



informe

operadores de mercado



Dr. Guillermo Plate, Dr. Aldo Álvarez y Julio Conte Grand



Justicia y mercado asegurador, en la misma trincherera contra el fraude



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

GARANTÍAS JUDICIALES



SCANEÁ PARA COCER MÁS



El modelo de colaboración público-privada que la industria aseguradora necesita

Más de 130 especialistas, CEOs y autoridades del sector se reunieron en una jornada convocada por ADEAA y el Ministerio Público de la provincia de Buenos Aires para dar el primer paso de una alianza concreta contra el delito que daña a los asegurados.



RASA
Reaseguradores Argentinos S.A.

Haciendo historia en el reaseguro argentino desde **1992**

- EXPERIENCIA
- SOLIDEZ
- RESPALDO

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

RASA 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.

Avda. de Mayo 1370 1° Piso. CABA

www.rasare.com.ar

info@rasa-re.com.ar

+54911 4381-2642

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

El fraude al seguro dejó de ser un problema que cada compañía enfrenta sola. La cooperación en esta materia es fundamental. Por ello, la **Asociación de Aseguradores Argentinos (ADEAA)** y el **Ministerio Público de la Provincia de Buenos Aires (MPBA)** pusieron en escena algo que hacía falta desde hace mucho tiempo: un espacio formal, institucional y concreto de trabajo conjunto entre la industria aseguradora y la Justicia. La convocatoria superó expectativas: más de 130 especialistas en fraude, liquidación de siniestros, siniestros complejos, CEOs de compañías líderes y autoridades de cámaras colmaron la sala. También estuvo presente toda la prensa aseguradora, además de cronistas judiciales y medios generalistas.



Dr. Aldo Álvarez, Presidente de ADEAA, Dr Julio Conte Grand, Procurador General de la Suprema Corte de Justicia de la PBA y Dr. Guillermo Plate, Superintendente de Seguros de la Nación.

La jornada, titulada «**Fraude al Seguro: Aspectos de Fondo y Forma**», es la primera actividad pública que surge del acuerdo de cooperación que **ADEAA** y el **MPBA** firmaron en marzo de 2026. En el estrado, las figuras que marcaron el tono del encuentro: el **Dr. Aldo Álvarez**, presidente de **ADEAA**; el **Dr. Julio Conte Grand**, Procurador General de la Suprema Corte de Justicia de la provincia de Buenos Aires; el **Dr. Guillermo Plate**, Superintendente de Seguros de la Nación; y tres especialistas del Ministerio Público: el **Dr. Francisco Pont Vergés**, Secretario de Política Criminal, Coordinación Fiscal e Instrucción Penal; el **Dr. Juan Manuel García Blanco**, Director General de la Policía Judicial; y el **Dr. Claudio Oviedo**, Agente Fiscal del MPBA.

Los números que abrieron el debate pusieron la magnitud del problema en perspectiva. El Superintendente **Plate** recurrió a datos de la **NAIC —Asociación Nacional de Comisionados de Seguros de los Estados Unidos—** para ilustrar la escala global del fenómeno: «El fraude al seguro en Estados Unidos es el segundo delito más común después de la evasión fiscal y el segundo más rentable, luego del tráfico de drogas. Entre el 3% y el 10% de los reclamos en EE.UU. son fraudulentos y el monto alcanzado es de entre 80 y 100 billones de dólares». La referencia internacional no fue casual: el propósito era evidenciar que lo que ocurre en Argentina no es una



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

« El fraude al seguro en Estados Unidos es el segundo delito más común después de la evasión fiscal y el segundo más rentable, luego del tráfico de drogas. »



▲ Dr. Guillermo Plate, Superintendente de Seguros de la Nación

« anomalía local, sino la expresión regional de un problema de alcance mundial ».

Álvarez fue el encargado de anclar ese diagnóstico global en la realidad argentina. Explicó que la provincia de Buenos Aires concentra el mayor volumen de fraudes del país y que, precisamente por eso, el acuerdo con el MPBA tiene un potencial de impacto sistémico que excede a las partes firmantes. La apuesta central de ADEAA es transferir conocimiento: la asociación desarrolló seis módulos de formación sobre el negocio asegurador —sus alcances, sus contratos, sus lógicas internas— que se incorporarán al **Campus Virtual del Centro de Capacitación de la Procuración General**. La idea es que los fiscales lleguen a cada investigación con el bagaje técnico necesario para entender qué están mirando. Álvarez convocó a toda la industria a sumarse, con una visión de largo plazo: construir una justicia especializada en delitos contra el sector.

“El 19 de marzo firmamos con el Ministerio Público de la Provincia de Buenos Aires tres acuerdos: un convenio específico de capacitación, un marco de colaboración y un convenio de cooperación tecnológica, en cuyo marco estamos realizando esta actividad hoy. Vamos a recibir de primera mano, del equipo de fiscales que acompaña al doctor Conte Grand, mucha información y conocimiento sobre la dinámica de un sistema que les otorga a los fiscales un protagonismo muy importante en las investigaciones penales. La provincia de Buenos Aires, con su enorme extensión y sus distintas realidades económicas, es la más vasta del país. Por eso, los seis módulos de formación que desarrollamos sobre el negocio asegurador —sus alcances, sus contratos, sus lógicas internas— se incorporarán al campus de capacitación virtual que los fiscales tienen en la provincia”, explicó Álvarez.

Conte Grand respaldó ese diagnóstico desde la vereda judicial. Subrayó la necesidad de que los fiscales se especialicen en áreas cada vez más complejas, y señaló que el derecho del seguro es, precisamente, una de ellas. Valoró la nutrida presencia en la jornada como señal del interés real del mercado por encontrar soluciones, y puso el foco en un punto que recorre toda la discusión: el fraude no es solo una pérdida para las compañías, sino un costo que termina recayendo sobre los asegurados en forma de primas más altas.

« La idea es que los fiscales lleguen a cada investigación con el bagaje técnico necesario para entender qué están mirando »



▲ Dr. Aldo Álvarez, presidente de ADEAA

Conte Grand puso en perspectiva la trascendencia de la actividad aseguradora antes de detallar los acuerdos alcanzados: “Las compañías de seguro están presentes en los momentos en los que la gente más necesita atención y acompañamiento. De eso se trata. Por eso venimos desde el Ministerio Público a unir objetivos que son, en esencia, los mismos: generar mejores condiciones de vida para nuestra sociedad”. El Procurador repasó luego el marco institucional construido en los últimos años: los convenios firmados con la **Superintendencia de Seguros** en noviembre de 2022 y los tres nuevos acuerdos celebrados con **ADEAA** el 19 de marzo de 2026. “Este año 2026 hemos establecido como eje conceptual la fuerza transformadora del conocimiento, en la convicción de que la obtención de conocimiento de manera individual y, sobre todo, colectiva es la manera en que podemos transformar a la sociedad y generar mejores condiciones para la vida de nuestra gente”, concluyó.

El Superintendente de Seguros de la Nación, **Guillermo Plate**, completó el cuadro con una mirada regulatoria. Explicó la relación íntima entre el contrato de seguro y la solvencia de las aseguradoras y encuadró el fraude como una amenaza directa a esa solvencia y, por tanto, de interés público. Anunció además que ese mismo viernes se firmaría un acuerdo con la **Junta Federal de Cortes** para que los juzgados puedan acceder de forma completamente digital a información de la **Superintendencia** —patente del vehículo, compañía aseguradora y situación de la póliza—, eliminando los

Seguro, seguro. Vayas donde vayas.

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

SEGUROMETAL
COOPERATIVA DE SEGUROS LTDA.

Nº de inscripción en SSN 0286

Atención al asegurado 0800-666-8400

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

SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

Primero lo que importa.



la segunda
SEGUROS

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

→ tiempos muertos que hoy genera el intercambio de mandamientos en papel.

“No hay contrato de seguro sin solvencia, porque este contrato tiene una particularidad que es una promesa futura. Esa promesa —pagar una prima por una póliza ante un evento indemnizable— solamente es válida si hay solvencia. Y todo lo que afecta a la solvencia es de nuestro interés. El fraude, mirado globalmente, afecta a las compañías y afecta al asegurado, porque eventualmente encarece el monto de la prima. En la Superintendencia tenemos mucha información que vamos a empezar a compartir con las compañías de seguros. Empezamos a utilizar esa información con ingenio y vamos a ponerla a disposición del sector para combatir el fraude. Este viernes firmamos un acuerdo con la Junta Federal de Cortes para que los juzgados puedan acceder directamente, de forma completamente digital, a información de la Superintendencia en



▲ Dr. Juan Manuel García Blanco, Director General de la Policía Judicial; Dr. Francisco Pont Vergés, Secretario de Política Criminal, Coordinación Fiscal e Instrucción Penal y el Dr. Claudio Oviedo, Agente Fiscal del MPBA.



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



FEDERACION PATRONAL
SEGUROS SA.

www.fedpat.com.ar



cuestiones básicas pero muy importantes, como la patente del vehículo, la compañía aseguradora y la situación de la póliza. Así vamos a ahorrar el tiempo que hoy se pierde en transferir un mandamiento que alguien en la Superintendencia tiene que contestar”, detalló **Plate**.

Las investigaciones

Los tres fiscales especializados que cerraron el panel aportaron la dimensión más concreta del encuentro: casos reales, investigaciones en curso, aprendizajes de campo. **Pont Vergés** fue directo sobre el principal obstáculo que enfrenta la Justicia al investigar estos delitos:

“Podríamos tener fiscales especializados en toda la provincia de Buenos Aires, pero es difícil. Sin embargo, estamos yendo hacia eso: capacitar a nuestra gente para que pueda atender estos delitos, que no son fáciles de investigar porque presupone que nuestros fiscales y los funcionarios que trabajan en colaboración conozcan bien el mercado y las dinámicas del contrato de seguro. No podemos pretender que los fiscales conozcan mejor que ustedes la temática que les compete. Es ahí donde buscamos una política de puertas abiertas: ayúdenos a ayudarlos. Vengan a la fiscalía y colaboren en la investigación. No hagan simplemente una denuncia y se desvinculen. Si se ponen a pensar, ustedes son nuestro principal proveedor de información, el insumo necesario para llevar adelante las investigaciones”, planteó **Pont Vergés**. →

informe
operadores de mercado

Publicación especializada de aparición quincenal
AÑO 33 / Nº 813 - Junio 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

COLABORADOR

Lic. Anibal Cejas.

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.

SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACION

www.argentina.gob.ar/ssn

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

Nº de inscripción SSN Rubro Ramos Generales 726

50 AÑOS

MARCANDO UN NUEVO RUMBO



DENTRO DEL MERCADO ASEGURADOR

DC
SISTEMAS
TECNOLOGÍA ASEGURADORA

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

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

📍 Bouchard 680 | 5º Piso | CABA

✉ info@dcsistemas.com.ar

🌐 www.dcsistemas.com.ar

➔ **García Blanco** ilustró las dificultades y también las posibilidades con el relato de una mega investigación en curso que involucra 900 siniestros presentados por una organización delictiva que había detectado una falla en la redacción de contratos de seguros colectivos de incapacidad total, permanente e irreversible:

“Lo primero que le dijimos a la fiscal fue: miremos esto como lo que es. Para los criminales es un negocio. Entonces tenemos que enfocar la investigación pensándolo así. Lo primero fue estudiar los contratos y entender qué decían. Cuando nos pusimos a investigar el estudio jurídico que concentraba las 900 demandas ante juzgados comerciales, nos encontramos con que era lo único a lo que se dedicaba: toda una organización que, analizando los contratos, había encontrado una falla en su redacción. El contrato hablaba de incapacidades sin vincularlas a la actividad laboral y, además, permitía reclamar el pago hasta dos años después del retiro. Muchas veces los empleados públicos no saben que tienen contratados seguros colectivos: ven descuentos en sus recibos de sueldo pero no tienen claro en qué consisten. La organización armó un grupo de reclutadores por toda la provincia que visitaba a personas recién jubiladas para hacerles saber que podían reclamar. Nosotros también trabajamos con contadores que hicieron investigaciones patrimoniales y siguieron rutas de dinero. Ahí es donde entra el vínculo que tiene que darse entre el sector público y el privado: buscar eficiencia, efectividad y lograr que quienes realizan este tipo de maniobras delictivas sean perseguidos y sancionados”, relató **García Blanco**.

Por su parte, **Oviedo** detalló otra causa de envergadura: el MPBA logró identificar a 130 personas vinculadas a maniobras fraudulentas contra tres aseguradoras a partir de 80 siniestros, de las cuales 100 están imputadas y 26 procesadas por asociación ilícita:

“Nos hemos encontrado con lo que creo es un denominador común en los fraudes: la falsificación de certificados, la falsificación de poderes, el uso de documentación falsa y la apropiación de datos de personas que tuvieron un siniestro y los dejaron en un taller mecánico o consultaron en un estudio jurídico. Esos datos no fueron utilizados para el caso concreto, sino tomados para luego crear casos fraudulentos.

« Las compañías de seguro están presentes en los momentos en los que la gente más necesita atención y acompañamiento. De eso se trata »



▲ Dr. Julio Conte Grand, Procurador General de la Suprema Corte de Justicia de la PBA



Global Reinsurance Brokers

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

Buenos Aires Office

Manuela Saenz 323, Suite 517

Buenos Aires Plaza, Puerto Madero

C1107BPA, CABA, Argentina

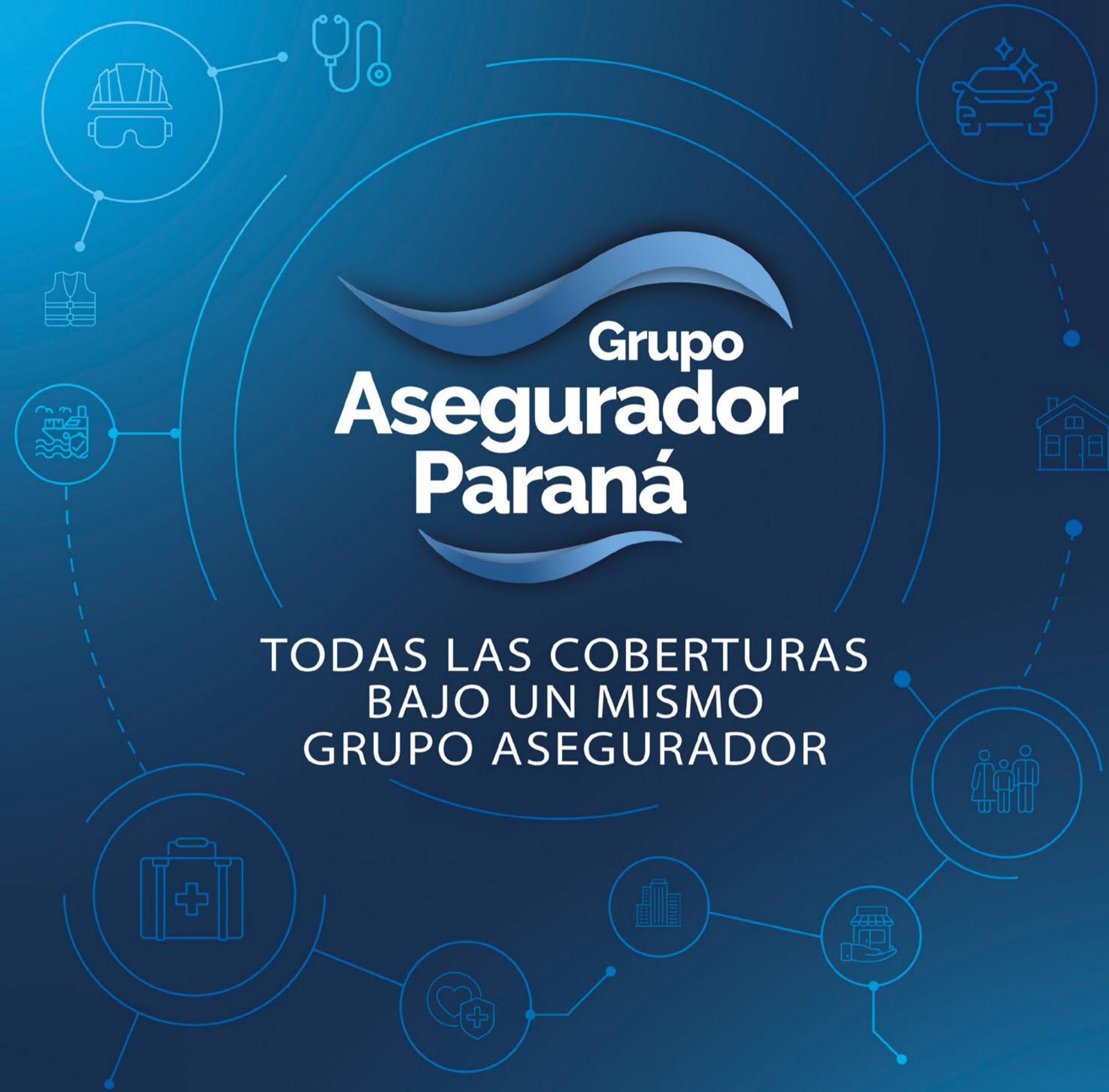
Phone: +54 11 5217 9751

contact@americalre.com

www.americalre.com

Con estas tres columnas —documentación falsa, ausencia de intervención policial y ausencia de asistencia médica de urgencia— se pone en marcha una maquinaria de delitos que repite siempre el mismo patrón. Lo que es fundamental es construir mecanismos de control y entrecruzamiento de datos. Muchas veces, solo analizando la información disponible en la propia carpeta del siniestro se puede ver que el domicilio del damnificado, el lugar donde ocurrió el hecho y el lugar de asistencia médica no tienen ninguna relación geográfica. El peor error que podemos cometer —las fuerzas de la ley por un lado o las víctimas por otro— es atomizar una investigación, llevar todas las carpetas por separado sin identificar un patrón común. Ese dato —la repetición de testigos, denunciantes, abogados y médicos— lo tiene cada compañía. Los invito a ir hacia lo menor para luego ir hacia lo mayor. Nosotros hemos logrado, en esta primera etapa, identificar 130 personas, de las cuales 100 están imputadas y 26 procesadas, y reconstruir 58 materialidades ilícitas con uso de documentos falsos”, detalló **Oviedo**.

Al cierre, **Álvarez** subrayó el valor estratégico de la alianza y sintetizó el espíritu de la jornada: una iniciativa con efecto disuasivo y persecutorio, pero también un espacio de intercambio, confianza mutua y puesta en común de recursos. «La acción encarada cuenta con un claro aval de respaldo institucional por parte del MPBA y la Superintendencia de Seguros. Nos han explicado cuál es el problema que enfrentan y para dónde tenemos que ir juntos para resolverlo. Aprovechemos esta instancia que derramará beneficios para todo el sistema asegurador», concluyó. 🗣️



Grupo Asegurador Paraná

TODAS LAS COBERTURAS BAJO UN MISMO GRUPO ASEGURADOR



Una mirada estratégica que integra prevención, cobertura y respaldo.

Seguros: entre la oportunidad histórica, la presión fiscal y la industria del juicio

Tres líderes de cámaras del sector asegurador coinciden en que Argentina atraviesa un momento de transición con chances reales de crecimiento, pero advierten que sin reformas impositivas, mayor seguridad jurídica y una solución estructural a la litigiosidad, la ventana puede cerrarse antes de abrirse del todo.

Escribe **Lic. Aníbal Cejas**

El mercado asegurador argentino llega a mediados de 2026 parado en un umbral que no veía desde hace años. La desaceleración de la inflación, la estabilidad cambiaria y una macroeconomía que volvió a permitir pensar en el largo plazo configuran el telón de fondo más alentador en mucho tiempo. Sin embargo, los actores del sector saben que la oportunidad no viene sola: la litigiosidad sigue devorando resultados técnicos, la carga impositiva sigue alta y la penetración del seguro en el PBI argentino sigue siendo notablemente baja respecto de la región.

Para entender dónde está parado el sector y hacia dónde apunta, **Informe Operadores de Mercado** consultó a tres referentes del sistema: **Gustavo Trias**, Presidente de la **Asociación Argentina de Compañías de Seguros (AACS)**; **Julián García**, Director Ejecutivo de **Aseguradores del Interior de la República Argentina (ADIRA)**; y **Aldo Álvarez**, Presidente de la **Asociación de Aseguradores Argentinos (ADEAA)**. Tres miradas distintas, una misma convicción: el seguro argentino puede crecer, pero necesita reglas.

Un mercado en transición

Consultado sobre cómo evalúa la situación actual del sector, **Trias** fue directo: «El mercado asegurador argentino atraviesa un momento de transición. Por un lado, se observa una mejora en las variables macroeconómicas y una mayor previsibilidad económica respecto de años anteriores. Por otro



lado, subsisten desafíos estructurales que afectan la competitividad del sector, como la elevada litigiosidad, la presión impositiva, los costos regulatorios y la baja penetración del seguro en la economía. Si bien en los números cerrados a marzo 2026 se ve una recuperación en términos de primas con crecimientos por encima de la inflación, todavía los resultados no logran repuntar, a pesar de un buen ajuste de los Gastos de Exploración; el resultado tiene a cero en el mercado total. De todas formas creemos que existe una oportunidad histórica para impulsar reformas que permitan ampliar el acceso al seguro y fortalecer su contribución al desarrollo económico y social.»

En una línea similar, **García** subrayó las posibilidades

que abre el nuevo contexto: «El mercado asegurador se encuentra atravesando una etapa de profunda transición. Las nuevas condiciones macroeconómicas, el proceso de apertura económica y la tendencia hacia una mayor desregulación obligan a todas las compañías a replantear sus estrategias tanto de corto como de largo plazo. Desde ADIRA entendemos que este nuevo contexto invita a recuperar la esencia del negocio asegurador: gestionar adecuadamente el riesgo, ser más eficientes y concentrar los esfuerzos en brindar mejores productos y servicios al asegurado. Al mismo tiempo, observamos un escenario con enormes posibilidades de crecimiento. En un mundo donde aumentan los riesgos climáticos, tecnológicos y económicos, el seguro deja de ser un gasto para convertirse ➔

“65 años garantizando confianza en cada proyecto”

55 AÑOS
ALBACAUCIÓN
Compañía de Seguros

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

www.albacaucion.com.ar



Nº de inscripción en SSN
0329

Atención al asegurado
0800-666-8400

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

SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN



INNOVACIÓN PARA ASEGURAR TUS VALORES.

Más de 95 años brindando respaldo, solidez y experiencia. Y el asesoramiento más conveniente a tu necesidad.

PRUDENCIA
Seguros



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



Nº de inscripción en SSN
0040

Atención al asegurado
0800-666-8400

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

SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

« Se observa una mejora en las variables macroeconómicas y una mayor previsibilidad económica respecto de años anteriores »



▲ Gustavo Trias, Presidente de la Asociación Argentina de Compañías de Seguros (AACS)

« en una herramienta fundamental que permite a las personas, las empresas y las economías continuar desarrollándose frente a la adversidad.»

Por su parte, Álvarez puso el acento en la resiliencia demostrada por las compañías y en los obstáculos que persisten: «El mercado asegurador atraviesa una etapa de transición. Venimos de años marcados por una elevada volati-

« Desde ADIRA entendemos que este nuevo contexto invita a recuperar la esencia del negocio asegurador »



▲ Julián García, Director Ejecutivo de Aseguradores del Interior de la República Argentina (ADIRA)

dad macroeconómica, inflación, distorsiones de precios y escasa previsibilidad financiera. En ese contexto, las compañías demostraron una gran capacidad de adaptación y resiliencia. Hoy observamos señales de mayor estabilidad económica que permiten comenzar a proyectar el mediano plazo y enfocarnos en cuestiones estructurales. Es decir, vamos en la dirección correcta, aunque todavía subsisten desafíos importantes que condicionan el desarrollo pleno de la actividad.»

« Venimos de años marcados por una elevada volatilidad macroeconómica, inflación, distorsiones de precios y escasa previsibilidad financiera »



▲ Aldo Álvarez, Presidente de la Asociación de Aseguradores Argentinos (ADEAA)

La agenda regulatoria y el peso de los impuestos

¿Qué cambios concretos esperan en el plano normativo? Trias trazó el horizonte de reformas que reclama la AACS: «Esperamos continuar avanzando hacia una regulación más moderna, basada en principios y orientada a resultados, que promueva la innovación y la competencia. Entre los temas relevantes aparecen la flexibilización de los modelos de aprobación de productos, el desarrollo de nuevas coberturas vinculadas a la tecnología y la movilidad, la revisión de determinadas cargas regulatorias e impositivas, y una agenda de mejora en materia de litigiosidad y eficiencia judicial. También creemos importante avanzar en sistemas de información sectoriales que contribuyan a la prevención del fraude y a una mejor evaluación del riesgo.»

Luego, García amplió el foco hacia la agenda impositiva y el peso de la judicialización: «Creemos que el camino apunta hacia un modelo con menos regulaciones operativas y un mayor énfasis en el control y la supervisión de la solvencia de las entidades. Eso implica otorgar mayor libertad para la gestión empresarial, siempre dentro de un marco de responsabilidad técnica y financiera. También consideramos prioritario avanzar en una agenda impositiva que incentive el desarrollo del mercado. La eliminación de impuestos distorsivos sobre determinados seguros, la promoción del ahorro previsional mediante incentivos fiscales y la revisión de gravámenes que encarecen la contratación de coberturas son medidas que podrían potenciar significativamente la actividad. En paralelo, resulta necesario continuar promoviendo marcos regulatorios que favorezcan nuevos productos, como los seguros paramétricos para el agro o coberturas adaptadas a los cambios tecnológicos y climáticos que hoy enfrenta la economía.»

Álvarez, desde ADEAA, respaldó la sanción de la Ley de Modernización pero pidió más: «Valoramos especialmente la sanción de la Ley de Modernización porque constituye un primer paso en la dirección correcta. Desde ADEAA venimos sosteniendo que la Argentina necesita reglas más simples, previsibles y alineadas con las mejores prácticas internacionales. Sin embargo, es necesario continuar avanzando en un proceso más amplio que abarque, entre otras cuestiones, simplificación regulatoria, reducción de cargas impositivas y fortalecimiento de la seguridad jurídica. El seguro es una actividad de largo plazo y requiere marcos »



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

Orange Time para vos que —siempre la ves.

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



Pago por tiempo de uso del auto.



Pago de siniestros dentro de los 7 días hábiles.

La actitud de mirar al futuro.

www.libraseguros.com.ar

LIBRA SEGUROS

→ regulatorios estables. Cuanta más previsibilidad exista, mayores serán las posibilidades de inversión, innovación y crecimiento para el sector.»

En materia fiscal, **Álvarez** fue el más enfático del trío al describir el impacto concreto del esquema tributario sobre la actividad: «La presión fiscal es uno de los principales obstáculos para el desarrollo del mercado asegurador argentino. Desde ADEAA sostenemos que existe una visión equivocada que considera al seguro como una fuente de recaudación, cuando en realidad es una herramienta estratégica para proteger el patrimonio de las personas, promover el ahorro y financiar la economía. Sobre una póliza se acumulan impuestos nacionales, provinciales, municipales y tasas específicas que terminan encareciendo artificialmente el costo de la cobertura. El resultado es contradictorio: cuanto más se grava al seguro, menos personas y empresas pueden acceder a él. Por eso instamos a una revisión integral de la estructura tributaria que afecta a la actividad. No se trata de otorgar privilegios, sino de eliminar distorsiones que castigan a una industria que cumple una función económica y social esencial. Un país con más seguros es un país más protegido, con más ahorro institucional y con mayor capacidad de financiar inversión productiva. Penalizar fiscalmente al seguro conspira contra esos objetivos.»

Trias reforzó ese diagnóstico con ejemplos concretos: «Para que siga penetrando y desarrollándose el Seguro, es fundamental seguir discutiendo la terrible carga fiscal para la mayoría de los productos, impuestos como IVA, Tasa Bomberil Manejo del Fuego, Agencia nacional de seguridad vial, contribuyen negativamente a un mayor desarrollo de la cobertura de la población.»

Desregulación: ¿más competencia o más concentración?

El debate sobre una eventual desregulación del sector es uno de los más candentes del mercado. **Trias** eligió mirar la experiencia comparada para salir del falso dilema: «La experiencia internacional muestra que una regulación más moderna no necesariamente conduce a una mayor concentración. Por el contrario, cuando las reglas promueven la innovación y reducen barreras innecesarias, suelen generar más oportunidades para que distintos actores desarrollen propuestas de valor diferenciadas. El objetivo debería ser construir un marco que fomente la competencia en beneficio de los asegurados, preservando al mismo tiempo adecuados estándares de solvencia y protección al consumidor.»

García puso el foco en lo que él llama «calidad del mercado» antes que en la mera cantidad de actores: «Toda apertura genera un proceso de adaptación y probablemente una competencia más intensa. Sin embargo, no creemos que la discusión deba centrarse únicamente en la cantidad de actores, sino en la calidad del mercado que se construya. Las compañías que logren combinar solvencia, eficiencia operativa, cercanía con el asegurado y capacidad de innovación serán las que encuentren mayores oportunidades de crecimiento. Las aseguradoras del interior cuentan con una fortaleza diferencial: el conocimiento profundo de las economías regionales, una relación histórica con sus comunidades y una red de Productores Asesores de Seguros que constituye un activo estratégico difícil de reemplazar. La competencia siempre es positiva cuando contribuye a elevar la calidad del servicio y ampliar el acceso al seguro.»

Sobre la llegada de nuevos jugadores internacionales, **Trias** reconoció el potencial pero marcó condiciones: «La apertura económica puede generar un mayor interés de inversores y operadores internacionales por el mercado argentino. Argentina cuenta con un enorme potencial de crecimiento debido a su baja penetración aseguradora en comparación con otros países de la región y del mundo. La llegada de nuevos actores puede aportar capital, tecnología, conocimiento técnico y nuevas prácticas de gestión. Sin embargo, para que ello ocurra de manera sostenida resulta fundamental consolidar un marco macroeconómico estable y reglas de juego previsibles.»



García, en tanto, reivindicó las ventajas competitivas de las aseguradoras locales frente a esa eventual competencia externa: «La apertura puede despertar el interés de operadores internacionales, especialmente si Argentina consolida un proceso de estabilidad económica y previsibilidad jurídica. Sin embargo, el mercado asegurador argentino posee características particulares que requieren conocimiento del territorio, comprensión de las economías regionales y una fuerte capacidad de adaptación a riesgos locales. Por eso entendemos que la llegada de nuevos jugadores debe interpretarse como una oportunidad para incorporar nuevas tecnologías, productos y experiencias internacionales que enriquezcan al sector, siempre dentro de un marco competitivo equilibrado. Las compañías nacionales tienen una trayectoria, un conocimiento técnico y una presencia territorial que representan una

ventaja competitiva muy importante para seguir liderando el desarrollo del mercado.»

Y **Álvarez** completó el cuadro desde la óptica de la competencia y la innovación: «La previsibilidad económica y la normalización de las condiciones de funcionamiento de los mercados son factores que siempre resultan positivos para la inversión. Argentina tiene un enorme potencial de crecimiento en materia aseguradora. La penetración del seguro todavía se encuentra por debajo de la observada en mercados más desarrollados, por lo que existe espacio para la expansión tanto de operadores locales como internacionales. La llegada de nuevos jugadores puede contribuir a incrementar la competencia, incorporar tecnología, generar innovación y ampliar la oferta de productos para los asegurados.»

El rol de la Superintendencia

Los tres coincidieron en valorar la función del organismo regulador, aunque cada uno subrayó matices distintos. **Trias** planteó la necesidad de una supervisión más moderna y basada en datos: «La Superintendencia cumple una función esencial para garantizar la solvencia del sistema y la protección de los asegurados. Entendemos que el desafío actual consiste en evolucionar hacia un modelo de supervisión cada vez más moderno, apoyado en datos, tecnología y control basado en riesgos. El regulador tiene un papel clave para acompañar los procesos de innovación, promover mercados más competitivos y generar condiciones que favorezcan el crecimiento sostenible de la actividad aseguradora.»

Luego, **García** agregó el concepto de equilibrio entre libertad de gestión y control eficiente: «La Superintendencia cumple un rol esencial para garantizar la estabilidad y la transparencia del sistema. Desde nuestra visión, la evolución del organismo hacia un esquema de menor regulación administrativa y mayor supervisión técnica puede generar un mercado más dinámico, siempre que preserve adecuadamente los estándares de solvencia y protección de los asegurados. El desafío consiste en construir un equilibrio entre libertad de gestión y control eficiente, fortaleciendo la confianza en el sistema asegurador y promoviendo reglas claras, previsibles y estables para todos los actores. Un mercado sólido necesita compañías sólidas, pero también un organismo de control moderno, profesional y enfocado en garantizar el correcto funcionamiento del sistema.» →



SEGUROS MEDICOS

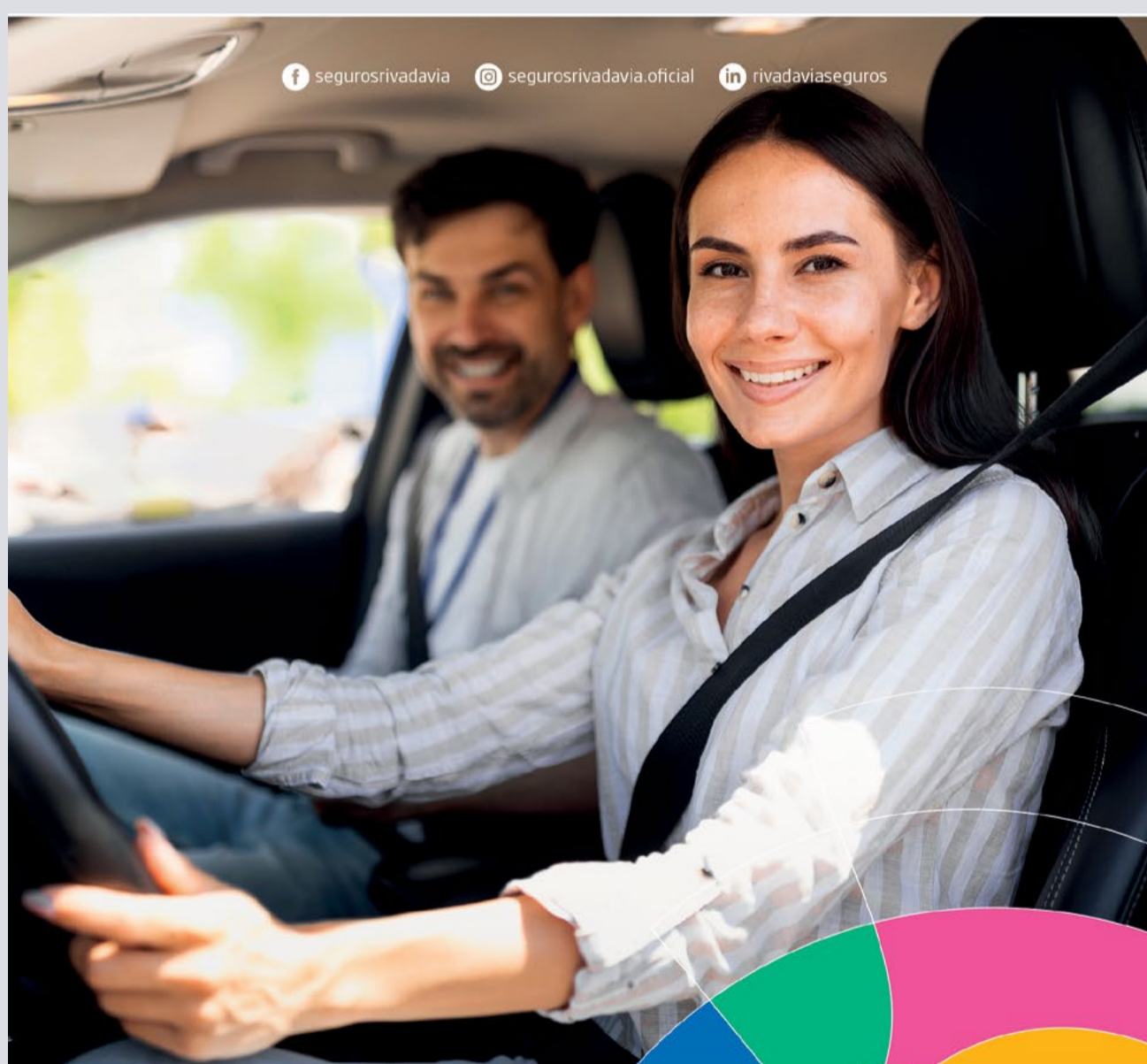
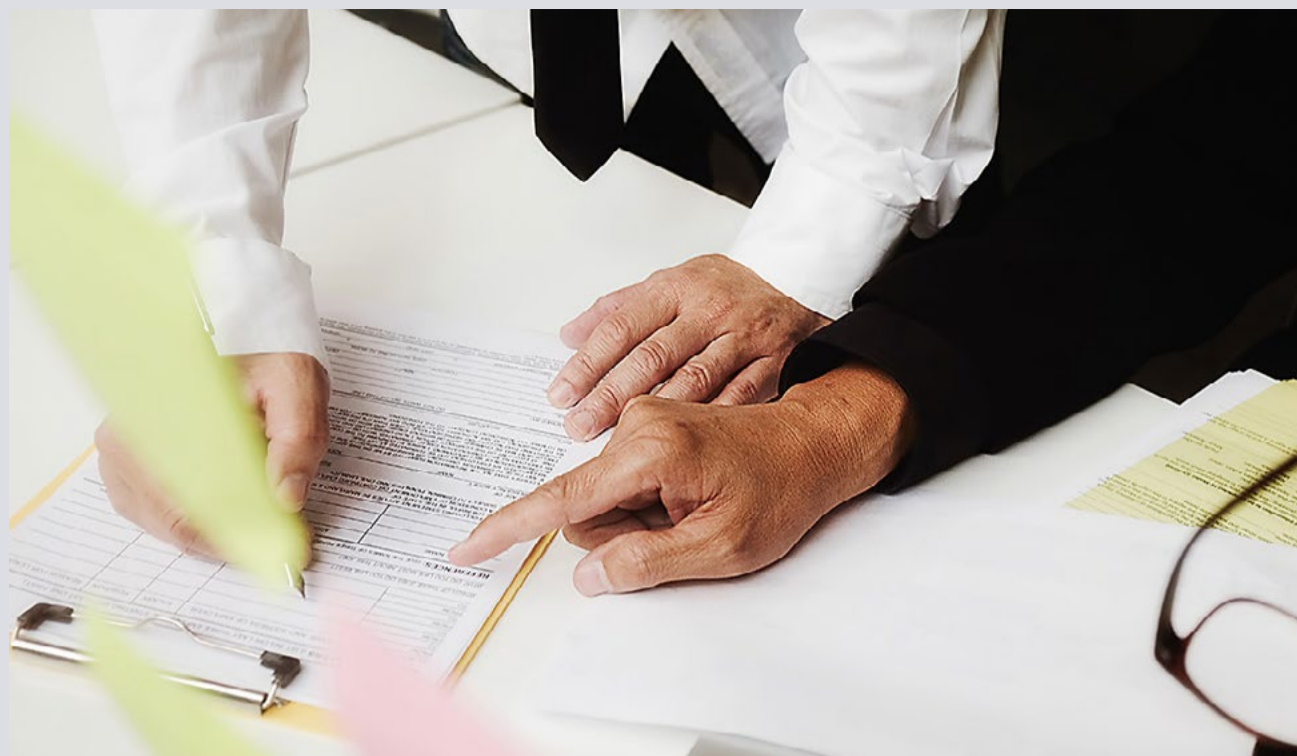
Su compañía, su seguridad

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



CÁMARAS

→ **Álvarez**, por su parte, valoró la «**revolución de los seguros**» anunciada desde la SSN: «La Superintendencia cumple una función central para garantizar la solvencia del sistema y proteger a los asegurados. Entendemos que el organismo está obrando bien y debe continuar fortaleciendo su rol técnico e institucional, promoviendo reglas claras, previsibilidad regulatoria y mecanismos de supervisión modernos que acompañen la evolución del mercado y que permitan 'la revolución de los seguros' que se anuncia desde la SSN.»

La industria del juicio: el problema sin resolver

El capítulo de la litigiosidad fue, quizás, el más contundente de las tres conversaciones. **García** describió el fenómeno con precisión quirúrgica, destacando el caso santafecino como referencia: «Existe una preocupación relevante vinculada con la creciente judicialización de determinados aspectos de la actividad aseguradora, particularmente en materia de riesgos del trabajo. La experiencia reciente de la provincia de Santa Fe constituye un caso de especial interés. Allí se impulsaron reformas orientadas a fortalecer la instancia administrativa previa, promover la intervención de organismos técnicos especializados y reducir los niveles de litigiosidad que se habían alejado del espíritu de la legislación nacional y de los criterios ratificados por la propia Corte Suprema de Justicia de Santa Fe. Entendemos que avanzar hacia esquemas que aporten mayor seguridad jurídica, previsibilidad y celeridad en la resolución de los conflictos resulta fundamental para la sustentabilidad del sistema, la protección de los trabajadores y el normal desarrollo de la actividad aseguradora.»

En definitiva, los cambios regulatorios que esperamos deben apuntar a generar un entorno más eficiente, competitivo y previsible, donde el seguro pueda cumplir plenamente su función social y económica de protección y desarrollo.»

Álvarez fue el más categórico al denunciar los incentivos perversos del sistema y extender el diagnóstico más allá del ramo de Riesgos del Trabajo: «La litigiosidad es hoy uno de los principales factores que explican el encarecimiento del seguro en la Argentina. Y es importante decirlo con claridad: la litigiosidad es consecuencia de un sistema que genera incentivos perversos para litigar. En nuestro país, muchas veces iniciar un juicio no tiene costos relevantes para quien lo promueve, mientras que los mecanismos de actualización, los intereses, ciertos criterios jurisprudenciales y los esquemas de honorarios terminan generando expectativas económicas que exceden ampliamente la reparación del daño. El resultado es una creciente judicialización que afecta la sustentabilidad del sistema. Hay que recuperar un principio básico: los jueces deben aplicar la ley y respetar los contratos. Cuando las decisiones se apartan de las normas vigentes o se vuelven imprevisibles, se genera una enorme incertidumbre para toda la actividad económica. El seguro, por definición, necesita previsibilidad para poder medir riesgos y fijar precios. El problema ya no afecta únicamente a una rama determinada. Lo vemos en Riesgos del Trabajo, pero también en seguros patrimoniales, responsabilidad civil y otras coberturas. Se ha consolidado una verdadera industria de la litigiosidad cuyos costos terminan pagando millones de asegurados que nada tienen que ver con esos procesos.»

Y agregó: «A esto se suma el fraude, otro fenómeno que genera costos ocultos para todo el sistema. Cada siniestro fraudulento, cada reclamo inexistente y cada maniobra organizada termina impactando sobre las primas que pagan quienes sí actúan de buena fe. Por eso creemos que la solución requiere una estrategia integral: combatir el fraude, eliminar los incentivos económicos que fomentan la judicialización innecesaria, fortalecer la seguridad jurídica y promover criterios uniformes que permitan devolver previsibilidad al sistema. En esa línea, convencidos del rol protagónico que cada actor debe tener en este compromiso, desde ADEAA hemos firmado, recientemente, una serie de acuerdos de cooperación, capacitación e intercambio tecnológico con el Ministerio Público Fiscal de la provincia de Buenos Aires con el objetivo de mejorar las investigaciones judiciales y la prevención del delito en el seguro.» →



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.

RIVADAVIA
Es más seguro

+54 9 11-3989-8000

Consultá con tu Productor/a Asesor/a de Seguros

segurosrivadavia.com

N° de inscripción SSN 0222

Departamento de Orientación y Asistencia al Asegurado

0800-666-8400

www.argentina.gob.ar/ssn



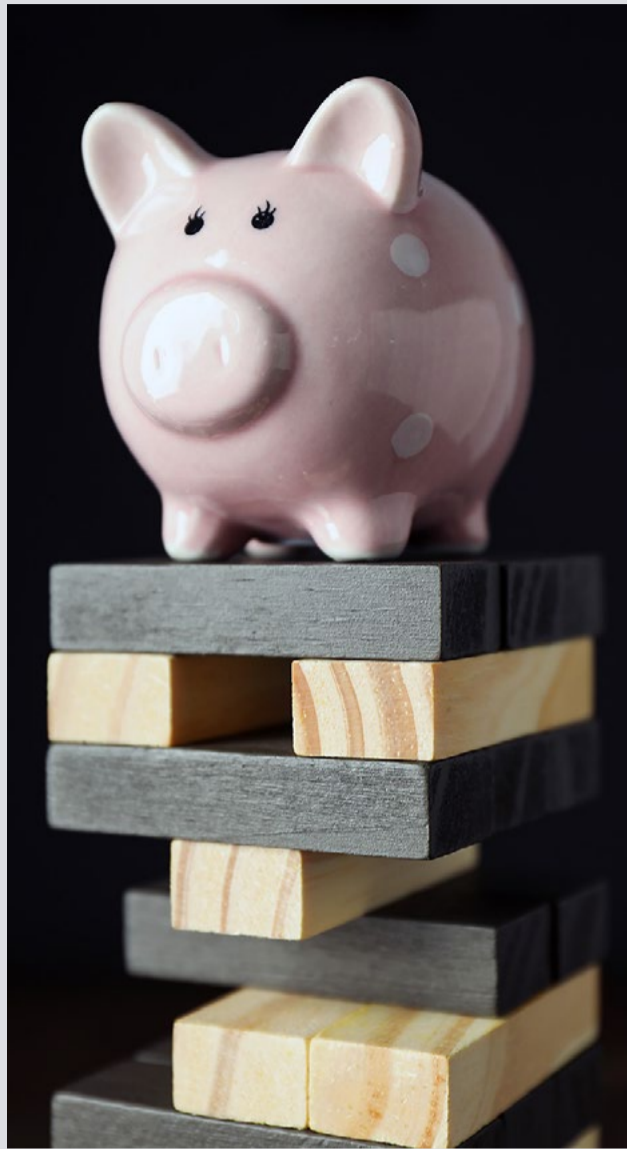
SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

➔ **Agrandar la torta: la gran apuesta**

Los tres referentes convergieron en un punto central: la Argentina tiene un enorme espacio para crecer en penetración aseguradora, y el contexto actual es el más propicio en años para intentarlo. **Trias** lo expresó con claridad: «Existe una relación directa entre estabilidad económica, crecimiento y desarrollo del seguro. Cuando las familias y las empresas pueden planificar a largo plazo, aumenta la demanda de protección, ahorro e inversión. Además, una economía más estable facilita el desarrollo de coberturas de largo plazo, seguros de vida, retiro, salud y productos vinculados a la inversión. El seguro no solo acompaña el crecimiento económico; también lo potencia, porque permite asumir riesgos, proteger patrimonios y canalizar ahorro hacia inversiones productivas.»

Álvarez aportó el dato duro que ilustra el déficit de cobertura: «Argentina tiene una penetración aseguradora cercana al 3,5% del PBI, mientras que en economías más desarrolladas ese porcentaje prácticamente se duplica. Existe, por lo tanto, una oportunidad significativa de crecimiento. Un mercado asegurador más profundo no solo protege mejor a individuos y empresas, sino que también canaliza ahorro hacia la economía formal, amplía la capacidad de financiamiento y contribuye al desarrollo productivo del país.»

García cerró con una visión que puso en el centro a los Productores Asesores de Seguros como piezas clave de cualquier estrategia de expansión: «Somos optimistas. Si el país logra consolidar un escenario de estabilidad monetaria, crecimiento económico y previsibilidad institucional, la penetración del seguro tiene un enorme potencial de expansión. Argentina presenta todavía importantes espacios sin cobertura, tanto en seguros patrimoniales como en seguros de vida, retiro, agropecuarios y nuevas coberturas vinculadas a riesgos



emergentes. Existe una oportunidad concreta de crecimiento que no requiere inventar nuevos mercados, sino desarrollar con mayor profundidad aquellos segmentos de la población y de la actividad económica que hoy se encuentran insuficientemente asegurados.

Para que eso ocurra será fundamental el trabajo articulado de todos los actores del ecosistema asegurador. Las compañías aseguradoras tienen la responsabilidad de diseñar productos cada vez más accesibles, innovadores y adaptados a las necesidades reales de las personas, las empresas y las economías regionales. Los organismos reguladores, por su parte, deben contribuir a generar reglas claras, estabilidad jurídica y marcos normativos que promuevan el crecimiento y la competencia saludable. Asimismo, los gobiernos provinciales y nacionales pueden desempeñar un papel clave impulsando programas que amplíen la cobertura de riesgos estratégicos, como ocurre en algunas experiencias vinculadas al sector agropecuario».

Y añadió: «Los Productores Asesores de Seguros ocupan un lugar de relevancia. Desde ADIRA sostenemos que el PAS no es simplemente un intermediario comercial, sino un verdadero eslabón estratégico del mercado asegurador. Son quienes mantienen el vínculo cotidiano con los asegurados, conocen las particularidades de cada comunidad y tienen la capacidad de traducir riesgos complejos en soluciones concretas para las personas y las empresas.»

Y completó con una frase que funciona casi como síntesis del espíritu del debate: «El seguro no solo protege patrimonios; también genera ahorro de largo plazo, financia inversiones y aporta estabilidad al conjunto de la economía. En un contexto de crecimiento, puede convertirse en uno de los motores silenciosos del desarrollo argentino, contribuyendo a que familias, emprendedores y empresas puedan asumir desafíos con mayor previsibilidad.»

informe
operadores de mercado

100k
1k

Seguinos en nuestras Redes Sociales

EXPERTA SEGUROS

CUANDO ALGO SE COMPLICA, TE LA HACEMOS FÁCIL 🤔

Consultá con tu
Productor Asesor de Seguros.

experta.com.ar

“El mercado de seguros crecerá y eso compensará a los productores”

Si bien es posible que los PAS pierdan terreno frente a la venta online para los seguros estandarizados, hay muchos productos que solo pueden comercializarse con el asesoramiento de un profesional preparado, explica Daniel Palmisano, productor y director de Palmisano Brokers, que opera en Córdoba con las principales compañías del mercado. “El trabajo falto de profesionalismo y bajo presión que realizan los bancos es muy dañino para nuestra actividad”, advierte el ejecutivo.

Escribe: **Diego Fiorentino**



La hora de describir el impacto que tiene la coyuntura económica por la que atraviesa la Argentina en la intermediación de seguros, Daniel Palmisano, productor y director de Palmisano Brokers, que opera Villa María y zonas de influencia de Córdoba capital, admite estar de acuerdo con las transformaciones que se están llevando a cabo. “Claramente el crecimiento de algunos sectores, como minería, agro y combustibles, puede ser el motor para el desarrollo en provincias con ese perfil. Entiendo que se deberían hacer algunos ajustes rápidos para que el mercado interno tome más vuelo y así poder mantener un sector comercial con más posibilidades de acompañar el crecimiento en general. En ese sentido, es necesario recomponer la capacidad de compra de los salarios”, explica el asesor.

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

Hoy en día las mejores oportunidades de crecimiento se encuentran en Transporte, Integral de Comercio y Combinado Familiar.

¿Cómo está compuesta la cartera que administra?

En un 55% por Automotor y el 45% restante en Riesgos varios.

¿Con qué aseguradoras trabaja?

Con Grupo San Cristobal, Swiss Medical, Zurich y Grupo Sancor Seguros.

¿En qué zonas opera?

En Villa María y zonas de influencia de Córdoba capital.

¿Qué herramientas utiliza actualmente para vender seguros?

Nuestra propia página web, Instagram, mucho e-mail y, lo más preponderante, WhatsApp.

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

Sí, estoy muy conforme. Las herramientas tienen que

ayudar a la gestión diaria del producto, pero el seguro sigue siendo un negocio de personas.

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

El nuevo contexto que se da desde hace más de dos años obliga a todas las empresas, incluidas las aseguradoras, a trabajar en resultados reales, resultados técnicos concretos y eficiencia en el proceso. Aunque claramente hay varias empresas que estaban alejadas de esto y hoy se ven muy complicadas.

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

No tenemos ningún inconveniente con los plazos en las aseguradoras con las que trabajamos; son todas ➡

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

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

Life SEGUROS
Tu forma de vivir

UNA EMPRESA DE
CGST
Grupo Financiero

La misma tranquilidad de un asegurado para el PAS.

RESPALDO • RESPUESTA • COBERTURA

VICTORIA
SEGUROS

Nº de inscripción en SSN
064

Atención al asegurado
0800-666-8400

Organismo de control

www.argentina.gob.ar/ssn

SSN SUPERINTENDENCIA DE
SEGUROS DE LA NACIÓN

lifeseuros.com.ar

f /LifeSegurosArgentina

ig /lifeseurosargentina

in /lifeseurosargentina

yt /@LifeSeguros

Nº de inscripción SSN
Registro Nº 0251

Departamento de Orientación
y Asistencia al Asegurado

0800-666-8400

www.argentina.gob.ar/ssn

SSN SUPERINTENDENCIA DE
SEGUROS DE LA NACIÓN

→ empresas importantes y líderes. Los problemas aparecen con otras compañías en la liquidación a reclamos de nuestros asociados.

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

En su momento elegí a las empresas líderes del mercado, ya sea en producción, trayectoria o posicionamiento. Por suerte podemos seguir trabajando a buen nivel con todas ellas y nos sentimos satisfechos mutuamente, tanto en seguros generales como en Riesgos del Trabajo.

¿Piensa que los productores perderán

terreno a medida que avance la venta online para los seguros estandarizados?

Es posible que se pierda mercado en productos como los commodities, pero paralelamente el mercado de seguros tiene que crecer fuerte en la Argentina y parte de ese crecimiento compensará a los productores. Hay muchos productos que solo pueden venderse con el asesoramiento de un profesional preparado.

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

Hoy en día en mi oficina se manejan unas 2.500 pólizas.

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.

Por más



Daniel Palmisano abrió su oficina de intermediación de seguros en la localidad cordobesa de Villa María en 2010 y sus primeros pasos los dio de la mano de **Asociart ART**. Luego inauguró una oficina de representación de San Cristóbal Seguros desde la cual se abrió a todos los rubros. Algunos años después sumó el ramo Salud y de prepaga con productos del **Grupo Sancor Seguros**, luego pudo desarrollar mercado para **Swiss Medical Seguros** y sus empresas y también sumó productos específicos de **Zurich** y de su empresa de asistencia al viajero (**Universal Assistance**). "Hoy, a 16 años de haber comenzado de cero, estoy muy satisfecho con el desarrollo de la oficina y tengo planes muy importantes para el futuro", admite el productor en diálogo con **Informe**.



« Hoy en día en mi oficina se manejan unas 2.500 pólizas. Estimamos mantener esa porción de mercado y de ser posible crecer aproximadamente un 12% »

zas. Estimamos mantener esa porción de mercado y de ser posible crecer aproximadamente un 12%.

¿Realiza capacitaciones periódicamente?

Realizamos la mayoría de las capacitaciones que tenemos disponibles; tanto aquellas que son obligatorias como otras que ofrecen las aseguradoras sobre productos, marketing y nuevos mercados, tales como asistencia al viajero y Salud, entre otras.

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

Al igual que la mayoría de los negocios, los productores necesitamos que al conjunto del país le vaya bien para que sea más homogéneo el mercado en general. Si hay sectores que entran siempre en crisis se hace difícil realizar un trabajo a conciencia con ellos. Y algo que también complica es el trabajo falto de profesionalismo y bajo presión que realizan los bancos; se trata de un tipo de comercialización muy dañino en varios aspectos para la actividad de los productores.

Sumate a nuestro equipo de PRODUCTORES ASESORES DE SEGUROS

Nationalbrokers

— 35 años —

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

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

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

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

SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

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

Cooperación Argentina-España: una agenda común para fortalecer la mediación de seguros

El acuerdo entre APROMES y FAPASA impulsa un modelo de profesionalización y movilidad internacional. Desde la representación institucional de APROMES en Argentina, se trabaja para alinear estándares, potenciar la formación y preparar al mediador para un mercado cada vez más digitalizado y competitivo.

Escribe: **Mauro Jacyk**

La intermediación de seguros enfrenta un escenario de transformación acelerada. La digitalización, la concentración de operadores y la evolución regulatoria están redefiniendo el rol del mediador tanto en Argentina como en España. En este contexto, el convenio firmado entre APROMES y FAPASA adquiere relevancia estratégica: establece un marco de cooperación técnica y formativa que busca elevar los estándares profesionales y ampliar las oportunidades de desarrollo para los Productores Asesores.

Como Representante de APROMES España en Argentina, el objetivo central es articular esta agenda bilateral, acercar herramientas y facilitar que los profesionales locales accedan a un esquema formativo alineado con las exigencias europeas. La iniciativa apunta a mejorar la calidad del servicio, fortalecer la competitividad y abrir nuevas posibilidades de ejercicio profesional en ambos mercados.

Claves del convenio APROMES-FAPASA

- Cooperación técnica y profesional entre ambos mercados.
- Formación especializada con estándares europeos.
- Programas orientados al título de corredor en España.
- Intercambio de experiencias regulatorias y de gestión.
- Impulso a la profesionalización continua y a la adopción tecnológica.

Próximo anuncio: alianza con una prestigiosa universidad

APROMES España, a través de su representación en Argentina, se encuentra finalizando un acuerdo estratégico con una universidad de alto prestigio académico, que permitirá:

- Incorporar programas de formación superior para mediadores y ejecutivos del sector.
- Desarrollar contenidos conjuntos en gestión de riesgos, innovación y mediación profesional.
- Crear un puente académico internacional entre Argentina, España y la Unión Europea.

El anuncio oficial se realizará en las próximas semanas y marcará un hito en la profesionalización del mercado asegurador argentino. ■



▲ Mauro Jacyk, Representante de APROMES España en Argentina.

El acuerdo contempla la posibilidad de que los PAS de FAPASA accedan a formación orientada a la obtención del título de corredor en España, requisito indispensable para operar en ese país o en el ámbito de la Unión Europea. Si bien la homologación no es automática —depende del supervisor español—, el convenio marca un camino concreto hacia la profesionalización y la capacitación continua.

La experiencia española aporta elementos que enriquecen la práctica local: el corredor debe contar con seguro de responsabilidad civil, garantías financieras si cobra primas y un régimen estricto de formación anual. La digitalización, lejos de desplazar al mediador, exige una evolución en su rol: incorporar tecnología, automatizar procesos, gestionar datos y sostener un servicio de alto valor agregado.

En Argentina, donde la volatilidad económica demanda un asesoramiento más cercano y especializado, estos aprendizajes encuentran un terreno fértil. La coincidencia entre ambos mercados es clara: el diferencial competitivo del mediador sigue siendo la especialización y el buen servicio, factores que sostienen la retención y fortalecen la relación con el cliente.

La concentración del mercado, impulsada por grandes brokers globales, plantea desafíos, pero también reafirma el espacio del mediador independiente. La confianza, la cercanía y la capacidad de interpretar riesgos complejos continúan siendo atributos irremplazables.

De cara al futuro, el mediador será un profesional híbrido: experto técnico, usuario avanzado de tecnología, conocedor de IA aplicada al negocio y capaz de anticipar las necesidades de una sociedad en transformación. En ambos países, el seguro debe concebirse no como un gasto, sino como una inversión en estabilidad personal, laboral y familiar.

Desde la representación de APROMES en Argentina, el compromiso es avanzar hacia un estándar común que potencie la movilidad internacional, eleve la calidad profesional y contribuya al desarrollo sostenible del mercado asegurador.

El futuro del asesoramiento es global, y hoy tenes la puerta abierta.

«El tiempo no se recupera, tan solo se puede recuperar el espacio»

Contactanos al departamento de formación a:

formacion@apromes.com
cc mauro@maurojacyk.com

+ 54 9 11 6479 2804

y te indicamos como reservar tu plaza



CONTA CON LA RED DE ASISTENCIA VIAL MÁS COMPLETA DEL PAÍS





Allianz Argentina acelera su transformación digital con foco en la experiencia

La compañía impulsa una agenda integral basada en IA, automatización y nuevas herramientas digitales para potenciar la experiencia de asegurados, productores y equipos internos.

● **Allianz Argentina**, líder en seguros y servicios financieros, continúa profundizando su proceso de transformación digital con una visión centrada en el impacto concreto que la tecnología puede generar en el negocio, las personas y la experiencia de sus clientes y socios estratégicos.

Bajo esa premisa, la compañía avanza con una agenda integral que combina inteligencia artificial, automatización y evolución tecnológica para operar con mayor agilidad, mejorar la experiencia de servicio y potenciar sus capacidades de ejecución.

La estrategia de transformación de **Allianz** se estructura sobre cinco dimensiones clave: atención al asegurado, crecimiento comercial, operación, productividad y desarrollo tecnológico, integrando soluciones digitales de forma transversal en toda la organización.

En materia de atención, la compañía incorporó chatbots impulsados por inteligencia artificial, integrados con herramientas de automatización y autogestión, con el objetivo de brindar respuestas más ágiles, simples y efectivas. Además, desarrolló nuevas funcionalidades y evolucionó su aplicación móvil, con foco en una mejor experiencia de usuario, ganar performance y simplicidad. Las mejoras realizadas ya se reflejan en una valoración de 4,8 estrellas por parte de los usuarios.

En el frente comercial, **Allianz** implementó soluciones con AI para apalancar la aceleración de leads y seguir escalando en el desarrollo del canal digital orientado a la generación y derivación de oportunidades hacia su red de productores asesores.

A nivel operativo, la incorporación de automatizaciones, mejoras sobre sistemas internos y agentes de IA permitió optimizar procesos vinculados a la lectura, clasificación y direccionamiento de documentación, reduciendo fricciones y mejorando eficiencia y tiempos de respuesta.

La agenda también contempla iniciativas orientadas a potenciar la productividad de los equipos, mediante herramientas como **Copilot M365** y **Allianz GPT**, que acompañan nuevos modelos de trabajo donde la inteligencia humana y artificial se complementan para agilizar tareas y optimizar procesos.

En paralelo, **Allianz** continúa fortaleciendo sus capacidades de desarrollo tecnológico a través de code assistants y soluciones de testeo basadas en inteligencia artificial, lo que permite reducir tiempos de desarrollo, acelerar entregas y acompañar con mayor velocidad la evolución de productos y coberturas.

Este proceso se complementa con una hoja de ruta de proyectos estratégicos de transformación end-to-end, en distintas fases de desarrollo y con implementación progresiva, sobre capacidades críticas del negocio: la evolución integral del proceso de siniestros, la implementación de un nuevo CRM para centralizar la gestión comercial y el vínculo con productores, y la modernización de medios y procesos de cobro.

En línea con esta transformación, **Allianz** avanza además en un plan de capacitación integral destinado a sus colaboradores, orientado a impulsar la adopción de nuevas tecnologías en sus áreas de trabajo. La iniciativa busca fortalecer las habilidades digitales de los equipos, promover nuevas formas de trabajo y generar mejoras concretas en eficiencia, contribuyendo a optimizar las tareas diarias y potenciar el desempeño en toda la organización.

"Lo que guía todo este proceso es una convicción simple: la transformación digital solo crea valor cuando fortalece la organización, mejora la experiencia de quienes confían en ella y amplía la capacidad de ejecución real. Ese es nuestro compromiso: no un punto de llegada, sino la forma en que elegimos avanzar", expresó **Martín Pérez Catarcio, COO de Allianz Argentina**.



Martín Pérez Catarcio, COO de Allianz Argentina

Breves de Informe

AON

Solo una de cada tres empresas en Latinoamérica ha implementado la IA, según el Estudio de Tendencias de Capital Humano de Aon

● **Aon plc (NYSE: AON)**, firma líder global en servicios profesionales, dio a conocer los resultados regionales de su estudio sobre **Tendencias de Capital Humano**. El informe muestra que, aun cuando en la región nueve de cada diez empleadores coinciden en que la IA abrirá nuevas oportunidades y exigirá nuevas habilidades en su sector, el 35% de las empresas de Latinoamérica ha implementado plenamente la IA, comparado con el 44% global. Además, 13% asegura que todavía no la utiliza -la cifra más alta entre las regiones-.

"Con el avance acelerado de la tecnología, integrar la IA en los flujos de trabajo se ha vuelto más importante que nunca, en comparación con la media global, los empleadores de Latinoamérica adoptan lentamente esta tecnología" señaló **Max Saravi, head of Human Capital para Latinoamérica en Aon**. "Las empresas han identificado tres prioridades críticas en su estrategia de personas: acelerar la transformación digital en los procesos de Recursos Humanos, impulsar la productividad de los equipos y fortalecer el liderazgo junto con la planificación de la sucesión", explicó **Saravi**.

Según el estudio, las empresas priorizan la automatización de tareas rutinarias, la eficiencia operativa y el impulso a la innovación. Aun así, persiste una brecha de confianza: apenas el 27% de los líderes considera que su organización puede atraer y retener suficiente talento con habilidades en IA.

Otro hallazgo del informe es que la propuesta de valor para el empleado en la región muestra mayor claridad que el promedio global: 23% frente a 19%, aunque el nivel sigue siendo bajo. Al mismo tiempo en materia de personalización el 76% de los empleados considera clave adaptar los beneficios a sus preferencias y prioridades, sin embargo, apenas el 17% de las empresas en Latinoamérica ofrece esa posibilidad, muy por debajo del 33% global.

En bienestar financiero, la necesidad es contundente: el 90% de los empleados demanda educación financiera y el 92% busca asesoría en este tema. Sin embargo, solo uno de cada diez afirma recibir ese tipo de apoyo.

El estudio también identifica una brecha en la percepción del bienestar. Aunque el 84% de las empresas consultadas confía en que su estrategia responde a las necesidades de sus equipos, solo 23% sostiene que el compromiso del liderazgo con este tema es fuerte y visible.

Existe una creciente preocupación por el futuro económico después de la vida laboral activa. En la región, 30% de los empleados no cuenta con recursos suficientes para su jubilación, lo que refleja un desafío previsional relevante. A esta situación se suma una brecha de género significativa: solo 24% de las empresas cuenta con iniciativas para reducir la desigualdad en el ahorro previsional entre hombres y mujeres.

"En América Latina, cada decisión sobre talento es una oportunidad para transformar realidades y generar valor. El llamado a los líderes es claro: animarse a conectar propósito, productividad e impacto, y encabezar el cambio que nuestras empresas necesitan", añadió **Saravi**. El informe se elaboró entre noviembre de 2025 y enero de 2026, e incluyó entrevistas con miembros de junta y altos líderes empresariales y de recursos humanos de 234 empresas de Brasil, Colombia y México.

Para obtener más información sobre el reciente estudio de **Tendencias de Capital Humano**, [consúltelo aquí](#).



La Segunda Seguros Arena abrió sus puertas a un nuevo ciclo de entretenimiento para Rosario y la región

En un evento exclusivo con autoridades locales y provinciales, el salón de eventos musicales cortó las cintas de su segundo ciclo de la mano de la aseguradora rosarina.

● El mapa cultural y social de **Rosario** vivió una noche histórica. Con un evento exclusivo que reunió a las principales autoridades locales y provinciales, referentes del sector empresarial y figuras de la cultura, se inauguró oficialmente **La Segunda Seguros Arena**. El encuentro marcó el inicio de un nuevo capítulo para el



Mario Castellini, gerente general de La Segunda Seguros

emblemático predio contiguo al Mercado del Patio, consolidando un hito en el desarrollo recreativo de la región. La concesión del complejo, liderada por la firma **Urban Investment** con sus directores **Fernando Lourido** y **Luciano Espindola** al frente, encuentra en **La Segunda Seguros** al aliado estratégico ideal para potenciar un espacio de vanguardia que ya recibe a más de 500.000 personas por año.

Más que un cambio de nombre: un plan integral para Rosario

El desembarco de **La Segunda Seguros** en el **Arena** trasciende el cambio de firma en la fachada; forma parte de un plan integral y coordinado de inversiones destinado a potenciar el valor de la ciudad. Esta iniciativa se alinea de forma directa con otras acciones recientes de la aseguradora en la región, tales como la renovación del **Aeropuerto Internacional de Rosario**, el relanzamiento del histórico barco **Ciudad de Rosario**, la participación en shows masivos en el **Monumento a la Bandera** y la ampliación y puesta en valor del **Museo Castagnino**.

Durante el acto de inauguración, el intendente **Pablo Javkin** y el ministro de Desarrollo Productivo de Santa Fe, **Gustavo Puccini**, resaltaron los orígenes cooperativos de la aseguradora y valoraron su constante aporte al crecimiento de Rosario y la región.

Por su parte, **Mario Castellini**, gerente general de **La Segunda Seguros**, repasó la trayectoria de más de 90 años de la organización y destacó que proteger a las personas también implica acompañarlas en sus momentos de disfrute y encuentro: "Asumir el naming de este espacio tan emblemático nos llena de un profundo orgullo. Significa poder consolidar nuestro compromiso real con Rosario y toda su región de influencia. Queremos que **La Segunda Seguros Arena** sea un punto de encuentro donde el talento local, nacional e internacional se conecten con la gente".

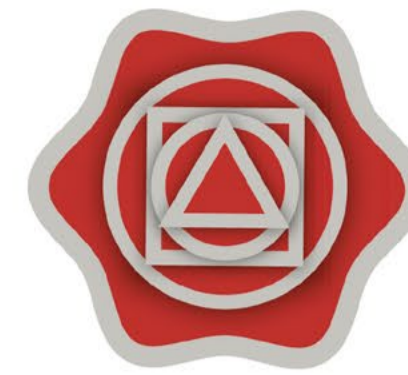
La cultura y el entretenimiento como motores de encuentro

Más de 200 personas se dieron cita en el salón de eventos para participar de la inauguración y disfrutaron de un show exclusivo del **Nico Sorín** con su reconocido show **Piazzolla Electrónico**, donde interpretó temas como **Libertango**, **Adiós Nonino** y **Violentango** con una estética moderna.

Mario Teruya, director comercial de **La Segunda Seguros**, subrayó el valor estratégico del complejo y reflexionó sobre las nuevas dinámicas de consumo y el propósito final de esta alianza: "Hoy, asistir a un concierto no es simplemente una salida; ir a ver música en vivo es un acto de identidad y una experiencia que los jóvenes eligen para expresar su estilo de vida. Esa mirada sobre el futuro es la que nos guía para buscar nuevas formas de acompañar a la comunidad. Con **La Segunda Seguros Arena**, nuestro objetivo es que las personas encuentren aquí su lugar; que este sea el espacio donde la música, la cultura y el encuentro nos sigan uniendo".



Desde la conducción de la plaza, **Fernando Lourido**, gerente de **Urban Investment**, manifestó la tracción positiva de esta alianza: "Estamos muy contentos de empezar esta etapa junto a **La Segunda Seguros**, que va a ser el nuevo sponsor del naming del Arena más importante de la región, donde ya sabemos que todos los rosarinos nos encontramos a pasársela excelente". Con este corte de cintas, **Rosario** no solo fortalece su competitividad en la cartelera nacional de espectáculos, sino que se posiciona a la vanguardia de la industria del entretenimiento, ofreciendo un refugio de cultura y emoción para las generaciones presentes y futuras.



EVOLUCIÓN SEGUROS DE LA MANO CON VOS

Seguro de caución

+75 AÑOS EN EL MERCADO

CALIFICACIÓN PRO RATING **A**

Primera póliza de caución del país.

+1.000.000 BENEFICIARIOS DE PÓLIZAS

ESPECIALISTAS EN SEGUROS PARA EMPRESAS

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

evolucionseguros.com.ar



9 11 2658 9562



RUS y CFA firmaron la ampliación del fideicomiso financiero inmobiliario «RUS Futuro»

El pasado viernes 12 de junio, en las oficinas del Edificio Guay de Concepción del Uruguay, Entre Ríos, se concretó la ampliación del fideicomiso financiero inmobiliario «RUS Futuro», mediante la firma de un acuerdo entre la Compañía Fiduciaria Americana (CFA) y Río Uruguay Seguros (RUS).

Este instrumento, creado originalmente el 15 de octubre de 2025, tiene como objetivo captar inversores institucionales y privados interesados en canalizar sus ahorros hacia activos reales, seguros y con menor exposición a la volatilidad de los mercados financieros. Asimismo, propone un mecanismo de inversión y ahorro en metros cuadrados de inmuebles, permitiendo capitalizar los rendimientos obtenidos por renta o revalorización de los activos y participar en proyectos inmobiliarios desarrollados por RUS que se incorporarán progresivamente al fideicomiso.

El esquema fiduciario está integrado por tres actores fundamentales, en cumplimiento de las normas de inversión del mercado asegurador: RUS, como fiduciante, aporta los inmuebles y supervisa la política de inversión; CFA, como fiduciario financiero, tiene a su cargo la administración y distribución de los beneficios; y AFLA S.A. actúa como agente de comercialización y administración técnica de los proyectos. Los inversores acceden a certificados de participación respaldados por metros cuadrados de inmuebles, obteniendo rendimientos trimestrales provenientes de rentas fijas y temporarias. El primer desarrollo incorporado al fideicomiso es el Edificio Guay, ubicado en el ingreso a Concepción del Uruguay. El proyecto permite invertir desde 1000 dólares y ofrece la posibilidad de capitalizar los rendimientos en nuevos metros cuadrados, generando un mecanismo de ahorro e inversión respaldado por activos reales y por la trayectoria y solvencia de RUS. Durante el encuentro participaron el presidente ejecutivo de RUS, Juan Carlos Lucio Godoy; los representantes de CFA, Miguel Iribarne y Hugo Dieguez; el representante de RUS Desarrollos Inmobiliarios, Luciano Rey; y otros funcionarios de ambas instituciones.



En el marco de la firma, Juan Carlos Lucio Godoy destacó el valor simbólico de realizar este acuerdo en el Edificio Guay, al que definió como un emblema para la compañía y un referente de la arquitectura sustentable en Entre Ríos. Además, remarcó la estrategia de RUS de invertir en activos inmobiliarios como una forma de fortalecer el patrimonio de la empresa. «Nuestra política siempre fue invertir en ladrillos. Este fideicomiso nos permite incorporar esos activos a una estructura financiera moderna, aportando mayor transparencia y reflejando en nuestros balances la solidez y sostenibilidad de la empresa», señaló. Por su parte, el presidente de CFA, Miguel Iribarne, explicó que se trata de un fideicomiso inmobiliario en el que los activos se transfieren a una estructura fiduciaria, lo que brinda transparencia y una administración eficiente y profesional. Asimismo, indicó que la mayor parte de la titularidad de los inmuebles permanece en manos de RUS a través de certificados de participación y adelantó que, en los próximos meses, se iniciará la transformación del fideicomiso a un fideicomiso de oferta pública lo que le permitirá profundidad y mayor desarrollo.

En representación de RUS Desarrollos Inmobiliarios, Luciano Rey destacó las características diferenciales del Edificio Guay, tanto por su ubicación estratégica como por la calidad constructiva y el valor de sus metros cuadrados. Además, subrayó que el fideicomiso democratiza el acceso a la inversión inmobiliaria, ya que permite que más personas puedan participar del proyecto sin necesidad de adquirir una unidad funcional completa. «A través de la compra de certificados de participación, los inversores adquieren metros cuadrados del edificio y acceden a la renta generada por los alquileres, formando parte de la rentabilidad del inmueble. Se puede invertir en desarrollos inmobiliarios desde bajo capital, con 1000 dólares ya podés invertir en ladrillos. Es una inversión segura y de respaldo patrimonial», explicó. Para más información, los interesados pueden ingresar a www.rusdesarrollosinmobiliarios.com

LPS LA PERSEVERANCIA SEGUROS

Seguro de embarcaciones: Nueva capacitación gratuita para el sector asegurador



Se trata de una capacitación abierta al público, gratuita, online y con certificación universitaria, que tuvo lugar el pasado 24 de junio.

Continuando con el Programa de Formación en Seguros, La Perseverancia Seguros abrió la inscripción a una nueva capacitación para el sector asegurador, online, gratuita y con certificación universitaria. El tema a tratar son los Seguros de Embarcaciones, y estuvo a cargo de Carlos Juárez, especialista en capacitación de Productores de Seguros. Tuvo lugar el pasado miércoles 24 de junio a las 18 hs. «Estamos muy contentos de continuar generando estos espacios abiertos a la comunidad. En nuestros más de 120 años de trayectoria, nuestro foco siempre fueron las personas, y esta capacitación se enfocará en el valor e importancia de asegurar a las mismas» comenta Adalberto Bruzzone, director de La Perseverancia Seguros. Verónica Marinaro, directora de la compañía, agrega que «cada capacitación es una oportunidad para potenciar las habilidades y adquirir nuevos conocimientos en el sector de seguros. Además, destaca que los participantes cuentan con certificación universitaria, «un valor único en el mercado». Para inscribirse, es necesario completar el formulario haciendo [click acá](#) o ingresando en la sección capacitación en la web de La Perseverancia Seguros.

Galicia Seguros

Galicia Seguros potencia su propuesta de valor para grandes brokers con el fin de estar cerca y acompañar riesgos de mayor complejidad

En un contexto donde las empresas enfrentan desafíos cada vez más complejos en materia de gestión de riesgos, Galicia Seguros continúa fortaleciendo su propuesta de valor para el canal de Grandes Brokers, un segmento estratégico para el desarrollo del negocio corporativo. Con foco en la construcción de relaciones de largo plazo, la compañía impulsa un modelo de trabajo basado en la cercanía, la especialización técnica y el desarrollo conjunto de oportunidades, buscando acompañar a los brokers en la evolución de sus negocios y en las necesidades de sus clientes. La propuesta contempla espacios de intercambio y trabajo colaborativo, acompañamiento comercial y técnico, y herramientas orientadas a simplificar procesos y mejorar la experiencia de gestión. Todo ello respaldado por la experiencia de Galicia Seguros y la solidez del Grupo Galicia.

«En Galicia Seguros entendemos que los grandes brokers cumplen un rol clave en el mercado asegurador. Por eso trabajamos para construir relaciones de valor a largo plazo, poniendo a disposición nuestras capacidades técnicas, comerciales y de servicio para acompañar el crecimiento del negocio y la gestión de riesgos cada vez más complejos», señaló Santiago Abelenda, gerente comercial de Grandes Brokers.



Santiago Abelenda, gerente comercial de Grandes Brokers.

A través de esta iniciativa, la compañía busca consolidar un esquema de trabajo colaborativo que contribuya a generar mayor eficiencia, potenciar oportunidades comerciales y ofrecer respuestas cada vez más ágiles y especializadas para el segmento corporativo. De esta manera, Galicia Seguros reafirma su compromiso con el desarrollo del canal de Grandes Brokers, fortaleciendo alianzas estratégicas que permitan acompañar la evolución de las empresas y los desafíos de un mercado en constante transformación.

Life SEGUROS
Tu forma de vivir

LIFE Seguros lanza «Tu forma de vivir esta pasión», una campaña que pone el foco en lo que el fútbol despierta en los argentinos

En el contexto de la fiesta máxima del fútbol, Life Seguros presenta «Tu forma de vivir esta pasión», una campaña que se aleja de las fórmulas tradicionales asociadas al fútbol para poner el foco en algo más profundo: aquello que esta pasión despierta en la vida cotidiana de las personas. En lugar de hablar de resultados, camisetas o premios, la campaña busca retratar aquellos gestos espontáneos que aparecen casi sin pensarlo: un movimiento involuntario, una sonrisa, una emoción compartida. Porque en Argentina el fútbol trasciende al partido y se convierte en una forma de vivir. «En un contexto donde muchas marcas eligen hablar del fútbol, en Life elegimos hablar de las personas. Porque detrás de cada pasión hay una forma de vivir, y acompañar esa forma de vivir es precisamente lo que buscamos hacer cada día», señaló Flavia Núñez, CEO de Life Seguros.



Con «Live is Life» como eje narrativo y emocional —una canción inevitablemente asociada al imaginario colectivo argentino—, la pieza muestra personas comunes atravesadas por pequeños impulsos cotidianos que reflejan una pasión que surge sola, sin explicación. «Este evento futbolístico tan importante nos da el contexto perfecto para hablar de algo que como marca nos define: acompañar la forma de vivir de cada persona. No quisimos hacer una campaña de fútbol; quisimos hacer una campaña sobre lo que el fútbol despierta en nosotros. Esa emoción que aparece sola, sin avisar, y que todos reconocemos aunque nadie la haya explicado nunca», señaló Nicolás Fernández, CMO de Grupo ST, holding de empresas financieras y de seguros de capitales nacionales al cual pertenece Life Seguros. La campaña fue desarrollada junto a Almacén (agencia creativa), Roommate (productora) y dirigida por Matías Scartascini. La propuesta evita la representación tradicional del fútbol: no hay cancha, tribunas ni relato deportivo. La emoción aparece en otros lugares, más cotidianos y reconocibles. Cada gesto es distinto. Unos aplauden, otros hacen jueguitos imaginarios, otros simplemente sonríen. La canción funciona como disparador de una memoria compartida, pero la forma de vivirla es única en cada persona. «Tu forma de vivir esta pasión» estará presente en radio, plataformas digitales y redes sociales durante el evento deportivo más importante para los argentinos. Para conocer la campaña y ver el spot, ingresá [acá](#).



YOLO
Cuotas

hawk
Broker de seguros

ASSIST
blister
Asistencias y garantías

aseguralo
.COM
Broker 100% digital

BRANCO
Insurtech

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

Nº de inscripción en SSN 1011

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

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

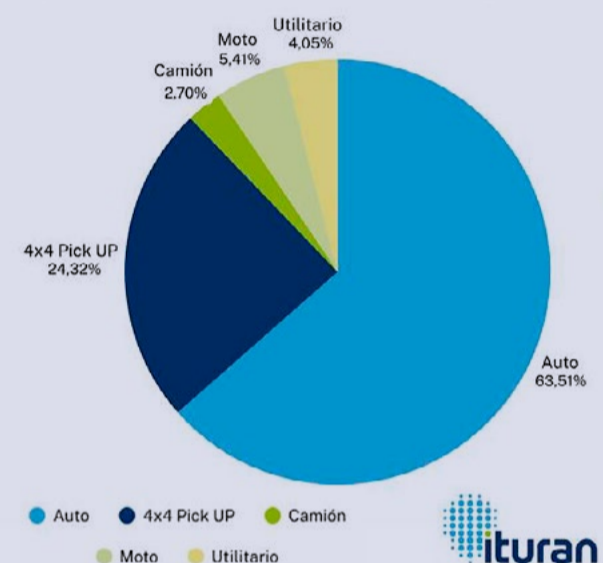


Los robos ya no son en bandas, son en pareja

Según el último "Indicador Ituran de Robo Vehicular (IRV)", en mayo la mitad de los robos se concretaron en modalidad de dúos delictivos. En paralelo, los autos particulares volvieron a ser el principal blanco, concentrando más de la mitad de los casos registrados.

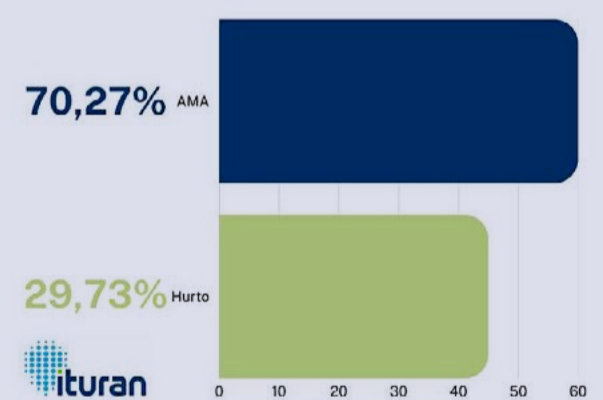
Ituran Argentina, empresa líder en tecnología aplicada a la localización, asistencia y recupero de vehículos, presentó los resultados del «Indicador de Robo Vehicular» (IRV), con datos correspondientes al mes de mayo, tomados en CABA y GBA por su Departamento de Seguridad y Emergencias. Los autos particulares volvieron a posicionarse como el principal blanco de los delincuentes: concentraron el 63,51% de los robos registrados durante el mes. En segundo lugar, se ubicaron las pick ups 4x4, con el 24,32% de los casos. Más atrás aparecieron las motos (5,41%), los utilitarios (4,05%) y los camiones (2,70%), completando el mapa de los vehículos más afectados por este tipo de delitos durante el mes.

Tipo de vehículo más robado - Mayo 2026



En cuanto a las modalidades delictivas, el robo a mano armada (AMA) se posicionó nuevamente como la más frecuente: durante mayo representó el 70,27% de los casos registrados por Ituran. Los hurtos, por su parte, concentraron el 29,73% restante, una proporción similar a la observada el mes anterior.

Modalidad de robo - Mayo 2026



Si bien la vía pública se mantuvo como el principal escenario del delito, uno de los datos más relevantes del informe es el crecimiento de los hurtos en garages, que pasaron de representar del 5% en abril al 27,27% en mayo, quintuplicando su participación en apenas un mes.

"El crecimiento exponencial de los hurtos en garages durante mayo demuestra que las modalidades delictivas están en permanente evolución y obligan a mantenerse un paso adelante. Frente a este escenario, resulta fundamental contar con herramientas tecnológicas que permitan anticipar los movimientos del delito y fortalecer las estrategias de prevención y recupero vehicular mediante localización en tiempo real", aseguró Daniela Medina, Gerente de Seguridad y Emergencias de Ituran Argentina.

En relación con la distribución geográfica de los hechos, la zona Oeste volvió a concentrar la mayor cantidad de robos, con el 40,54% del total registrado. Muy cerca se ubicó la zona Sur, que representó el 36,49% de los casos, consolidando entre ambas la amplia mayoría de los episodios relevados. Luego se posicionaron la zona Norte, con el 13,51% de los casos y la Ciudad de Buenos Aires, con el 6,76%. En cuanto a las franjas horarias, la mayor concentración de robos durante mayo se registró por la noche (de 18:00 a

24:00), con el 36,49% de los casos, consolidándose como el período de mayor incidencia. Le siguió la mañana (de 6:00 a 12:00), con el 28,38% de los hechos; la tarde (de 12:00 a 18:00), con el 22,97%; y, por último, la madrugada (de 0:00 a 6:00), que concentró el 12,16% de los casos registrados. En lo que respecta a la distribución por día de la semana, los sábados y los miércoles concentraron la mayor cantidad de robos, con el 20,27% de los casos cada uno, representando en conjunto el 40,54% del total registrado. Les siguieron los martes y viernes, ambos con el 14,86% de los hechos, mientras que los domingos concentraron el 10,81%. Los lunes y jueves, por su parte, registraron la menor incidencia, con el 9,46% de los casos cada uno.

En cuanto a la cantidad de delincuentes involucrados, el indicador dejó un dato llamativo: más de la mitad de los robos registrados durante mayo fueron cometidos por dos personas, una modalidad que concentró el 51,11% de los casos y aumentó 11 puntos porcentuales respecto de abril. En segundo lugar, se ubicaron los hechos perpetrados por tres delincuentes, con el 20% del total. Les siguieron los robos cometidos por un único delinciente, que representaron el 15,56% de los casos; aquellos en los que participaron cuatro personas, con el 8,89%; y, finalmente, los hechos protagonizados por bandas de seis integrantes, que concentraron el 4,44% del total relevado.

"Que más de la mitad de los robos sean cometidos por dos delincuentes refleja una modalidad cada vez más consolidada. En muchos casos, la distribución de roles entre los involucrados les permite actuar con mayor rapidez y reducir los tiempos de permanencia en el lugar del hecho. Contar con información precisa sobre estas modalidades nos permite comprender mejor la dinámica del delito vehicular, identificar tendencias y perfeccionar continuamente los procesos de prevención y respuesta", concluyó Franco Taraborrelli, Gerente General de Ituran Argentina.

Ficha técnica del "Indicador ITURAN de Robo Vehicular" (IRV)

Informe realizado por ITURAN Argentina con datos obtenidos durante mayo 2026 en base a su cartera de más de 350.000 vehículos monitoreados con sistemas de geolocalización en todo el territorio argentino.



RUS comparte una reflexión sobre la transformación digital y el futuro de la industria aseguradora

En un nuevo video institucional, el presidente ejecutivo de Río Uruguay Seguros, Juan Carlos Lucio Godoy, analiza los cambios que están redefiniendo el sector, el desafío de innovar antes que el mercado y las tendencias que marcarán el futuro de los seguros.

Río Uruguay Seguros (RUS) presentó un nuevo video protagonizado por su presidente ejecutivo, Juan Carlos Lucio Godoy, en el que comparte su visión sobre los procesos de transformación que atraviesa la industria aseguradora y reflexión sobre los desafíos que plantean los cambios tecnológicos, organizacionales y sociales.

Bajo el título "Innovar cuando nadie lo espera", Godoy explica por qué RUS decidió iniciar su transformación digital años antes que gran parte del mercado y sostiene que el principal desafío de este proceso no fue la incorporación de tecnología, sino el cambio cultural que implicó adoptar nuevas formas de trabajo y sostener una visión de largo plazo.

El video también aborda cómo la pandemia aceleró transformaciones que en RUS ya se encontraban en marcha, entre ellas el trabajo remoto, la sustentabilidad, la eficiencia y nuevos modelos de organización. Asimismo, Godoy se refiere a los desafíos que implicó ser pioneros en la implementación de estos cambios y remarca que la transformación digital es un proceso sin retorno que exige una mejora continua.

Además, el presidente de RUS analiza el funcionamiento actual de la aseguradora, el acompañamiento que brinda a sus productores asesores de seguros en esta nueva etapa, la incorporación de desarrollos inmobiliarios como parte de la estrategia de gestión de la empresa y el impacto del aumento de la expectativa de vida en el diseño de los seguros del futuro.

A través de este nuevo contenido, RUS propone una mirada estratégica sobre la evolución del mercado asegurador y los desafíos que enfrentarán las organizaciones en los próximos años, poniendo en valor la capacidad de anticiparse a los cambios y de innovar con una perspectiva de largo plazo.

Mirá el video completo acá: [\[LINK DEL VIDEO\]](#)

Grupo San Cristóbal fortalece su presencia en Uruguay con una nueva oficina en Montevideo



La compañía mudó sus operaciones al edificio Plaza Alemania en Montevideo para acompañar la expansión y ampliación de sus actividades tras 12 años en el país.

Grupo San Cristóbal anunció la mudanza de sus operaciones en Uruguay a nuevas oficinas ubicadas en el edificio corporativo Plaza Alemania, en la ciudad de Montevideo. La decisión se enmarca en el proceso de expansión y fortalecimiento de su estructura en el país, acompañando el crecimiento sostenido del negocio local. La operación local de San Cristóbal Seguros se traslada a un espacio proyectado para ampliar la capacidad operativa y acompañar los planes de desarrollo futuro, manteniendo el foco en la calidad de servicio a clientes, productores y socios estratégicos.



El nuevo edificio fue diseñado por el arquitecto Rafael Viñoly y desarrollado bajo estándares internacionales de sustentabilidad LEED Gold. El espacio fue adaptado para integrar la estructura actual del equipo y habilitar nuevas instancias de crecimiento, en línea con los estándares del grupo en materia de innovación, eficiencia operativa y sostenibilidad.

Durante la jornada, se recibió la visita del CEO del grupo, Diego Guaita, junto a parte del equipo gerencial de Argentina —Lidia Leonardi, Nicolás Ercole, María Noel Broglio y Federico Rela—, quienes compartieron el encuentro con el equipo de gerencia local integrado por Sebastián Dorrero, Christian Ignacio Urban Cairo y Anahí Oyabide. También estuvo presente José Nanni, miembro de la Junta Directiva. La reunión reafirmó el compromiso de la compañía con el crecimiento y desarrollo de su operación en el país.

Este nuevo espacio invita a consolidar y fortalecer la propuesta de valor de la compañía, acompañando a asegurados, corredores, proveedores y socios estratégicos, reforzando la confianza en la solidez y solvencia del grupo.

En el marco de la inauguración, también se realizó una reunión de Directorio en la nueva sede, donde se analizó la evolución del negocio en Uruguay y se delinearon los próximos pasos de crecimiento en el mercado.

Con más de 12 años de presencia en Uruguay, Grupo San Cristóbal continúa consolidando su operación regional y ampliando su capacidad de gestión en el país, reafirmando su estrategia de desarrollo de largo plazo en la región.

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

Estamos cuando nos necesitás.
#NosImporta

Visítanos en:
Juana Manso 205 - Piso 5
PUERTO MADERO

ENCONTRANOS EN:

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

www.scbrokerdeseguros.com

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

@scbrokerdeseguros

/SCBrokerDeSeguros



El valor del asesoramiento profesional para proteger y dar continuidad a los negocios

En el Día Internacional de las Pymes, Galicia Seguros destaca el rol clave de los Productores Asesores de Seguros en la protección y continuidad de los negocios que impulsan el desarrollo económico del país.

Cada 27 de junio, el mundo conmemora el **Día Internacional de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas**, una fecha que Argentina impulsó ante la ONU en 2016, en el marco de la **61ª Conferencia del Consejo Internacional de la Pequeña Empresa (ICSB)**, y que la Asamblea General de las Naciones Unidas oficializó al año siguiente como contribución al Programa de Desarrollo Sostenible de la Agenda 2030. No es una conmemoración menor: según datos de la Confederación Argentina de la Mediana Empresa (CAME), el 99% de las empresas en Argentina son Pymes, que generan cerca del 60% del empleo formal privado y sostienen el entramado productivo de regiones enteras a lo largo del país. En ese universo donde conviven comercios, industrias y empresas de servicios de distintas escalas, asegurar la continuidad del negocio no es un trámite: es una decisión estratégica.



Un entramado productivo cada vez más diverso
Galicia Seguros acompaña a miles de clientes Pyme a través de su canal de Productores Asesores de Seguros, con presencia en sectores clave de la economía real como comercio, industria, servicios, transporte, agro y actividades técnicas especializadas. La diversidad de riesgos y coberturas que requiere este universo refleja la creciente importancia de la gestión profesional del riesgo en los negocios argentinos.

«Estamos poniendo mucho énfasis en soluciones integrales para comercios y pequeñas y medianas empresas, con propuestas que incorporan coberturas innovadoras adaptadas a las necesidades de cada actividad», señaló **Ariel González, Chief Commercial Officer de Galicia Seguros**.

La compañía ofrece soluciones que abarcan **Property, Multitiramo, Motor Comercial, Responsabilidad Civil, Seguro Técnico, Agro y Marine**, entre otros ramos, lo que permite dar respuesta a la heterogeneidad del segmento Pyme y a la particularidad de cada actividad productiva.

El valor del asesoramiento profesional

Detrás de cada Pyme asegurada hay un Productor Asesor que escuchó, entendió y recomendó la cobertura correcta. Ese vínculo de confianza entre el PAS y el empresario Pyme es uno de los activos más valiosos del sistema asegurador argentino: permite que la protección llegue con pertinencia, no como un producto genérico sino como una solución pensada para el negocio en cuestión.

En 2025, **Galicia Seguros** profundizó su apuesta por el canal PAS bajo el concepto **«Con Vos»**, una propuesta de valor estructurada en tres niveles —Black, Gold y Silver— que ofrece incentivos, herramientas y acompañamiento para que los productores puedan desarrollar su negocio con el respaldo del Grupo Galicia. La iniciativa incorpora además una estrategia de economías regionales, con soluciones adaptadas a la realidad productiva de cada zona del país, con foco especial en los segmentos **Pyme, Empresas, Vida y Agro**.

«Tenemos el desafío de seguir creciendo como compañía y queremos hacerlo junto a nuestro canal estratégico más importante: el Canal PAS», destacó **Ariel González, Chief Commercial Officer de Galicia Seguros**.

Proteger el negocio es proteger el empleo

Para una Pyme, un siniestro no atendido puede significar el cierre del negocio y la pérdida de puestos de trabajo. La cobertura correcta, elegida con el asesoramiento adecuado, es lo que convierte al seguro en una herramienta de continuidad y no de último recurso.

Galicia Seguros trabaja con soluciones y coberturas diseñadas según la actividad de cada Pyme, desde los negocios de comercio y flota hasta los riesgos técnicos y de transporte, con el objetivo de ofrecer una solución integral que acompañe al negocio en todas sus dimensiones.

En el Día Internacional de las Pymes, Galicia Seguros reafirma su compromiso con quienes impulsan la actividad económica y el empleo en todo el país, acompañando a productores y empresarios con asesoramiento profesional, soluciones de protección y el respaldo necesario para afrontar los desafíos de cada actividad.

Breves del Informe



«Chango Spasiuk y la emoción de reinterpretar el Himno Nacional Argentino para Río Uruguay Seguros: 'Te hace latir el corazón'»

Río Uruguay Seguros (RUS) presenta el detrás de cámara de la creación de una versión especial del **Himno Nacional Argentino**, compuesta para una de sus piezas audiovisuales por el reconocido compositor y acordeonista **Chango Spasiuk** junto al músico y productor **Diego Voloschin**.

En el video, ambos artistas comparten el proceso creativo que dio vida a una interpretación única del **Himno**, concebida desde una mirada profundamente federal y emocional. Desde la intimidad del estudio, **Chango Spasiuk** reflexiona sobre el significado de esta obra emblemática y asegura que el **Himno Nacional Argentino** es una pieza que «te hace latir el corazón». La propuesta musical incorpora instrumentos autóctonos de distintas regiones del país, como la quena, la zampoña, los bombos legüeros y el acordeón, construyendo un paisaje sonoro que representa la diversidad cultural y la identidad argentina. La obra busca transmitir el sentimiento de pertenencia y el valor de aquello que nos une como nación.

A través de este material audiovisual, **RUS** invita a descubrir el detrás de escena de una creación artística que pone en diálogo la música, la emoción y las raíces de nuestro país, de la mano de dos destacados referentes de la escena musical argentina.



Si un himno no te hace latir el corazón.

4. Identificar estilos de conducción

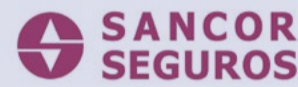
Los sistemas de telemática permiten conocer los hábitos de manejo de cada conductor, procurando detectar conductas indebidas y fomentando una mayor conciencia al volante.

5. Visualizar el historial de recorridos

Acceder al registro de trayectos realizados permite comprender mejor dónde se utiliza el vehículo y evaluar oportunidades de mejora en materia de seguridad.

«Todas las alertas preventivas, el acceso a información en tiempo real sobre el vehículo y los sistemas de asistencia ante emergencias, permiten a los conductores contar con más herramientas para tomar decisiones y reaccionar rápidamente frente a situaciones inesperadas», asegura **Medina**.

A través de distintos indicadores y notificaciones, es posible conocer la ubicación del vehículo, recibir información vinculada a la velocidad y comprender determinados patrones de conducción. Todo ello contribuye a generar una mayor conciencia al volante y a reducir la probabilidad de accidentes. Las herramientas tecnológicas aportan información valiosa para prevenir hechos desafortunados, pero la seguridad vial sigue dependiendo, en última instancia, de las decisiones que toma cada conductor. **Ninguna tecnología puede reemplazar algo tan simple como la atención de quien maneja.**



Prevenir también es elegir llegar

La nueva campaña de concientización vial de **Prevención ART**, en el mes de la Seguridad Vial, propone reflexionar sobre el valor de las decisiones cotidianas y su impacto en la vida propia y la de los demás.

En el marco del mes de la Seguridad Vial, **Prevención ART**, la Aseguradora de Riesgos del Trabajo más elegida por las empresas, presenta la campaña «Elegí prevenir. Elegí llegar», con el propósito de reforzar su compromiso con la concientización.



En el ámbito laboral, los accidentes de tránsito tienen un impacto significativo y exigen una gestión adecuada, ya que sus consecuencias afectan tanto a los trabajadores como a las organizaciones. En este sentido, resulta clave recordar que la mayoría de estos eventos son evitables y que cada decisión en la vía pública puede marcar la diferencia.

El **Día Nacional de la Seguridad Vial en Argentina** se conmemora el 10 de junio, fecha en la que se recuerda el día en que cambió el sentido de circulación de vehículos en 1945, pasando de manejar por la izquierda a la derecha. A partir de eso, se aprovecha el mes de junio como una oportunidad para concientizar a la sociedad sobre la importancia de la educación vial para reducir los accidentes de tránsito.

Capacitaciones

Como parte de esta iniciativa, **Prevención ART** brindará durante todo junio una serie de cursos virtuales y conferencias web con el propósito de, identificar riesgos asociados al tránsito, incorporar buenos hábitos y conocer las principales medidas de seguridad, entre otros.

Entre las propuestas que se desarrollarán para trabajadores se destacan «**Los nuevos desafíos de la Seguridad Vial**», «**Prevención de riesgos en el uso de motocicletas**» y «**Prevención de riesgos en operaciones con autoelevadores**». También se llevará a cabo la conferencia «**Gestión de riesgos en el transporte de cargas**», destinada exclusivamente a profesionales de **Higiene y Seguridad**.

Además, continúa la herramienta «**Capacitate por WhatsApp**». Esta iniciativa permite acceder de manera rápida y efectiva a cursos dictados por asesores virtuales con inteligencia artificial. Desarrollada como parte de la búsqueda permanente de nuevas alternativas de capacitación, la herramienta facilita el acceso al conocimiento en cualquier momento y lugar, acompañando las dinámicas actuales del trabajo y fortaleciendo la cultura de la prevención. Conocé más sobre las propuestas ingresando ACÁ (www.prevenet.com.ar).

Con esta campaña, **Prevención ART** reafirma que la prevención es una tarea compartida, que se construye día a día a partir de acciones concretas que hacen bien, cuidan a las personas y fortalecen el bienestar en el trabajo.



La tecnología salva vidas: los 5 hábitos que puede detectar para prevenir accidentes

Cuando pensamos en protegernos al volante, solemos enfocarnos en cuestiones básicas como usar el cinturón de seguridad, mantener los espejos correctamente regulados o prestar mayor atención cuando viajamos con acompañantes.



De todas formas, generalmente los riesgos más grandes aparecen en las conductas que incorporamos a la rutina y terminamos naturalizando.

«El desafío es que los comportamientos imprudentes no siempre son percibidos como tales por quienes los realizan. Lo que sucede es que, con el paso del tiempo, es común flexibilizar algunos hábitos y tomar decisiones que antes parecían impensadas, acciones que suelen percibirse como menores, pero pueden convertirse en graves siniestros. Por eso, acceder a información sobre cómo conducimos puede ser un primer paso para corregir hábitos y prevenir incidentes», afirma **Daniela Medina, gerente de Seguridad y Emergencias de Ituran Argentina**.

Cuando se toma la responsabilidad al volante por sentado, se toma la vida por sentado. Es así como la tecnología funciona como una aliada para promover una conducción más segura. A través de herramientas telemáticas, es posible identificar conductas agresivas y generar hábitos responsables al volante:

1. Activar alertas de velocidad

Los excesos de velocidad siguen siendo una de las principales causas de siniestros viales. Las alertas funcionan como notificaciones cuando el vehículo supera límites fijados, ayudando al conductor a corregir su comportamiento y prevenir situaciones de riesgo.

2. Configurar zonas seguras

La tecnología permite establecer áreas específicas y recibir alertas cuando el vehículo ingresa o sale de esas áreas. Esta funcionalidad resulta útil para supervisar recorridos habituales y detectar movimientos repentinos.

3. Detectar maniobras bruscas

Aceleraciones repentinas, frenadas bruscas o giros abruptos suelen ser indicadores de una conducción temeraria. Identificar este tipo de eventos permite analizar patrones.

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



Cómo actuar ante una detención inesperada en una autopista



CESVI ARGENTINA elaboró una serie de recomendaciones para que los conductores sepan cómo actuar de manera segura frente a una falla mecánica, un neumático pinchado o cualquier desperfecto que los obligue a detener la marcha.

● Quedar detenido en plena autopista es una de las situaciones más peligrosas que puede enfrentar un conductor. La combinación de vehículos circulando a altas velocidades y un automóvil inmovilizado incrementa considerablemente el riesgo de sufrir un siniestro por alcance.

“Muchas veces la reacción instintiva es descender del vehículo para intentar resolver el problema. Sin embargo, en determinadas circunstancias, salir del habitáculo puede resultar más riesgoso que permanecer dentro del automóvil”, explica Gustavo Brambati, Subgerente de Seguridad Vial de CESVI ARGENTINA.

Si el vehículo aún puede desplazarse

Ante los primeros indicios de una falla, se recomienda encender inmediatamente las luces intermitentes para advertir a los demás conductores, y aprovechar la inercia del vehículo para dirigirse hacia la derecha, alejándose de los carriles de circulación rápida.

En caso de una pinchadura, si el vehículo continúa siendo maniobrable, lo más seguro es abandonar la autopista y buscar un sitio apropiado para detenerse. No se aconseja cambiar un neumático sobre la traza de una autopista.

Cuando el vehículo queda detenido sobre la banquina

Si logra detener el vehículo en la banquina o dársena, los ocupantes deben descender únicamente para señalar la emergencia y resguardarse en un lugar seguro fuera de la calzada.



El procedimiento recomendado:

- Encender las balizas.
- Colocarse el chaleco reflectivo para bajar del vehículo.
- Instalar dos triángulos de emergencia entre 50 y 100 metros detrás del automóvil.
- Resguardarse junto a todos los pasajeros lo más alejado que se pueda de la calzada y, siempre que sea posible, detrás de una defensa metálica o barrera de contención.
- Solicitar asistencia mediante teléfono celular.

Las luces intermitentes y la señalización portátil permiten

alertar a quienes circulan sobre la presencia de un vehículo detenido.

Si el vehículo queda inmovilizado en un carril central o izquierdo

La recomendación cambia por completo cuando el vehículo queda detenido en un carril de circulación. Si el tránsito continúa desplazándose a alta velocidad, descender del automóvil puede exponer a los ocupantes a un atropellamiento.

En estos casos, se aconseja encender las balizas y permanecer dentro del habitáculo, mantener colocados los cinturones de seguridad y esperar la llegada de los servicios de emergencia, que serán los encargados de señalar el área y generar condiciones más seguras para un eventual descenso de todos los pasajeros.



En las autopistas administradas por AUSA, la asistencia puede solicitarse llamando al *287. En las concesiones de Autopistas del Sol, Autopistas del Oeste, AUBASA y Corredores Viales, el número habilitado es el 140.

La prevención sigue siendo la mejor herramienta

Además de saber actuar ante una emergencia, es clave reducir las probabilidades de averías mediante el mantenimiento preventivo del vehículo. Asimismo, se debe conducir atento al entorno para poder anticipar los posibles desperfectos de otros autos y reaccionar a tiempo.

Entre las recomendaciones se destacan mantener una distancia mínima de cinco segundos respecto del vehículo precedente, evitar distracciones al volante, no utilizar el teléfono celular mientras se conduce y prestar atención a las luces de advertencia del tablero.

Indicadores como baja presión de aceite, sobrecalentamiento del motor, fallas en el sistema de frenos o problemas en el sistema eléctrico requieren detenerse apenas sea posible en un lugar seguro para evitar daños mayores y situaciones de riesgo.



Día Internacional del Orgullo: CNP Seguros realirma su compromiso con la diversidad, la equidad y la inclusión

● En el marco del Día Internacional del Orgullo, que se conmemora cada 28 de junio, CNP Seguros realirma su compromiso con la construcción de una cultura organizacional cada vez más diversa, equitativa e inclusiva, donde todas las personas puedan desarrollarse plenamente siendo ellas mismas. Durante los últimos años, la compañía ha impulsado distintas iniciativas orientadas a promover la sensibilización, la reflexión y el aprendizaje en materia de diversidad e inclusión. En 2025, este camino incluyó la realización de charlas de diversidad y la puesta en marcha de un Programa de Liderazgo Inclusivo, con el objetivo de brindar herramientas para construir entornos laborales más respetuosos, empáticos y representativos. En 2026, CNP Seguros decidió profundizar este compromiso a través de una estrategia participativa que permitiera comprender mejor la realidad de sus equipos y definir acciones concretas de mejora. Como primer paso, se llevó adelante una

encuesta de Diversidad, Equidad, Inclusión y Pertenencia (DEIP), destinada a relevar percepciones, experiencias y oportunidades dentro de la organización.

Los resultados obtenidos fueron posteriormente analizados junto a colaboradores y colaboradoras de distintas áreas mediante un focus group, generando un espacio de escucha activa y reflexión colectiva que permitió enriquecer el diagnóstico y detectar prioridades de trabajo.

Como resultado de este proceso nació el Comité de Diversidad e Inclusión de CNP Seguros, integrado por personas de diferentes áreas de la compañía. Su propósito es impulsar espacios de reflexión y acciones concretas que contribuyan a fortalecer una cultura donde todas las personas se sientan valoradas, escuchadas y tengan las mismas oportunidades para crecer y desarrollarse.

«Creemos que construir una organización más inclusiva es un proceso continuo que requiere compromiso, escucha y acción. Cada paso que damos nos permite avanzar hacia una cultura más diversa, donde las diferencias son valoradas como una fortaleza y donde cada persona puede aportar su talento en un entorno de respeto y confianza», destacaron desde la compañía.

Fundación mapfre

Fundación Mapfre destina 100.000 euros a los afectados por los terremotos en Venezuela

● Dos fuertes terremotos de magnitudes 7,2 y 7,5 han sacudido el norte de Venezuela causando, hasta el momento, más de 200 fallecidos y dejando en situación de vulnerabilidad a miles de personas. Ante esta situación, Fundación Mapfre ha activado su Fondo de Ayuda en Emergencias y va a realizar una donación de 100.000 euros para estar al lado de quienes más lo necesitan y cubrir sus necesidades más urgentes.

La donación se canalizará a través de entidades sociales que trabajan en la zona, con el fin de garantizar que la ayuda llegue de forma directa, rápida y efectiva a las personas. En una primera fase, los recursos se destinarán a cubrir necesidades urgentes, como el suministro de alimentos y bienes de primera necesidad en la ciudad de Caracas y en otros municipios del estado de La Guaira, el más afectado por los terremotos.

Posteriormente, la intervención se centrará en apoyar la recuperación de las zonas más afectadas. En los últimos años, Fundación Mapfre ha activado distintas campañas para ayudar a los afectados en situación de emergencia. Entre ellas, destacan las realizadas recientemente con motivo de las inundaciones de Andalucía, Portugal y la DANA, en Valencia, los incendios de Chile y las inundaciones de Brasil, así como las ayudas llevadas a cabo por el terremoto que asoló partes de Turquía o las destinadas a paliar los efectos del huracán Otis ocurrido en México. Con anterioridad, otros casos significativos fueron las ayudas movilizadas con motivo de la guerra en Ucrania o las realizadas cuando la población de Perú tuvo que hacer frente a las consecuencias del fenómeno El Niño Costero, entre otras.



profile profile

MUYÈ

La nueva apertura que conquista Recoleta con cocina de autor y un jardín secreto

En una casa histórica de más de cien años, que perteneció al sobrino del expresidente Carlos Pellegrini, se instala Muyè, el nuevo proyecto gastronómico de Marcelo Böer junto a Fernando Bertuol. Este spot ubicado en Recoleta combina el encanto de una casona restaurada con una propuesta culinaria versátil. Como tesoro oculto, su jardín interno funciona como un verdadero oasis urbano, ideal para hacer una pausa en el ritmo diario y reconectar con el placer de una buena mesa.

En el corazón de Recoleta, uno de los barrios más elegantes y cargados de historia de Buenos Aires, acaba de abrir sus puertas Muyè, restaurante & cafetería que combina una propuesta culinaria de sabores cotidianos con un toque gourmet, combinado en una encantadora casona centenaria restaurada. Se trata del nuevo proyecto del reconocido empresario gastronómico Marcelo Böer —vinculado a locales emblemáticos como Mudrá, Hell's Pizza, Barra Chalaca, Tanta y La Mar— junto a su socio Fernando Bertuol, quien aporta una mirada integral sobre hospitalidad, servicio y sabores de la cocina brasileña.

El nombre Muyè tiene origen en el idioma bantú, hablado en regiones de África, y significa “mujer”. La elección no es casual: es un homenaje a la fuerza, la creación, la sensibilidad y el sostén que históricamente han encarnado las mujeres y que también están presentes en la cocina, en el cuidado por los detalles y en el espíritu del lugar.

Situado en una calle serena pero estratégicamente ubicada, este espacio funciona en el interior de una casa centenaria que perteneció al sobrino del expresidente Carlos Pellegrini. Con el paso del tiempo, se dedicó a preservar recuerdos y fragmentos de historia que se mantuvieron latentes entre las paredes de su imponente fachada. La restauración, pensada especialmente para esta apertura, logró actualizar el sitio sin perder su esencia: aberturas antiguas y un aljibe conservado conviven con una ambientación cálida, natural y elegante.

El restaurante cuenta con capacidad aproximada para 40 cubiertos en el salón y otros 40 en su jardín interno, un oasis urbano rodeado de plantas y flores, calefaccionado para los meses más fríos, que funciona como extensión perfecta del interior.

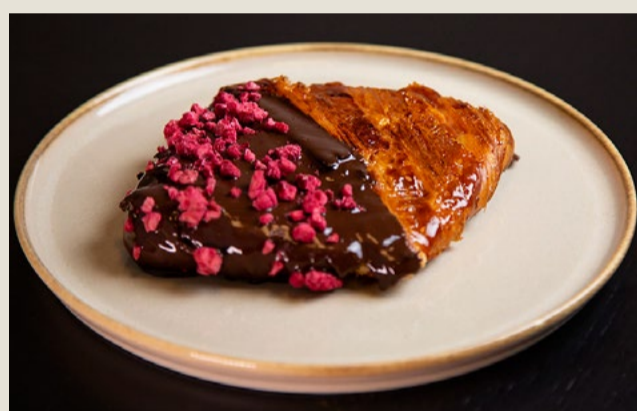
La carta de Muyè fue diseñada por la chef Ayelén Jaquenod, con formación en lugares de prestigio y con experiencia en proyectos que exploran el territorio argentino desde una mirada fresca. Una de las características que forma parte de su propuesta es su apuesta por precios accesibles, pensados para que más personas >>



ficha técnica

NOMBRE	MUYÈ
DOMICILIO	Ayacucho 1563, Recoleta
ESPECIALIDAD	Cocina de autor
VARIOS	huevos turcos con yogur griego y aceite de chiles, avocado toast con crema agria de limón y albahaca o la french toast con higos negros, mascarpone y miel de romero
INSTAGRAM:	@somosmuyè
TELÉFONO:	011 3688-7669
HORARIO:	lunes a domingo desde las 12 a 00 hs.

La carta de Muyè fue diseñada por la chef Ayelén Jaquenod, con formación en lugares de prestigio y con experiencia en proyectos que exploran el territorio argentino desde una mirada fresca



→ puedan disfrutar de una experiencia de calidad en un entorno único. Esta filosofía acompaña cada plato, sin sacrificar sabor, cuidado o presentación.

El menú abarca propuestas para cada momento del día: desde un all-day con platos como los huevos turcos con yogur griego y aceite de chiles, el avocado toast con crema agria de limón y albahaca o la french toast con higos negros, mascarpone y miel de romero, hasta almuerzos y cenas que permiten compartir y explorar sabores con personalidad.

En la sección de principales destacan la muy elogiada moqueca de camarones y pesca blanca en salsa de tomate, coco y chiles; la suprema de ave con crema de limón, cúrcuma, granos y ensalada, y los ñoquis trufados



de sémola con stracciatella y pesto de espinacas, entre otros. Para los clásicos de siempre, no falta la milanesa de bife de chorizo al horno con puré cremoso de papas y maíz. Los postres proponen un cierre a la altura: desde la cremosa tarta toffee con helado de sambayón hasta el flan de coco keto con dulce de leche sin azúcar, pasando por un cremoso de chocolate con aceite de oliva y sal marina.

La coctelería de autor también se distingue, con tragos como el Sour de Lemuria (vodka de apio, lemongrass, manzana y jengibre) o el Acto de Otoño (bourbon de caqui y zanahorias asadas con almíbar de nuez). La carta se complementa con jugos prensados en frío, limonadas naturales, licuados, infusiones seleccionadas y una amplia cafetería.

En este último apartado, **Muyè** ofrece café de especialidad elaborado con granos arábigos brasileños de tueste medio, reconocidos por su suavidad, baja acidez y perfil aromático equilibrado, con notas dulces que evocan chocolate y frutos secos. Esta variedad, ideal para quienes buscan una taza armoniosa y envolvente, refleja la atención minuciosa que atraviesa todo el lugar.

Muyè no es sólo un restaurante: es una experiencia. Es la calma del jardín, el aroma del pan recién tostado, el equilibrio de una cocina con carácter y el mimo de una atención que cuida cada detalle. Con una propuesta sin rigideces, pensada tanto para curiosos como para habitué de la buena mesa, se perfila como uno de los grandes estrenos del año en la escena porteña. ☘



SANCOR
SEGUROS 80 Años

80 años dando
respuestas, siempre.

Ayer, hoy y mañana

sancorseguros.com.ar

Nº de inscripción en SSN
0224

Atención al asegurado
0800-666-8400

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



SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN



TU TRANQUILIDAD CRECE.

www.galenoseguros.com.ar

informe

operadores de mercado



TU TRANQUILIDAD CRECE.

www.galenoseguros.com.ar

Nicolás Andrés Salas

Soltero, concubinato - 43 Años - Una hija, Signo Sagitario (29/11/1982)

Gerente del Centro de Atención Neuquén, **Rivadavia Seguros**

● UN HOBBY

Cocinar y jugar al fútbol

● LA JUSTICIA

Institución, que puede mejorar

● LOS HOMBRES EN EL TRABAJO SON MEJORES QUE LAS MUJERES

No

● LA SEGURIDAD

Mi hogar

● UN SUCESO DE SU NIÑEZ QUE RECUERDE HASTA HOY

Viajes en familia a la playa cantando en el auto

● MI MODELO PREFERIDO

Mi viejo

● UN RIESGO NO CUBIERTO

Emociones, los sentimientos de las personas

● VESTIMENTA

Cómodo, elegante con alpargatas

● LA MUERTE

No discrimina

● EL MATRIMONIO

Trámite ordinario, buena instancia para festejar

● UNA ASIGNATURA PENDIENTE

Buscar oportunidades en el exterior y abrir mi propio restaurante

● UN SER QUERIDO

Mi hermano

● ACTOR Y ACTRIZ

Ricardo Darín y Julia Roberts

● ¿QUÉ COSA NO PERDONARÍA NUNCA?

Daño grave a mis seres queridos

● ESTAR ENAMORADO ES

Una sensación inexplicable

● ME ARREPIENTO DE

No viajar a probar suerte a otro país cuando nadie dependía de mí en el aspecto familiar

● SU MAYOR VIRTUD

Paciencia

● SU RESTAURANTE

FAVORITO PARA CENAR

"Almacen de Sabores" en Dina Huapi y

"La Fonda del Tío" en Bariloche

● LA MENTIRA MÁS GRANDE

Seguirá siendo mentira

● ¿EN QUÉ PROYECTO NUNCA INVERTIRÍA DINERO?

No invertiría en criptomonedas, creo.

Nunca digas nunca

● EN TEATRO

Me podría destacar

● LE TENGO MIEDO A

Envejecer en soledad

● TENGO UN COMPROMISO CON

Mi familia

● LA INFLACIÓN

Una preocupación constante y exacerbada

● UN SECRETO

Lo va a seguir siendo

● LA MUJER IDEAL

La que me acompañe en mis locuras y me deje acompañarla en las suyas

● MI PEOR DEFECTO ES

A veces no tengo noción del tiempo real que lleva hacer las cosas

● LA CULPA ES DE

Mía

● NO PUEDO DEJAR DE TENER

Trabajo, responsabilidad

● UN FIN DE SEMANA EN

Familia y amigos

● LA INFIDELIDAD

Una mentira que no todos perdonan

● UN PROYECTO A FUTURO

Tener una Chevrolet C10 del año 1974 o de esa década

● EL FIN DEL MUNDO

No va a venir y si viene que me pille bailando

● EL CLUB DE SUS AMORES

Boca, simpatizante de Racing

● ESCRITOR FAVORITO

Eduardo Sacheri

● SI VOLVIERA A NACER SERÍA

Yo, con las cosas que tengo pendientes

● UNA CANCIÓN

"Juntos a la par" por Pappo Napolitano.

● EL AUTO DESEADO

El del momento que no me deje tirado

● EL PASADO

Se aprende y no se olvida

● ¿CUÁL ES SU RED

SOCIAL PREFERIDA?

No tengo muchas, pero Instagram

● AVIÓN O BARCO

Avión



CARA
a
CARA

● MI MÚSICO PREFERIDO ES

Pappo

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

Que pasa el tiempo y siguen estando

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

Los ojos

● EN DEPORTES, PREFIERO

Fútbol

● UN MAESTRO

De todos se aprenden cosas

● EL LUGAR DESEADO PARA VIAJAR

La playa en verano, preferentemente

● SU BEBIDA PREFERIDA

Vino

● EL PERFUME

Antonio Banderas Blue Seduction

● UNA CONFESIÓN

Un poco tímido hasta que me das un poco de pie

● NO PUEDO

Seguir una receta de cocina

● MARKETING

Vender confianza y visión

● EL GRAN AUSENTE

La rutina... y el gimnasio

● ¿QUÉ TÉCNICA DE RELAJACIÓN TIENE?

Respirar exhalando por siete segundos e inhalando por siete segundos

● ¿QUÉ REGALO LE GUSTARÍA RECIBIR?

El que venga del corazón y pensando en mí

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

Playa y montaña

BBVA
Seguros

Avanzar también
es sentirse cuidado.

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

