen ser aquellos que combinan velocidad, entornos abiertos o alta exigencia física, como ciclismo competitivo, trail en montaña, agua abierta o triatlón.

Sin embargo, el riesgo no se define únicamente por la dis-

«Accidentes Personales y asistencia médica constituyen el núcleo del seguro deportivo, porque responden al siniestro más probable: lesiones o accidentes durante la competencia»



▲ Sebastián Larrea, CEO de Hawk Group

ciplina, sino por el nivel de control operativo: la seguridad del recorrido, la asistencia médica disponible, los protocolos climáticos y la capacidad organizativa general.

Trabajamos con una amplia variedad de disciplinas, desde atletismo hasta deportes de equipo como la Liga Profesional de Fútbol, rugby, hockey y la Liga Nacional de Básquet. En todos los casos, el factor determinante es la estructura organizativa: a mayor capacidad de gestión y planificación, mejor perfil de riesgo y condiciones de cobertura más consistentes”.



Ayala coincidió con **Larrea**, y amplió: “Hay eventos más complejos, como pueden ser los de multidisciplinas. Por ejemplo, en triatlones debe evaluarse cada instancia. Desde que el participante inicia la primer actividad, ciclismo, verificar dónde y cómo se hará la guarda de los rodados tanto al inicio como al final; la de natación con las correspondientes medidas de seguridad; la instancia de maratón con las marcaciones correctas si fuera tipo trail y hasta la finalización con entrega de premios o reconocimientos en un podio o escenario.

«Los últimos cinco años han mostrado una clara tendencia de crecimiento en suscripciones referidas a eventos deportivos»



▲ Patricia Ayala, Ayala Cosme Seguros

Pero analizando estrictamente los deportes que se pueden suscribir, por naturaleza de los mismos son más complejos los deportes de contacto físico como artes marciales y de tipo competitivo. Sin embargo, vemos mayor frecuencia siniestral en eventos deportivos de fútbol, en los cuales cualquier accidente puede significar una fractura que derive en cirugía, prótesis, órtesis, rehabilitación.

Otro aspecto que muchas veces consultamos es por traslados de los equipos que deben competir en otras localidades. Por Accidentes Personales podemos adicionar también esos viajes y cubrirlos durante el itinerario de manera que están contemplados más allá de la práctica del deporte o instancia de competición”.

Además, se refirió específicamente al riesgo de robo en eventos de Triatlón: “En estos eventos surge el interés por cuidar las pertenencias o bienes personales de los participantes, como ser bicicletas de media o alta gama, celulares, palos de golf, etc. Son bienes expuestos a riesgo que en Federación Patronal podemos amparar y es saludable que tengan cobertura para tranquilidad de todos, participantes y organizadores”.

Accidentes personales y asistencia médica

En la misma línea, los ejecutivos ampliaron sobre el rol de las coberturas de accidentes personas y asistencia médica, y las prestaciones más valoradas.

El primero en tomar la palabra fue **Larrea**, quien aseguó: “Accidentes Personales y asistencia médica constituyen el núcleo del seguro deportivo, porque responden al siniestro más probable: lesiones o accidentes durante la competencia.

Las prestaciones más valoradas suelen ser los gastos médicos por accidente, la cobertura de medicamentos y la claridad en el circuito de atención (prestación directa o reintegro).

En algunos casos, especialmente en disciplinas de mayor exigencia, también se incorpora renta diaria ante incapacidad temporaria, aunque depende del perfil del evento y del presupuesto disponible”.

En ese sentido, **Ayala** expresó: “Entendemos que es necesaria la presencia de ambulancia en cada evento para ►►

Sumate a nuestro equipo de PRODUCTORES ASESORES DE SEGUROS

Nationalbrokers

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

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

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

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



SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

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



➔ una asistencia inmediata ante cualquier situación, ya sea de un participante o espectador. Luego, la cobertura de Accidentes Personales de participantes operará de forma directa o por reintegro, según sea contratada. Como mencionaba antes, las lesiones pueden ir desde una simple torcedura o esguince menor hasta fracturas múltiples que requieran internación, cirugías, rehabilitación, medicamentos, etc. Hay casos también de cese de actividad de la persona, por lo cual una renta diaria ayuda en el contexto desfavorable. Para todo ello operan los valores que se hayan suscripto”.

Scandolo contó que la cobertura máxima que ofrecen para este tipo de eventos es la de Accidentes Personales Íntegro Max. Esto se debe a que, además de muerte accidental, cubre también invalidez total o parcial permanente por accidente y asistencia médico farmacéutica prestacional.

“Esto último es lo más valorado, ya que no es por reintegro, sino que, ante una eventualidad, el asegurado se atiende directamente en los centros médicos de Sancor Seguros o en cualquier prestador de nuestra amplia cartilla médica.

También ofrecemos la cobertura por reintegro de gastos para la asistencia médico farmacéutica”, comentó.

Nivel organizativo y tarificación

El siguiente punto a considerar fue el perfil de los eventos asegurados y su impacto en el nivel organizativo de la tarificación.

En ese sentido, **Ayala** manifestó: “En líneas generales, las suscripciones que mencionaba ya forman parte de la organización en cuanto a costos. Eso obliga a adecuar las medidas de prevención y seguridad, por lo que son aún mejor ponderadas.

Hay algunas disciplinas u organizaciones que no pueden absorber estos costos, pero son conscientes de la necesidad de suscripción. En ese caso, pueden costearlos a través de colaboraciones particulares, privadas, de auspicios o colaboración incluso de organismos municipales o provinciales según el alcance del evento y compromiso social”.

Seguidamente, **Larrea** informó: “Actualmente predomi-

nan los eventos amateurs masivos, aunque crece con fuerza el segmento semi-profesional, especialmente en triatlón, ciclismo y trail exigente (como los cruces de montaña).

Los eventos profesionales suelen contar con estructuras más robustas y requerimientos más altos.

El nivel organizativo impacta directamente en la tarificación: la calidad del plan médico, el control del recorrido, la siniestralidad previa, la cantidad real de participantes y el cumplimiento de protocolos son variables determinantes.

En términos generales, cuanto más profesionalizado está el evento, mejor es su perfil de riesgo”.



Brokers

En otro orden de temas, los ejecutivos examinaron el rol de los brokers especializados en el segmento deportivo, así como la articulación entre organizadores y aseguradoras.

Al respecto, **Scandolo** declaró: “Los brókers especializados juegan un papel clave en la intermediación porque son quienes identifican la necesidad específica de la cobertura, según el tipo de evento, y todos los riesgos ante los que puede estar expuesto. Además, proporcionan asesoramiento y acom-

pañamiento en el caso de un siniestro o evento cubierto por póliza, siendo lo más valorado por los asegurados”.

Por su parte, **Ayala** consideró: “Los Brokers son un participante más entre los que nos ocupamos de asesorar y encontrar las mejores condiciones en coberturas y costos dentro de los productos que ofrece la aseguradora. Por este motivo es importante estar vinculado a una compañía donde la oferta sea la más amplia, dando tranquilidad al asegurado. Nosotros en Federación contamos con una amplia gama de ramos y productos para adecuar cada suscripción en función de riesgos e intereses de los clientes asegurados, además de la tranquilidad que da el respaldo de una compañía líder en el mercado”.

A su vez **Larrea**, en línea con **Scandolo**, y sostuvo: “Los brokers especializados cumplen un rol central en este segmento, porque traducen un riesgo operativo complejo en un programa asegurable adecuado.

Diseñan la estructura de coberturas (AP, RC y adicionales), ordenan la información técnica para la suscripción y acompañan tanto la gestión administrativa como la respuesta ante siniestros.

La articulación más eficiente se construye entre organizador y la aseguradora, respaldada por su compañía, con una coordinación sólida que garantice claridad de cobertura y capacidad de respuesta”.

Tendencias

Por último, consultamos por las tendencias y desafíos que presenta el año en este sector del mercado.

La ronda inició con **Ayala**, quien al respecto dijo: “Esperamos que aquellos eventos que aún no suscriben las coberturas necesarias empiecen a hacerlo; y a la vez, que todos sigamos participando en la concientización de los riesgos que se pueden amparar. De esa forma, confiamos en que se incentive la realización de más eventos, con más frecuencia y mayor participación en general.

Nuestra premisa es siempre la de asesorar de la mejor manera, aún cuando sea exponiendo probabilidades de ocurrencia e hipótesis de situaciones que nadie quisiera. Contamos con el aliciente de que se pueden amparar y por ende, tanto organizadores, espectadores como participantes, pueden disfrutar de estos eventos con la tranquilidad de estar seguros y asegurados”.

Larrea concluyó: “Para 2026 vemos un mercado más consolidado y profesional, donde el seguro deja de ser solo una cobertura financiera para convertirse en parte activa de la planificación del evento. Crece la demanda de esquemas prestacionales más ágiles, con asistencia médica inmediata y menos fricción administrativa, porque la experiencia del asegurado es hoy un factor determinante.

El principal desafío estará en sostener la capacidad operativa y técnica frente al crecimiento de eventos masivos, la evolución de los costos médicos y la necesidad de respuestas en tiempo real. En este contexto, el respaldo de compañías líderes resulta clave. Desde Hawk Broker de Seguros contamos con el acompañamiento de las principales compañías, lo que nos permite estructurar coberturas consistentes y con capacidad para responder en eventos de gran escala.

Actualmente acompañamos competencias y espectáculos de alto nivel, como equipos de la Liga Profesional de Fútbol, el Rugby, la Liga Nacional de Básquet, a atletas que representan a la Argentina y eventos masivos —tanto deportivos como artísticos— donde la gestión del riesgo y la respuesta operativa son determinantes.

En definitiva, la expansión del segmento dependerá de que los eventos sean cada vez más asegurables, combinando buenas coberturas con gestión real del riesgo y un respaldo técnico sólido”.



INTĒGRITY

SEGUROS

PROTEGÉ LO QUE MÁS VALORÁS



INTEGRITYSEGUROS.COM.AR

Seguro, seguro. Vayas donde vayas.

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

Nº de inscripción en SSN
0286

Atención al asegurado
0800-666-8400

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

SSN | SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN



“A la hora de contratar un seguro, la gente prioriza el costo por sobre la cobertura”

El fenómeno obedece a que aún existe incertidumbre y pérdida de poder adquisitivo, a pesar de la baja de la inflación, explica la productora Virginia Moreno, que hoy trabaja con las principales aseguradoras del mercado. “Ante ese escenario, ofrezco un abanico de opciones y según la zona y el riesgo a asegurar analizo cuál es la compañía más adecuada para brindar la cobertura que mejor se adapte a cada cliente”, precisa la asesora.

Escribe: **Diego Fiorentino**

Si bien la economía argentina se encuentra más estable y ya no hay tanta inflación como en otros años, aún existe incertidumbre y pérdida de poder adquisitivo, por lo que a la hora de contratar un seguro la gente le da prioridad al costo más que a la cobertura o al prestigio de una compañía. Esa es la visión de **Virginia Moreno**, productora asesora independiente con más de 16 años de experiencia en la intermediación de seguros, quien admite que hoy los clientes se limitan a contratar los seguros obligatorios y al precio más bajo posible.

“El ramo Automotor sigue siendo el que impulsa al mercado, al igual que el de Riesgos del Trabajo, que viene creciendo. También se aprecia un leve repunte en los seguros de Accidentes Personales, con costos bajos y coberturas claras; ideales para independientes. No obstante, hoy los clientes priorizan lo obligatorio y el costo por sobre la cobertura”, recalca la asesora.

¿Cómo está compuesta la cartera que administra? le preguntamos a Virginia Moreno.

Mi cartera está compuesta en su mayoría por el ramo **Automotor**, aunque trabajo en todos los ramos: un porcentaje menor en **Accidentes Personales, Hogar y seguros Integrales**.

¿Con qué aseguradoras trabaja?

Trabajo con diversas compañías porque entiendo que cada cliente tiene necesidades distintas. Por eso ofrezco un amplio abanico de opciones y según la zona y el riesgo a asegurar analizo cuál es la aseguradora más adecuada para brindar la cobertura que mejor se adapte a cada cliente. Opero con compañías de primera línea, tales como **Rivadavia, Sancor Seguros, Zurich, Allianz, San Cristóbal, Mercantil Andina, RUS y Meridional**, entre otras.

¿Está conforme con las soluciones tecnológicas que le acercan las aseguradoras?

Si hablamos de soluciones tecnológicas como emisiones, denuncias de siniestros y firmas digitales que se cargan de manera online, me parecen herramientas fundamentales, debido a que las personas ya no quieren moverse; pretenden que todo les llegue a su celular lo más rápido posible. Y a nosotros, como productores, nos permiten trabajar desde cualquier lugar y estar conectados con los clientes todo el tiempo.



▲ **Virginia Moreno**, productora asesora independiente.



« **Principalmente utilizo las redes sociales, pero lo más efectivo es el ‘boca en boca’; la recomendación de mis clientes a otras personas es la mejor venta** »

¿Qué herramientas utiliza actualmente para vender seguros?

Principalmente las redes sociales, pero lo más efectivo es el ‘boca en boca’; la recomendación de mis clientes a otras personas es la mejor venta.

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

Si no hay asesoramiento o atención luego de la contratación de un seguro es probable que ocurra lo contrario; es decir, que la venta online pierda terreno frente a los PAS, ya que lo más importante para los clientes es hablar con alguien, tener una comunicación rápida y directa y que le resuelvan su problema; no estar llamando al 0800 por horas y que los atienda un asistente virtual. Mientras siga ocurriendo eso, el productor no perderá terreno en las ventas.

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

La mayoría de las aseguradoras reguladas presentan niveles de solvencia adecuados o por encima de los mínimos exigidos. Existen casos puntuales de intervención regulatoria, lo cual es normal en mercados con supervisión activa y bajo condiciones económicas desafiantes. La **SSN** ha estado actualizando criterios técnicos y reservas para robustecer aún más la solvencia, especialmente en segmentos complejos como **Riesgos del Trabajo**. ➔



LA PERSEVERANCIA SEGUROS



LPS+Cerca

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

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

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

➤ La Perseverancia Seguros: + cerca, más fácil.



« Lo más importante para los clientes es hablar con alguien, tener una comunicación rápida y directa y que le resuelvan su problema; no estar llamando al 0800 y que los atienda un asistente virtual »



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

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

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

San Cristóbal *Te entendemos*
Seguros

San Cristóbal
Retiro

Asociart
ART

Nº de inscripción en SSN
9442-0620-0192

Atención al asegurado
0800-666-8400

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

SSN SUPERINTENDENCIA DE
SEGUROS DE LA NACIÓN

COYUNTURA

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

Considero que trabajo con las mejores compañías del mercado, por eso no tengo problemas en los tiempos de pagos de siniestros, salvo en casos particulares. Igual entiendo que siempre se puede mejorar.

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

La solvencia, el prestigio, los años de experiencia en el mercado y el tiempo de pago de siniestros.

¿Cuáles son sus proyecciones de producción para este año?

Por suerte todos los años mi cartera va en crecimiento y espero seguir así este 2026. Por eso es importante estar informado y actualizado, atento a las necesidades de los clientes y a los nuevos productos.

¿En qué zonas opera actualmente?

Trabajo en la zona norte de la provincia de Buenos Aires, pero tengo clientes por todo el país. La posibilidad de trabajar online me permite poder conectar con clientes de todos lados.



« Los factores que tomo en cuenta a la hora de elegir una aseguradora son la solvencia, los años de experiencia en el mercado y el tiempo de pago de siniestros »

¿Realiza capacitaciones periódicamente?

Sí, tanto las capacitaciones que ofrecen las compañías según actualizaciones del rubro y nuevos productos como los cursos y capacitaciones obligatorias que brinda la SSN cada año.

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

Una de ellas es la masiva publicidad de seguros engañosa, donde ofrecen coberturas que luego no son lo que prometen y con costos irrisorios. Entiendo que vienen de compañías ya observadas por la SSN, pero a los productores que trabajamos con compañías que cumplen nos afecta cuando nuestros asegurados tienen siniestros con ese tipo de aseguradoras y no les pagan. Actualmente sabemos que la SSN está limpiando el mercado y regulando esa case de compañías. Espero que en un futuro no lejano ya no haya aseguradoras que no cumplan ni productores que trabajen con ellas. ☹

QUALIA

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



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



Nº de Inscripción
SSN 0879

Coordinación de Comunicación
y Atención al Asegurado (CoAA)

0800-666-8400

www.argentina.gob.ar/ssn

SSN SUPERINTENDENCIA DE
SEGUROS DE LA NACIÓN

Recuperación, liderazgos firmes y nuevo perfil de riesgo



● El mercado argentino de seguros de caución continúa transitando una etapa de recuperación sostenida, consolidando a paso firme los puntos de participación perdidos durante el recesivo ejercicio 2024-2025. Al cierre del 31-12-2025, el sector exhibe un desempeño general satisfactorio: las primas evolucionan por encima de los niveles de inflación vigente y los balances, en términos generales, muestran resultados superavitarios, con un menor impacto financiero negativo derivado del menor ajuste por inflación respecto del período anterior. En materia de liderazgo, no se registran alteraciones significativas en las posiciones de mercado. El ranking continúa encabezado por **Fianzas y Crédito (#1)** con **\$12.429 MM** en primas emitidas netas, seguida por **Afianzadora (#2)** con **\$10.329 MM** y **ACG (#3)** con **\$9.616 MM**. En un escenario caracterizado por la superabundancia de oferta —hay más de 80 compañías operando en el ramo—, estas tres entidades concentran cerca del 24% del total de primas, evidenciando una estructura del sector donde el liderazgo sigue fuertemente definido.

El Top 10 se completa con **Crédito y Caución, Prudencia, Premiar, Alba, Berkley, Woranz y Sancor**, en un mercado que combina concentración en la cúspide con amplia dispersión en el resto de los participantes.

Desde el punto de vista técnico, la siniestralidad presenta un fenómeno digno de atención. Si bien aumentó la cantidad de reclamaciones —principalmente de perfil asegurado privado— marca un nivel de frecuencia poco habitual en el nicho afianzador argentino, aunque la intensidad de los siniestros se mantiene controlada. Este comportamiento sugiere el inicio de una nueva etapa sectorial, con un proceso de transición que redefine el perfil del asegurado y exige mayores estándares de análisis, suscripción y seguimiento de los tomadores. La progresiva reducción de la nominalidad inflacionaria impone un cambio cultural profundo. Durante años, la distorsión inflacionaria permitió, en muchos casos, disimular ineficiencias operativas y desvíos técnicos. El nuevo contexto demanda mayor disciplina técnica, eficiencia en costos y prudencia en la gestión del riesgo. La rentabilidad ya no podrá descansar en efectos macroeconómicos favorables, sino en la calidad de gestión.

Hacia adelante, el escenario económico continuará mostrando claroscuros. Persisten sectores comprometidos en términos de supervivencia, mientras otros nichos dinámicos impulsan la nueva matriz productiva argentina, tan heterogénea como desafiante. En este contexto, el mercado de fianzas enfrenta una oportunidad histórica: consolidar su profesionalización, fortalecer su presencia en las relaciones contractuales entre privados y adaptarse a una realidad donde la gestión del riesgo vuelve a ocupar el centro de la escena. La recuperación está en marcha, pero los protagonistas de lo que viene claramente son otros.

Mariano Nimo
CEO Afianzadora

Allianz nombra a Andrés Borzese como Chief Underwriting Officer Commercial para Allianz Argentina

● En el marco del fortalecimiento técnico y estratégico de la operación comercial del país, **Allianz** nombró a **Andrés Borzese** como nuevo **Chief Underwriting Officer Commercial** de **Allianz Argentina**.

Con más de 15 años de trayectoria en la industria aseguradora, **Borzese** cuenta con una sólida experiencia dentro del **Grupo Allianz** y un recorrido consolidado en áreas técnicas y de gestión, incluyendo administración de portafolios, pricing técnico, diseño de productos, suscripción, reaseguros y liderazgo de proyectos estratégicos, incluidas iniciativas regionales de M&A.

El ejecutivo se incorporó a la filial local de la compañía en 2017 como **Portfolio Manager**, posición desde la cual impulsó iniciativas de Technical Excellence y múltiples proyectos de análisis y optimización de resultados. En 2021 fue nombrado **Gerente de Reaseguros y Portfolio Management**, incorporando responsabilidad sobre la estrategia de reaseguros, la negociación con brokers y la administración integral de contratos. Dos años más tarde, en 2023, se sumó como



Andres Borzese

Breves de Informe

Regional Chief Technical Officer en **Allianz Commercial Latam**, liderando lineamientos técnicos para los productos corporativos en los mercados de la región. La designación de **Borzese** se enmarca en el proceso de transición iniciado tras el anuncio de retiro de **Amilcar Racigh**. Como parte de este proceso, Amilcar continuará en la organización hasta septiembre de 2026, acompañando la transición y trabajando en conjunto con Andrés para asegurar la continuidad operativa y estratégica del área. Andrés asume esta nueva posición gracias a su perfil técnico, visión estratégica y profundo conocimiento del negocio, que refuerzan el objetivo de continuar elevando los estándares de suscripción y gestión de riesgos de la operación de **Allianz Commercial** en Argentina.

La renovada sucursal “Santa Fe” de La Caja

La aseguradora mueve su oficina en la capital provincial, ahora con una superficie más eficiente para la atención al cliente, mejores instalaciones, más tecnología y una ubicación estratégica que mejora la accesibilidad para los santafesinos.

● **La Caja** presenta su renovada sucursal en la ciudad de Santa Fe, ahora ubicada en Bv. Pellegrini 3092. La apertura de este espacio renovado refuerza el compromiso de la aseguradora con la provincia, la empleabilidad local y el desarrollo de estándares de atención cada vez más elevados. La nueva ubicación ofrece un entorno moderno, funcional y alineado con la imagen renovada de **La Caja**, diseñado para mejorar la experiencia de los clientes y optimizar los procesos de gestión y asesoramiento.

“Estar Acá y Ahora”: un compromiso con Santa Fe
Martín Paiva, Director Comercial Canal Directo, Concesionarios y Productores, afirmó: “Nuestra renovada presencia en Santa Fe está completamente alineada con el objetivo de ser Socio de por Vida de nuestros clientes y socios estratégicos. Estar Acá y Ahora significa ofrecerles respuestas concretas en los momentos que más lo necesitan, ya sea acercándose a nuestra sucursal, contactándonos a través de nuestros canales digitales o mediante su productor de confianza. La omnicanalidad, para La Caja, no es solo una estrategia tecnológica: es garantizar que, en Santa Fe y en todo el país, cada persona pueda elegir cómo relacionarse con nosotros y recibir siempre la misma calidad de servicio.”



Martín Paiva

Con 45 sucursales en todo el país, **La Caja** continúa afianzando una red omnicanal que combina atención presencial, asesoramiento a través de productores y herramientas digitales diseñadas para facilitar gestiones, cotizaciones y trámites en pocos pasos.

Anselmo Helfman, Gerente de Sucursales, destacó: “Reabrimos nuestra sucursal en una zona más céntrica de Santa Fe para estar más cerca de nuestros clientes y acompañar el crecimiento de la ciudad. El nuevo espacio fue diseñado para brindar una atención más ágil y cómoda, con procesos más digitales y criterios de eficiencia energética, en línea con nuestro compromiso con la sostenibilidad y el desarrollo local.”



Anselmo Helfman

Nueva dirección:
Bv. Pellegrini 3092, esquina Urquiza, Santa Fe.
Horario: 9 a 13hs

La Perseverancia Seguros acompaña como patrocinador oficial la 57° Fiesta Provincial del Trigo en Tres Arroyos

Durante cuatro jornadas de música, tradición y encuentro, la aseguradora consolidó su vínculo histórico con la comunidad local a través de propuestas culturales y acciones especiales para el público.

● Del 5 al 8 de marzo de 2026, la ciudad de Tres Arroyos fue nuevamente sede de la **57° edición de la Fiesta Provincial del Trigo**, uno de los encuentros más representativos del calendario bonaerense. En esta oportunidad, **La Perseverancia Seguros** renueva su compromiso con la comunidad al participar como Patrocinador Oficial del evento. Durante cuatro jornadas, la celebración combinó música en vivo, propuestas gastronómicas, actividades culturales y espacios dedicados a

poner en valor la identidad agrícola que caracteriza a la región. La **Fiesta Provincial del Trigo** constituye un punto de encuentro para vecinos y visitantes, consolidándose año tras año como un motor cultural y social para la ciudad.



La grilla artística de esta edición contó con reconocidos referentes de la escena nacional que se presentarán en el escenario principal: Viejas Locas —por Fachi y Abel— abrió el jueves 5; el viernes 6 fue el turno de El Indio Rojas; el sábado 7 se presentó Estelares; y el cierre del domingo 8 estuvo a cargo de Luck Ra, con una propuesta centrada en el cuarteto. Además, artistas locales formaron parte de la programación diaria, reforzando el espíritu comunitario del festival.

Como parte de su participación, **La Perseverancia Seguros** realizó sorteos especiales durante el fin de semana. El viernes 6 y el sábado 7 se entregaron diez mochilas con kits escolares en cada jornada, junto con dos pares de entradas para los espectáculos principales de los días siguientes. El domingo 8 se sortearon diez mochilas con kits escolares y un premio mayor que incluirá una bicicleta mountain bike rodado 29 con casco, un Seguro de Movilidad Urbana bonificado por un año y un voucher de \$100.000 para utilizar en comercios adheridos al Club de Beneficios de la compañía.

Con más de 120 años de trayectoria en el mercado asegurador argentino, **La Perseverancia Seguros** consolida su presencia en uno de los eventos más importantes del sur bonaerense, reafirmando su vínculo histórico con la comunidad de Tres Arroyos y su acompañamiento permanente a iniciativas que fortalecen la identidad y el desarrollo local.

SANCOR SEGUROS estará presente en la edición 90° de la Fiesta Nacional de la Vendimia



El aniversario del tradicional evento mendocino coincide con los 80 años de la cooperativa y estará atravesado por numerosas actividades.

● Como desde hace ya casi treinta años, **SANCOR SEGUROS** lleva adelante la tradicional **Gala de las Reinas** junto al **Park Hyatt Hotel** en la ciudad de **Mendoza**, en el marco de la **90° edición de la Fiesta Nacional de la Vendimia**.

La velada tendrá lugar el próximo viernes 6 de marzo a las 21hs y tiene como principal objetivo homenajear a las reinas departamentales que luego competirán por el título de **Reina Nacional de la Vendimia**. Este año, el show destacado estará a cargo de Jorge Rojas. Estarán presentes las máximas autoridades del **Grupo Sancor Seguros**, entre las que se destacan el Presidente de **SANCOR SEGUROS**, **Carlos Casto**; la **Presidenta de Prevención ART**, **María Victoria Szychowski**; y el **Presidente de Prevención Salud**, **Federico Ariel**; además de **Alejandro Simón**, **CEO de la cooperativa**. También participarán Productores Asesores, clientes de las distintas zonas de actuación de la empresa y autoridades políticas de nivel nacional y provincial. Al día siguiente, todos los invitados por la compañía disfrutarán de la vista de **Carrousel de Vendimia** en las terrazas del hotel.

Es importante destacar que la **Fiesta de la Vendimia** no solo es un homenaje a la cosecha de uvas, sino también una celebración de la identidad y el esfuerzo de todas las comunidades involucradas, responsables de una industria reconocida y premiada a nivel mundial por la excelencia de sus productos.

Desde su nacimiento, **SANCOR SEGUROS** continúa reafirmando su compromiso con las economías regionales, en coincidencia con su espíritu federalista. Particularmente en **Mendoza**, en los últimos 12 meses la **Fundación Grupo Sancor Seguros** junto al **Hospital Español** de dicha provincia, fue voluntaria de una colecta para enviar donaciones a los damnificados del evento climático de **Bahía Blanca**.

Además, se lanzó el producto **SANCOR SEGUROS Minería** para cubrir las necesidades de la industria y sus proveedores, y se superaron las 1000 cápitaa vendidas en un mes, de **Prevención Salud**, la prepa de la aseguradora.

ATM SEGUROS

Asegurá tu mundo.

Asegurá tu futuro.

ATM DIGITAL

Punto de Venta Digital

Portal de Marketing

Mi Tienda



ATM Digital simplifica y potencia la gestión diaria de nuestros productores y representa un paso adelante en la integración de la tecnología en el día a día del negocio asegurador. Utilizar estas herramientas no es sólo una opción, sino una necesidad en un mercado en constante cambio

Sumate a ATM Digital, sumate a ATM Seguros

0810 345 0546



CNP Seguros reafirma su compromiso con el liderazgo femenino en el marco del 8M

● En el marco del **Día Internacional de la Mujer**, **CNP Seguros** reafirma su compromiso con la construcción de entornos laborales más equitativos y con el impulso sostenido del liderazgo femenino dentro de la organización y en el sector asegurador.

Si bien el mercado asegurador presenta una distribución relativamente equilibrada en términos de empleo, con un 47,5% de los puestos ocupados por mujeres, la participación femenina en cargos jerárquicos desciende al 37%, reflejando un desafío estructural que aún atraviesa a la industria.

En este contexto, **CNP Seguros** se mantiene por encima del promedio del mercado: el 53% de su dotación total está integrada por mujeres. Además, el 50% de los puestos jerárquicos son ocupados por mujeres. Estos resultados responden a una mirada sostenida en el tiempo sobre la igualdad de oportunidades y el desarrollo del talento, independientemente del género.

Como parte de esta visión, durante 2025, **Estefanía Borel, Gerenta de proyectos**, y **Guadalupe Vázquez, Gerenta actuarial**, participaron del **Programa de Liderazgo Femenino Intercompany** de **CNP Latam**. El primer encuentro fue realizado los días 26 y 27 de marzo en San Pablo. La iniciativa reunió a 15 mujeres de distintas filiales de la región, quienes compartieron dos jornadas intensivas enfocadas en liderazgo estratégico, equidad de género en el ámbito corporativo y construcción de redes de apoyo entre mujeres líderes.

El programa continuó a lo largo del año hasta octubre, con instancias de formación, mentoría y acompañamiento, para fortalecer el desarrollo profesional de las participantes y potenciar su impacto dentro de la organización.

“La experiencia fue profundamente enriquecedora no solo por los contenidos abordados (como autoconocimiento, liderazgo auténtico, gestión de carrera, comunicación y sesgos inconscientes), sino también por el espacio de reflexión y conexión generado entre mujeres que comparten desafíos similares en sus trayectorias profesionales. El intercambio con colegas de distintos países permitió consolidar una red regional de acompañamiento y reafirmó la importancia de seguir impulsando espacios que promuevan la visibilidad, la confianza y la toma de decisiones de las mujeres en posiciones de liderazgo.”, destacaron **Guadalupe y Estefanía**.



LINKUP, el proyecto de la Cámara Insurtech Argentina, llega al Foro Nacional de Seguros 2026 con una nueva convocatoria para startups

● En el marco del **Foro Nacional de Seguros (FNS)**, que se realizará el 8 de abril en el Centro de Convenciones de Buenos Aires, **AAPAS** junto a la **Cámara Insurtech Argentina** presentan una nueva edición de **LINKUP**, la iniciativa que conecta innovación tecnológica con **Productores Asesores de Seguros (PAS)** y brokers. La convocatoria está dirigida a startups que desarrollen soluciones tecnológicas aplicadas al sector asegurador, con foco en herramientas que mejoren la eficiencia comercial, optimicen procesos y potencien oportunidades de negocio, manteniendo el valor diferencial del contacto humano.

A diferencia de ediciones anteriores, orientadas a soluciones puntuales para aseguradoras, en esta oportunidad el foco está puesto en las necesidades concretas de las y los PAS. “Entendimos que el verdadero impacto ocurre cuando logramos que la tecnología y los decisores se encuentren cara a cara, sin intermediarios”, explicó **Valentín Coghlan, vicepresidente primero de la Cámara Insurtech Argentina**. “No buscamos solo mostrar tecnología; queremos generar un encuentro real donde las startups presenten herramientas diseñadas específicamente para mejorar el día a día del PAS y del bróker”, amplió.

5 FINALISTAS, UNA AUDIENCIA ESTRATÉGICA

Entre todas las postulaciones se seleccionarán cinco finalistas que presentarán sus proyectos en formato pitch: una exposición de 5 minutos seguida de 3 minutos de preguntas ante un jurado especializado y una audiencia compuesta por potenciales clientes y referentes del sector. La selección estará a cargo de las comisiones de Innovación y Tecnología, ALUMNI y Sociedades de AAPAS.

El Foro Nacional de Seguros 2026 se posiciona como el encuentro más importante del mercado asegurador. Bajo el lema + alianzas / + crecimiento, el foro propone un espacio de diálogo, formación y construcción conjunta, en un contexto donde el mercado asegurador enfrenta nuevos desafíos vinculados a la transformación tecnológica, los cambios en los hábitos de consumo y la necesidad de ampliar la conciencia aseguradora en la sociedad.

CÓMO PARTICIPAR

La convocatoria ya se encuentra abierta a través de un FORMULARIO ONLINE. Las startups seleccionadas deberán asistir de manera presencial al evento.

Para más información, ingresar a los canales oficiales de AAPAS.

Breves de Informe

EL FORO NACIONAL DE SEGUROS 2026 APADRINA A LA FUNDACIÓN POR LOS CHICOS Y SUMA UNA ACCIÓN SOLIDARIA

Durante el evento que se realizará el 8 de abril en el Centro de Convenciones de Buenos Aires, se habilitarán donaciones vía QR para la compra de útiles escolares destinados a niños y niñas en situación de vulnerabilidad

● El **Foro Nacional de Seguros 2026** reafirma su compromiso con la sociedad a través de una acción solidaria que trasciende la agenda del sector. El Foro asume el padrino de la **Fundación Por Los Chicos**, una organización que desde 2001 trabaja para mejorar la calidad de vida de casi 3.500 niños y niñas en situación de vulnerabilidad en la Argentina, con foco en educación y nutrición.

Durante toda la jornada se habilitarán puntos de donación a través de códigos **QR** en el stand de **AAPAS**, destinados a la compra de útiles escolares. De esta manera, la responsabilidad social es parte del encuentro más importante del sector asegurador promoviendo la participación activa de quienes forman parte del encuentro.

La fundación **Por Los Chicos** brinda apoyo alimentario a comedores y desarrolla proyectos sociales en distintos puntos del país, con una perspectiva basada en el respeto por los derechos de niños, niñas y adolescentes. Sus ejes de acción incluyen salud, nutrición, educación, arte e inclusión cultural y social.

Cada contribución permitirá sostener el apoyo alimentario, garantizar la continuidad de talleres educativos y culturales y fortalecer el derecho a una infancia digna.

El **Foro Nacional de Seguros** se consolida así no solo como el principal punto de encuentro del sector asegurador, sino también como un espacio que promueve el compromiso social y el impacto positivo en la comunidad.

Vos también podés ayudar

\$15.000: <https://mpago.li/1adT9kN>

\$30.000: <https://mpago.li/1YYU77g>

Estrés laboral: una innovadora propuesta de bienestar integral puso a una aseguradora en el centro de la escena



La iniciativa establece que el descanso no es un beneficio opcional sino una condición para un desempeño sostenible, garantiza procesos de reincorporación confidenciales y empáticos tras una licencia, y capacita a quienes conducen equipos para gestionar no sólo objetivos, sino también emociones.

● Tanto en Argentina como a nivel mundial, el estrés laboral pasó de ser un tema periférico para convertirse en una de las principales preocupaciones dentro de las organizaciones. De hecho, la **Organización Mundial de la Salud** advierte que más de 300 millones de personas padecen depresión, un dato que enciende alarmas sobre la salud mental en el ámbito profesional.

En este contexto, **La Segunda Seguros** decidió correrse de los enfoques tradicionales y lanzar una propuesta innovadora de bienestar integral que le permitió ocupar un lugar destacado en el certamen anual para empresas comprometidas con el desarrollo sostenible.

El programa, lejos de limitarse a charlas motivacionales aisladas, apuesta por dinámicas de gamificación como el “**Bingo Emocional**” y el “**Rosco del Bienestar**”, para generar conversaciones genuinas y descontracturadas sobre temas que durante años fueron tabú en la oficina, como la ansiedad, el agotamiento y la sobrecarga emocional.

La iniciativa apunta a construir una cultura organizacional donde hablar de salud mental sea natural, preventivo y parte de la estrategia empresarial con un objetivo claro: que en junio de 2026, el 100% de los líderes estén capacitados para gestionar no solo tareas, sino emociones.

Además, promueve activamente el derecho a no responder fuera de hora entendiendo que el descanso es parte de la productividad e implementa protocolos de reincorporación confidencial post-licencia, entendiendo que la vuelta al trabajo requiere contención, no presión.

“Nosotros entendimos que el problema del estrés laboral no se resuelve con médicos, sino cambiando la forma de trabajar y por eso integramos la gestión de emociones en la rutina diaria con resultados inmediatos: los empleados recomiendan más su lugar de trabajo (NPS +60) y se proyecta bajar un 15% el ausentismo por estrés”, explican desde **La Segunda Seguros**.

Esa mirada 360° del programa “**Bienestar Integral**” de **La Segunda**

Seguros, que busca romper con tabúes organizacionales, recibió una mención al mérito en la última edición de los **Premios Conciencia**, confirmando que la innovación y el foco en las personas sigue siendo el rumbo necesario de este tipo de organizaciones.

Hacia adelante, el desafío se redobla. Con la meta de capacitar al 100% de los líderes para 2026, la compañía aseguradora reafirma una postura clara: en la nueva era corporativa, la salud mental deja de ser una excepción para convertirse en el estándar operativo. Porque una empresa sostenible solo se construye con personas que también lo sean.

SANCOR SEGUROS apoyó la 90° Fiesta Nacional de la Vendimia en Mendoza



En esta edición, la celebración tuvo un carácter especialmente significativo: la aseguradora conmemoró sus 80 años de trayectoria y, en ese marco, volvió a organizar la tradicional Gala de las Reinas junto al Park Hyatt Hotel, reafirmando una alianza que combina institucionalidad, prestigio y continuidad en el tiempo.

● Guiados por su espíritu federalista, **SANCOR SEGUROS** sigue apostando a las economías regionales. Es por eso que la empresa dijo presente en la **90° edición de la Fiesta Nacional de la Vendimia**, el tradicional homenaje a la cosecha de uvas que se realiza anualmente en Mendoza y que celebra la identidad y el esfuerzo de todas las comunidades involucradas.

Junto al **Park Hyatt Hotel**, el pasado viernes 6 de marzo la compañía organizó la **Gala de las Reinas**, una velada que tiene como principal objetivo homenajear a las reinas departamentales que luego compitieron por el título de **Reina Nacional de la Vendimia**.

El evento contó con la presencia del **Presidente de SANCOR SEGUROS, Carlos Casto**; la **Presidente de Prevención ART, María Victoria Szychowski**; el **Presidente de Prevención Salud, Federico Ariel** y **Alejandro Simón, CEO del Grupo**, acompañados por funcionarios de la compañía y Productores Asesores de seguros.



Francisco Cruz, consejero zonal de SANCOR SEGUROS **Carlos Casto, presidente de SANCOR SEGUROS**, **Luis Petri, Diputado nacional por la provincia de Mendoza**, **Cristina Pérez, periodista**, **Alejandro Simón, CEO de Grupo SANCOR SEGUROS**, **Alfredo Panella, consejero Zonal de SANCOR SEGUROS**.

También dijeron presente **Alfredo Cornejo, Gobernador de la provincia de Mendoza**; **Hebe Casado, Vicegobernadora**; **Luis Petri, miembro de la Cámara de Diputados de Argentina**, y la **periodista Cristina Pérez**, entre otras importantes personalidades del ámbito político provincial y nacional. **Jorge Rojas** fue el artista encargado del show musical de la noche, deleitando con sus melodías a todos los presentes.

La aseguradora cuenta con décadas de presencia en la región, celebrando que este año se cumplen 70 años de la apertura de la oficina de **SANCOR SEGUROS** en Mendoza, la cual hoy cuenta con 134 empleados y más de mil intermediarios. Enfocados en crear constantemente nuevos productos y pensando en las necesidades locales, en el último año, se lanzó **SANCOR SEGUROS Minería**, para centrarse en la industria y sus proveedores, y cuenta, además, con un producto armado específicamente para Bodegas, con la misma intención de acompañar las economías locales.

En el marco de sus 80 años de historia y de los **90 años de la Fiesta Nacional de la Vendimia**, **SANCOR SEGUROS** renueva su compromiso de acompañar a una celebración que forma parte del patrimonio cultural y productivo de la Argentina, celebrando junto a Mendoza una tradición que año tras año sigue reuniendo historia, trabajo y comunidad.

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

 **Milliman**
Solutions for a world at risk™

Hawk Group anuncia la presencia estratégica de Hawk Broker de Seguros en Insurance Week 2026

La empresa reafirma su liderazgo en el sector asegurador acompañando el evento más relevante de la industria, organizado por CIDEs, que se realizará del 25 al 27 de marzo en Mendoza, donde además auspiciará la exclusiva cena de clausura en la prestigiosa Bodega Los Toneles.

● **Hawk Group**, grupo líder en seguros, asistencias y soluciones financieras, anuncia oficialmente la participación de **Hawk Broker de Seguros** en la **Insurance Week 2026**, el evento organizado por la **Cámara de Insurtech y de Seguros (CIDEs)** que se llevará a cabo del 25 al 27 de marzo en el **Park Hyatt Mendoza**. Este encuentro, que se ha consolidado como el punto de inflexión anual para marcar la agenda del mercado, reunirá a los principales directivos, cámaras y referentes del ecosistema asegurador nacional e internacional. Combinará charlas magistrales, paneles de debates, espacios de networking, actividades outdoor y eventos sociales, con un entorno único como el de Mendoza. **Hawk Broker de Seguros** tendrá un rol protagónico durante todo el evento, destacándose su participación en los debates sobre innovación y su apoyo institucional en la cena de clausura en la **Bodega Los Toneles**, un espacio diseñado para el networking de alto nivel y el cierre de acuerdos estratégicos.

Compromiso con el futuro del sector

La presencia de **Hawk** en **Mendoza** no es casual; responde a una estrategia de expansión y consolidación de la marca en los foros de pensamiento más influyentes del país. Al respecto, **Sebastián Larrea, CEO de Hawk Group**, destacó la importancia de este espacio para la visión de la empresa. *“Formar parte de Insurance Week reafirma nuestro compromiso con el mercado y con una presencia sostenida en los espacios donde se proyecta su evolución, manteniendo una mirada profesional y de largo plazo”*, afirmó.



Sebastián Larrea, CEO de Hawk Group

Durante los tres días del evento, el equipo de **Hawk** participará activamente en las mesas de diálogo centradas en la transformación digital y la resiliencia del sector ante los nuevos desafíos económicos. *“Entendemos que la colaboración entre los distintos actores del sector es la única vía para construir una industria más sólida y centrada en el cliente; por ello, Insurance Week representa la oportunidad ideal para intercambiar ideas que se transformen en soluciones reales para nuestros asegurados durante todo el año”*, sostuvo **Sebastián Larrea**.

Cierre de oro en Bodega Los Toneles

El evento culminará con una experiencia gastronómica de primer nivel en una de las bodegas más icónicas de **Mendoza**. Allí, **Hawk Broker de Seguros** celebrará el éxito de la convocatoria junto a sus colegas y aliados estratégicos.

Finalmente, **Sebastián Larrea** enfatizó el impacto de **Hawk Group** en el desarrollo federal de la industria: *“Nuestra participación en esta edición de Insurance Week en Mendoza es un reflejo de nuestra vocación por estar presentes en cada rincón del país donde se debate el futuro del seguro, consolidando a Hawk como un puente necesario entre la tradición del mercado y la innovación que el contexto actual nos exige”*.

Nación Seguros presenta su nuevo seguro para Robot Agrícola y beneficios exclusivos en Expoagro

● Del 10 al 13 de marzo, **Nación Seguros** estuvo presente en una nueva edición de **Expoagro**, que se desarrolló en **San Nicolás**, provincia de Buenos Aires, con una propuesta integral orientada a acompañar al productor agropecuario. Durante la muestra, la compañía ofreció beneficios exclusivos, entre los que se destacan el nuevo **Seguro para Robot Agrícola** y el **Seguro Técnico Premium para Maquinaria Agrícola**, ambos con un **30% de descuento**.

Breves del Informe



En un contexto de dinamismo productivo y renovación tecnológica en el sector agropecuario, la compañía pondrá el foco en soluciones pensadas para acompañar esta etapa de inversión y crecimiento. La incorporación de nuevas tecnologías al trabajo rural representa eficiencia, precisión y competitividad, pero también exige respaldo y previsibilidad. Por eso, **Nación Seguros** amplía su propuesta para brindar cobertura a los equipos que hoy están transformando la forma de producir en el campo argentino. Durante la exposición, **Nación Seguros** ofreció condiciones preferenciales en una amplia gama de coberturas: **Seguro Técnico Premium para Maquinaria Agrícola con 30% de descuento; Robot Agrícola** (nuevo producto bajo Seguro Técnico), **30% de descuento; Seguro Silo Bolsa, 20% de descuento; Seguro para Drones Agrícolas, 20% de descuento**.

En seguros para cultivos se ofreció importantes promociones y beneficios tanto para la cosecha fina como para la cosecha gruesa de primera. Asimismo, el seguro para ganado bovino contará con una bonificación equivalente al valor de las dos primeras cuotas del premio. Además de su propuesta para el sector agropecuario, **Nación Seguros** presentó el **Seguro Automotor** con una modalidad digital. A través de un **código QR**, los visitantes pudieron cotizar, realizar la inspección y emitir su póliza de manera ágil y autogestionada desde su dispositivo móvil, sin necesidad de trámites presenciales. Las promociones estarán destinadas a quienes visitaron el espacio de la compañía y hayan completado su registro durante la muestra. Los beneficios en seguros patrimoniales tendrán una vigencia de 60 días desde la finalización de **Expoagro**. Finalmente, quienes se acercaron al stand de **Nación Seguros** pudieron participar de juegos y actividades interactivas con la posibilidad de ganar importantes premios, generando un espacio de encuentro con productores y toda la familia.

Allianz

Grupo Allianz cierra 2025 con resultados récord y consolida su fortaleza financiera

La aseguradora alcanzó un resultado operativo récord de €17.400 M y elevó su volumen de negocio a €186.900 M, con crecimiento en los tres segmentos. Para 2026 proyecta resultados similares y se sigue afianzando como líder de la industria.

● **Grupo Allianz** anunció resultados extraordinarios para su último año, consolidando su crecimiento en los tres segmentos de negocio y alcanzando un nivel récord de resultado operativo. El volumen total de negocio se expandió en 2025 hasta los 186.900 millones de euros (vs. 179.800 millones en 2024) y el crecimiento interno —que excluye efectos por tipo de cambio, adquisiciones y desinversiones— fue sólido, alcanzando el 8,1%, impulsado por el desempeño positivo en todos los segmentos. Por su parte, el resultado operativo alcanzó un récord de 17.400 millones de euros (2024: 16.000 millones), lo que representa un incremento del 8,4%; siendo el negocio de seguros patrimoniales el principal motor de crecimiento, mientras que todos los segmentos también superaron el punto medio de sus previsiones anuales. El resultado neto atribuible a los accionistas aumentó un 10,9%, hasta 11.100 millones de euros (2024: 10.000 millones). Ajustado por una provisión fiscal extraordinaria vinculada a la venta de la participación en los Joint Ventures en India durante el primer trimestre de 2025 y por la ganancia de desinversión del **Joint Venture** con **UniCredit** en el segundo trimestre de 2025, el crecimiento fue del 9,3%. El beneficio por acción (EPS) alcanzó los 28,61 euros (2024: 25,42 euros), lo que implica un aumento del 12,5%. Ajustado por los efectos extraordinarios mencionados, el incremento fue del 10,8%. Asimismo, **Allianz** registró un retorno sobre el capital (RoE) sobresaliente del 18,1% en 2025 (2024: 16,9%). Ajustado por los impactos extraordinarios, el RoE se ubicó en 17,8%. En relación a estos resultados, **Oliver Bäte, Chief Executive Officer de Allianz SE**, afirmó: *“Los resultados récord de Allianz en 2025 demuestran —una vez más— nuestra capacidad para cumplir de manera confiable, incluso en entornos que cambian rápidamente y se tornan cada vez más desafiantes. La solidez de nuestro desempeño y de nuestros fundamentos va mucho más allá de la disciplina financiera y la resiliencia operativa.*

Nuestro éxito también está impulsado por la fortaleza y liderazgo de nuestra marca, niveles récord de lealtad de clientes y colaboradores altamente comprometidos. Nuestros clientes esperan protección y tranquilidad a un precio accesible, y por eso nuestra capacidad de ofrecer un valor superior es clave para el crecimiento sostenido. Frente a una creciente polarización global, sigue siendo una prioridad estratégica —y también una responsabilidad social— garantizar que las personas puedan acceder a la libertad y la seguridad que brindan nuestros productos y servicios”.

Sólida capitalización y generación de capital. Durante 2025, **Allianz** fortaleció aún más su posición de capital. El ratio de **Solvencia II** alcanzó el 218%, diez puntos porcentuales por encima del cierre de 2024 (209%) y también superior al tercer trimestre de 2025 (209%). Esta evolución fue respaldada por una excelente generación operativa de capital de 25 puntos porcentuales después de impuestos y antes de dividendos. Destacado desempeño en el cuarto trimestre. En el cuarto trimestre de 2025, **Allianz** mantuvo un desempeño sólido, con crecimiento en los tres segmentos y elevada rentabilidad. El volumen total de negocio fue de 45.700 millones de euros (4T 2024: 45.900 millones), con un crecimiento interno del 6,5%. El resultado operativo aumentó un 3,0%, alcanzando los 4.300 millones de euros (4T 2024: 4.200 millones), lo que representa el 27% del punto medio de la previsión anual. El incremento fue impulsado principalmente por el excelente desempeño del negocio de **Property-Casualty**. El resultado neto atribuible a los accionistas creció un 12,2%, hasta 2.700 millones de euros (4T 2024: 2.400 millones), apoyado por un mayor resultado operativo y una mejora en el resultado no operativo. Proyección. Para 2026, **Allianz** proyecta un resultado operativo de 17.400 millones de euros, con un margen de variación de ±1.000 millones de euros, reflejando confianza en la solidez de su modelo de negocio, disciplina técnica y capacidad de generación sostenida de capital. Estos resultados refuerzan el posicionamiento global del **Grupo** como uno de los líderes mundiales en seguros y servicios financieros, destacándose por su rentabilidad consistente, fortaleza de capital y ejecución estratégica disciplinada.

Día Internacional de la Mujer Trabajadora: Grupo San Cristóbal impulsó una instalación artística colectiva

La iniciativa convocó a refl exionar sobre los vínculos, el aprendizaje y la inspiración que generan las mujeres trabajadoras.

● En el marco del **Día Internacional de la Mujer Trabajadora**, **Grupo San Cristóbal** y su **Comité de Diversidad e Inclusión** convocaron a su comunidad interna y a la cadena de valor de Productores de Seguros a participar de una instalación artística. La obra estuvo a cargo de la artista **Florencia Rigirolí**, quien realizó un mural colectivo que integró los rostros seleccionados de mujeres inspiradoras en una sola pieza.



“Fluir Colectivo” es la primera instalación artística colectiva construida a partir de retratos interpretados mediante ilustración, no para fijar identidades, sino para abrirlas a una experiencia común. La obra celebró a las mujeres trabajadoras, destacando su influencia, su fortaleza y su capacidad de inspirar a otras. La propuesta consistió en elegir la fotografía de una mujer referente que hubiera dejado huella en sus trayectorias, con el objetivo de poner en valor los vínculos, el aprendizaje compartido y fe perpetuar el homenaje a las mujeres que fueron, son y serán siempre parte de nuestras vidas y reforzar la visibilización de referentes femeninas dentro y fuera del ámbito laboral, y dar continuidad a una agenda de reconocimiento que el Grupo viene construyendo de manera sostenida.

“Desde Grupo San Cristóbal entendemos el 8M como una oportunidad para generar conversaciones significativas y movilizadoras que interpielen la cultura organizacional y fortalezcan el compromiso con la equidad y la inclusión. La acción buscó visibilizar historias, reconocer referentes e impulsar espacios de diálogo”, explicó **Silvia Battilana, Responsable de Sustentabilidad en Grupo San Cristóbal**.

El mural se puede visitar hasta el 10 de abril de 2026 en el **Espacio Multicultural de la Fundación San Cristóbal**, en **Rosario**, en el marco de la muestra *“Tela, papel, tijera”*. A través de esta iniciativa, **Grupo San Cristóbal** reafirmó su compromiso institucional con la promoción de una cultura organizacional fundada en el respeto, la equidad y la valoración de la diversidad integrando expresiones artísticas como herramienta de sensibilización y participación comunitaria.

El riesgo climático gana espacio en la agenda agroindustrial: ADIRA impulsó en Expoagro el debate sobre políticas públicas de cobertura agropecuaria

Funcionarios nacionales y provinciales, referentes del mercado asegurador y actores de la cadena agroindustrial analizaron en Expoagro cómo fortalecer la gestión del riesgo climático y ampliar las herramientas de cobertura para el agro.

● En el marco de **Expoagro 2026**, **Aseguradoras del Interior de la República Argentina (ADIRA)** coordinó la presentación titulada *«Gestión del Riesgo Climático: una agenda público-privada para la sostenibilidad productiva. El papel de las políticas públicas en la viabilización de las coberturas agropecuarias»*.



Julían García, Expoagro 2026

La actividad contó con la participación de autoridades provinciales, representantes de organismos nacionales, referentes del mercado asegurador y actores de la cadena agroindustrial. Entre los presentes se destacaron **Martín Fernández, Jefe de Gabinete de la Secretaría de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación**, **Jorge Gambale, Director Nacional de Agricultura**, **Sergio Busso, Ministro de Bioagroindustria de la Provincia de Córdoba**, **Ignacio Mántaras, Secretario de Agricultura de la Provincia de Santa Fe**, **José Basaldúa, Coordinador de Políticas Agropecuarias de la Provincia de Entre Ríos**, **Pablo Bortolato, Pte de la Bolsa de Comercio de Rosario** entre otros referentes institucionales y del sector.

El objetivo fue abrir un espacio de diálogo sobre uno de los desafíos centrales que hoy atraviesa al sector productivo: el riesgo climático. Un fenómeno cada vez más presente y con impacto directo en toda la cadena agroindustrial.

La jornada incluyó una presentación institucional de la cámara y un panel integrado por referentes del mercado asegurador. Allí se analizó la situación del riesgo climático, el desarrollo de instrumentos de cobertura y los desafíos que enfrenta el sector para ampliar su alcance.

Durante la actividad también se repasaron experiencias internacionales de articulación público-privada en materia de seguros agropecuarios, así como iniciativas que comienzan a desarrollarse en distintas provincias argentinas orientadas a fortalecer los instrumentos de cobertura frente al riesgo climático. En ese marco, se presentó el programa piloto de seguro multirriesgo agrícola impulsado en la provincia de Córdoba, una iniciativa orientada a promover herramientas de gestión del riesgo a partir de la cooperación entre el Estado provincial y el mercado asegurador. En su intervención, el **ministro de Bioagroindustria de Córdoba** subrayó que la producción agropecuaria constituye una verdadera *«industria a cielo abierto»*, fuertemente expuesta a contingencias que generan altos niveles de imprevisibilidad. En ese contexto, señaló que el gobernador **Martín Llaryora** dio el mandato político para avanzar en el desarrollo de un programa específico de cobertura que pueda complementar las herramientas existentes, como la **Ley de Emergencia Agropecuaria**.

Por último, **Jorge Gambale, Director Nacional de Agricultura** brindó unas palabras de cierre celebrando el desarrollo de los programas provinciales. A su vez, remarcó el compromiso de la **Secretaría de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación** para colaborar estrechamente con las iniciativas de programa que ayuden a mejorar la gestión integral del riesgo.

La jornada reafirmó la importancia de consolidar una agenda público-privada de trabajo orientada a fortalecer la gestión del riesgo climático, ampliar las herramientas de cobertura y generar mejores condiciones para la producción.



Por tercer año consecutivo, Mapfre es sponsor oficial de la Copa CONMEBOL Libertadores

Con el comienzo de las fases previas, Mapfre volvió a decir presente en los partidos de la Copa CONMEBOL Libertadores, oficializando así la temporada 2026 del patrocinio donde la compañía multinacional de seguros más grande de América Latina acompaña a la competencia de clubes más grande del continente.

● **Mapfre** dió inicio a su tercera temporada como sponsor oficial

Breves del Informe

de la **CONMEBOL Libertadores**, que ya comenzó con la disputa de las fases previas que terminarán de definir los 32 equipos clasificados a la ronda principal de este 2026.

La aseguradora estuvo presente en el partido de repechaje de **Argentinos Juniors vs Barcelona de Guayaquil**, que se jugó el miércoles 25 de febrero en el estadio **Diego Armando Maradona**. Se trata del tercer año consecutivo de este acuerdo, vigente desde principios de 2024, que incluye activaciones de la marca y promociones en todos los partidos de la competición en cada país donde se disputa el torneo. Con esta historia detrás, el patrocinio de **Mapfre** a la **CONMEBOL Libertadores** inicia un nuevo capítulo, para seguir celebrando el deporte como motor de unión en América Latina y una vez más reafirmar el compromiso de la aseguradora: acompañar y cuidar lo que más importa.

Mapfre es una aseguradora global. Es la mayor aseguradora española en el mundo, grupo asegurador multinacional líder en Latinoamérica y se encuentra en el sexto puesto entre las mayores de Europa por volumen de negocio. **Mapfre** cuenta con más de 30.000 empleados y, en 2025, sus ingresos fueron de 34.501 millones de euros, un 4% más que el año anterior, y el beneficio neto se situó en 1.079 millones de euros (+19,6%).

Más información en: <https://www.mapfre.com/espacio-de-comunicacion/>

Jidoka

El nuevo rostro del comercio exterior argentino: la mirada de 5 mujeres líderes del sector

En el marco del Día Internacional de la Mujer, cinco referentes del sector analizan los desafíos y oportunidades de una actividad en plena transformación.

La adaptabilidad, la capacitación constante y el liderazgo empático emergen como las claves para navegar un escenario dinámico y lleno de oportunidades.

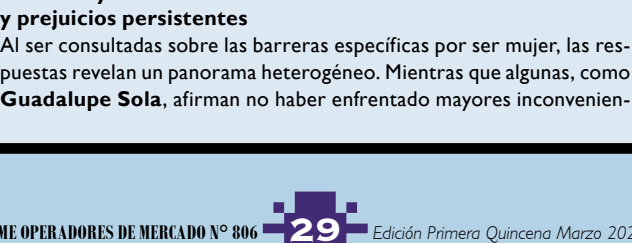
● El comercio exterior en Argentina ha experimentado un cambio de profundidad en el último año. La desregulación, la digitalización y un nuevo enfoque en la competitividad han redefinido las reglas del juego. En este contexto de transformación, la voz de las mujeres que lideran en el sector cobra una relevancia especial. Cinco referentes de distintas áreas del comercio exterior comparten sus experiencias, desafíos y visiones, pintando un retrato complejo y alentador del presente y futuro de la actividad.

La nueva realidad: un día a día más dinámico y estratégico

La nueva realidad del comercio exterior argentino ha impactado directamente en la rutina de quienes lo protagonizan. La mayoría coincide en un aumento de la operatividad y la necesidad de una conexión 24/7. *“Más operatividad, más conectividad y estar al día con todas las Normas que salen”*, resume **Andrea Coscarello**, **Despachante de Aduana del Estudio Coscarello**. **Natacha Montes de Oca, Jefa Operativa en el Ministerio de Producción, Ciencia e Innovación Tecnológica de la Zona Franca La Plata**, destaca *“la simplificación que trajo la eliminación de las SIRA y SIRASE, en la diaria de trabajo”*. Sin embargo, también señala que *“hubo que buscar nuevas alternativas de competitividad”*. **Guadalupe Solá, Gerenta de JIDOKA en la Zona Franca La Plata**, enfatiza la naturaleza dinámica del rubro: *“El desafío es poder encontrar siempre la manera más eficiente de poder llevar a cabo el objetivo comercial del cliente”*. Esta nueva realidad, marcada por la desregulación y la digitalización, ha transformado el perfil de los profesionales, impulsándolos a pasar de un rol operativo a uno más estratégico.



Andrea Coscarello



Natacha Montes de Oca



Guadalupe Solá

tes: *“creo que con el paso del tiempo fuimos posicionando nuestras herramientas”*, otras reconocen la persistencia de ciertos obstáculos. **María Guillermina Fonrouge, CEO de Atraverseseguras**, es contundente: *“Las barreras, techos de cristal, brechas de género y salariales que impactan en nuestra capacidad de ahorrar, decisión e inversión (y en nuestra etapa de retiro), siguen vigentes”*. Además, menciona la existencia de los *“prejuicios de actividades ‘masculinizadas’ como la del comercio exterior, logística, minería y agro”*. **Dafne Anghelidis, Gerente General de la Agencia Marítima Intercontinental S.R.L.**, si bien no ha enfrentado barreras personalmente, reconoce que *“muchas mujeres tuvieron dificultad para que las aceptaran dentro del sector y que les dieran puestos de más responsabilidad”*.

Guillermina Fonrouge

Liderazgo en tiempos de cambio: comunicación, empatía y trabajo en equipo

Ante un escenario de cambio constante, el liderazgo se vuelve una pieza fundamental. Las entrevistadas coinciden en la importancia de la comunicación y el trabajo en equipo. **Guadalupe Solá** destaca las reuniones semanales como un espacio clave para *“comprender lo que el equipo necesitaba para poder adaptarnos a los cambios de manera repentina”*. **Natacha Montes de Oca**, por su parte, apostó por *“capacitar al personal de manera constante con las nuevas normativas, modificando la incertidumbre con ventajas competitivas”*. **María Guillermina Fonrouge** resalta haber perfeccionado *“la capacidad de enfocarme en resultados, desarrollar la empatía y el trabajo en equipo”*.

Habilidades clave y desarrollo profesional: la capacitación como estandarte

El dinamismo del sector exige un aprendizaje y perfeccionamiento continuo. La *“previsión”* es la habilidad que **Andrea Fabiana Coscarello** trata de aplicar, reconociendo que *“el Comercio Exterior es dinámico, es una rueda que gira y no para”*.

Guadalupe Solá, por su parte, considera que interiorizarse en profundidad en los temas de actualidad del sector le permitió volcar en el grupo de trabajo cuestiones desconocidas en la práctica. **Natacha Montes de Oca** desarrolló más la comunicación y la forma de trabajar en equipo para generar tranquilidad a los clientes, ante tantos cambios. La capacitación constante es un mantra que se repite. *“Capacitación, lectura, mucha lectura, aunque nos cueste por estar conectados la mayor parte del tiempo”*, aconseja **Andrea Fabiana Coscarello**.

Una visión de futuro: confianza, colaboración y un rol protagónico

La nueva realidad no ha hecho más que fortalecer la visión y el compromiso de estas mujeres con el sector. *“Sin dudas es un sector en el cual las mujeres con cargos jerárquicos somos minoría. Me alegra la posibilidad que me dieron a mí, porque fue un gran desafío de responsabilidad, habilidad y confianza que me hizo dar cuenta que en este sector somos nosotras artífices de nuestro propio destino”*, afirma con entusiasmo **Guadalupe Solá**. El consejo para otras profesionales que enfrentan escenarios similares es unánime: perseverancia, confianza y colaboración. *“Que trabaje mucho en la confianza personal, somos un rubro donde debemos marcar presencia firme y autoridad”*, recomienda **Guadalupe Solá**. **María Guillermina Fonrouge** alienta a no bajar los brazos y a trabajar *“codo a codo con otras mujeres del sector porque la unión hace la fuerza”*. **Dafne Anghelidis** cierra con un mensaje inspirador: *“Que muestre su valor, que se anime a seguir adelante, que apunte a lograr sus objetivos y que busque apoyo en otras mujeres profesionales”*.

Análisis de tendencias: la mujer como agente de cambio

Las voces de estas cinco líderes reflejan las tendencias que marcan el pulso del comercio exterior argentino. La digitalización y la desregulación no solo agilizan los procesos, sino que también demandan un nuevo set de habilidades, donde la capacidad de análisis y la toma de decisiones estratégicas ganan terreno frente a la simple ejecución de tareas operativas.

En este nuevo escenario, las llamadas *“habilidades blandas”* como la comunicación, la empatía y el liderazgo colaborativo, tradicionalmente asociadas al liderazgo femenino, se vuelven cruciales para gestionar equipos y navegar la incertidumbre. Las mujeres, con su capacidad de adaptación y su enfoque en la construcción de redes, están especialmente preparadas para liderar esta transición.

El crecimiento del sector, impulsado por las nuevas políticas, abre un abanico de oportunidades. Las mujeres están demostrando que no solo tienen un lugar en el comercio exterior, sino que son agentes de cambio capaces de imprimirle una nueva impronta, más inclusiva, estratégica y resiliente. El futuro del comercio exterior argentino se escribe en clave femenina. La confianza, la capacitación y la colaboración son las herramientas con las que las mujeres están construyendo un sector más competitivo y equitativo para todos.

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



profile
profile

CAFÉ MULÉ

Cocina rioplatense y momentos compartidos a orillas de la laguna de Chascomús

Ubicado sobre la costanera, **Café Mulé** es una cafetería y restaurante que abre todos los días de la mañana a la noche y acompaña toda la jornada —desde el desayuno hasta la cena— con una cocina de impronta argentina, espacios pensados para integrarse al entorno natural y una de las mejores vistas de la laguna.

Café Mulé es una cafetería y restaurante ubicado sobre la Av. Costanera N° 4 de la ciudad de Chascomús, a orillas de la laguna, que desde su apertura en enero de 2019 se consolidó como uno de los espacios gastronómicos más elegidos tanto por el público local como por quienes visitan la ciudad los fines de semana. Abierto todos los días de 8 a 00 h, propone una experiencia integral que acompaña cada momento de la jornada, en un entorno natural privilegiado.

La propuesta se organiza en seis situaciones bien definidas: desayuno, brunch, almuerzo, té, tardes con tablas y tragos, y cena. Durante todo el día tienen ensaladas, entradas y sandwichería, mientras que la cocina funciona de 12 a 16 y de 20 a 00 h. De lunes a viernes al mediodía Café Mulé cuenta con un menú del día que incluye plato principal y agua, pensado como una opción práctica y accesible. Todas las noches ofrece una promoción para la cena que combina plato, bebida y postre, ideal para hacer una pausa, respirar y deslumbrarse con el paisaje.

La cocina se define como rioplatense, con una impronta familiar y platos de sabores reconocibles, abundantes y reconfortantes. El pejerrey a la romana se convirtió en el gran protagonista de la carta y en uno de los principales motivos de visita, especialmente para quienes buscan disfrutarlo frente a la laguna. Completan la propuesta opciones como la pampolona de pollo, la milanesa de bife de chorizo con tallarines cacio e pepe, el risotto de calabaza y osobuco, la plancha de langostinos, además de pescas del día, carnes, pastas y ensaladas de estación.

Las tardes invitan a bajar el ritmo con tablas para compartir —que combinan ➡



ficha técnica

NOMBRE	Café Mulé
DOMICILIO	Av. Costanera N° 4, Chascomús
ESPECIALIDAD	Desayuno, brunch, almuerzo, té
VARIOS	El pejerrey a la romana se convirtió en el gran protagonista de la carta y en uno de los principales motivos de visita
INSTAGRAM:	@mulecafe
RESERVAS:	WhatsApp 2241 691797
HORARIO:	Todos los días de 8 a 24 hs.

La cocina se define como rioplatense, con una impronta familiar y platos de sabores reconocibles, abundantes y reconfortantes



► quesos, escabeches, bocados fritos y productos de mar— junto a una cuidada oferta de bebidas con jugos naturales, vinos argentinos, cervezas, vermouth y coctelería. La cafetería y la pastelería ocupan un lugar central en la experiencia desde la mañana, con desayunos completos, brunch, té premium para dos y una amplia variedad de tortas y piezas dulces de elaboración artesanal.

El espacio fue concebido para integrarse al paisaje: en el interior predominan los tonos grises y la madera en mesas y sillas, con una ambientación sobria que busca “apagarse” para que el verdadero protagonismo lo tenga el entorno natu-

ral. Cuenta con dos salones interiores conectados por un living y cuatro sectores al aire libre: tres de ellos a orillas de la laguna —incluyendo áreas con sillones, camastros y mesas bajas— y una cuarta terraza en el ingreso principal, con mesas regulares.

El sitio es pet friendly y con estacionamiento disponible sobre la costanera. Café Mulé se presenta como un lugar versátil y acogedor, ideal tanto para planes familiares como para salidas en pareja, y para disfrutar desde el primer café de la mañana hasta una cena acompañada por los atardeceres y una de las mejores vistas a la laguna de Chascomús. 📍

**SANCOR
SEGUROS**

**EL VALOR
DE DAR
RESPUESTA**

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

sancorseguros.com.ar /    

Clara Isla Casares

En pareja - 38 Años - Un hijo - Signo Libra (08/10/1987)

Jefe Comercial en **Crédito y Caución**



CARA
a
CARA

● UN HOBBY

Manualidades

● LA JUSTICIA

Debería funcionar como tal

● LOS HOMBRES EN EL TRABAJO SON MEJORES QUE LAS MUJERES

No considero que el género lo determine

● LA SEGURIDAD

No debería ser una preocupación de la población

● UN SUCESO DE SU NIÑEZ QUE RECUERDE HASTA HOY

Mi primera bicicleta

● MI MODELO PREFERIDA

Lady Di

● UN RIESGO NO CUBIERTO

La salud

● VESTIMENTA

Informal

● LA MUERTE

Inevitable

● EL MATRIMONIO

No es para todos

● UNA ASIGNATURA PENDIENTE

Astrología

● UN SER QUERIDO

Mi hijo

● ACTOR Y ACTRIZ

Brad Pitt y Julia Roberts

● ¿QUÉ COSA NO PERDONARÍA NUNCA?

El engaño

● ESTAR ENAMORADO ES

Un sentimiento difícil de explicar

● ME ARREPIENTO DE

No pasar más tiempo con mis amigas

● SU MAYOR VIRTUD

La paciencia

● SU RESTAURANTE FAVORITO PARA CENAR

"Lo de Roque"

● LA MENTIRA MÁS GRANDE

Que no tengo miedo

● ¿EN QUÉ PROYECTO NUNCA INVERTIRÍA DINERO?

Indumentaria

● EL TEATRO

Lo mejor que vi "Mejor no decirlo"

● LE TENGO MIEDO A

Volar

● TENGO UN COMPROMISO CON

El bienestar de mi entorno

● LA INFLACIÓN

Dejará de preocuparnos algún día?

● UN SECRETO

No me gusta perder

● LA MUJER IDEAL

Existe?

● MI PEOR DEFECTO ES

Ser cabezadura

● LA CULPA ES DE

La codicia y el poder

● NO PUEDO DEJAR DE TENER

Queso en la heladera

● UN FIN DE SEMANA EN

Cariló

● LA INFIDELIDAD

No la perdono

● UN PROYECTO A FUTURO

Mudarme

● EL FIN DEL MUNDO

No lo creo

● EL CLUB DE SUS AMORES

Boca

● ESCRITOR FAVORITO

Jodi Picoult

● SI VOLVIERA A NACER SERÍA

Psicóloga

● UNA CANCIÓN

Cualquiera de Soda Stereo

● EL AUTO DESEADO

Hyundai Creta

● EL PASADO

No se debe olvidar

● ¿CUÁL ES SU RED SOCIAL PREFERIDA?

No tengo redes

● AVIÓN O BARCO

Ninguno. Prefiero tren

● EL DÓLAR

Una obsesión Argentina

● LA TRAICIÓN

Duele

● LA CORRUPCIÓN

Es mundial

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

Su compañía en momentos difíciles

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

La ropa

● EN DEPORTES, PREFIERO

Natación

● UN MAESTRO

Mi mamá

● EL LUGAR DESEADO PARA VIAJAR

Sudeste asiático

● SU BEBIDA PREFERIDA

Guinness negra tirada

● EL PERFUME

Good Girl de Carolina Herrera

● UNA CONFESIÓN

No me gusta el dulce de lecher

● NO PUEDO

Chiflar

● MARKETING

Potencia los negocios

● EL GRAN AUSENTE

La educación

● ¿QUÉ TÉCNICA DE RELAJACIÓN TIENE?

Respirar profundo

● ¿QUÉ REGALO LE GUSTARÍA RECIBIR?

Un viaje

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

España

BBVA
Seguros

Avanzar también es sentirse cuidado.

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

