



infor34e

operadores de mercado



Entrevista a Mariano Nimo

Gerente General de Afianzadora Latinoamericana



Crecer con disciplina técnica



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

GARANTÍAS JUDICIALES



SCANEÁ
PARA COCER MÁS

AFIANZADORA
SEGUROS DE CAUCIÓN

“El freno a la obra pública golpea de lleno al seguro de Caución”

La desaceleración de la obra pública producto de la decisión del Gobierno de reducir la participación estatal en la economía impacta fuerte sobre el mercado de cauciones, que cerró el último ejercicio con una recuperación en sus primas, pero aún lejos de los valores que supo registrar cuando el Estado tenía mayor presencia inversora. Así lo confirma Mariano Nimo, gerente general de Afianzadora Latinoamericana, quien estima que el RIGI representa probablemente el principal motor de crecimiento futuro para el sector.



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.gob.ar | N° de inscripción 846



Mariano Nimo
Gerente General de Afianzadora Latinoamericana

¿Cómo está afectando la desaceleración de la obra pública a la emisión de pólizas de Caución en la Argentina?

La obra pública fue, durante más de dos décadas, el principal motor del seguro de Caución en la Argentina. Sin embargo, el cambio de orientación económica implementado por el Gobierno modificó sustancialmente ese escenario. De las aproximadamente 2.500 obras financiadas por el Estado Nacional hasta noviembre de 2023, sólo unas 300 continuaron su ejecución, reflejando una clara decisión de reducir la participación estatal en la economía y priorizar el ordenamiento macroeconómico. Este cambio impactó directamente sobre nuestro mercado. El ejercicio 2024-2025 mostró una significativa caída tanto en cantidad de pólizas como en volumen de primas emitidas, siendo el seguro de Caución uno de los ramos patrimoniales más afectados. El 2025-2026, recientemente finalizado, muestra una recuperación en sus primas, aunque aún sigue por detrás de los valores que supo ostentar cuando el estado ocupaba más del 40% del PBI argentino.

Vale aclarar que el proceso de retracción del gasto público no fue homogéneo, y provincias como Córdoba, Santa Fe, Neuquén y aquellas vinculadas al desarrollo minero continuaron impulsando obras de infraestructura a través de la inversión pública. Aun así, la magnitud de la retracción de la inversión pública nacional terminó condicionando gran parte de la actividad del sector afianzador.

Ante el escenario de menor inversión estatal, ¿qué sectores privados lideran hoy la demanda de garantías?

La demanda de garantías se desplazó claramente hacia el sector privado. En este contexto observamos un fuerte dinamismo en actividades vinculadas al petróleo, ➡



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



« Actualmente la rentabilidad vuelve a depender principalmente de una correcta suscripción de riesgos, una adecuada política tarifaria y una administración eficiente de las estructuras »



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



**FEDERACION PATRONAL
SEGUROS SA.**

www.fedpat.com.ar



SSN SUPERINTENDENCIA DE
SEGUROS DE LA NACION

www.argentina.gob.ar/ssn

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

Nº de inscripción SSN
Rubro Ramos Generales 726

PROTAGONISTAS

» ¿Las garantías judiciales siguen siendo un segmento subexplotado?

Sin dudas. El seguro de Caución Judicial continúa siendo uno de los segmentos con mayor potencial de crecimiento dentro del mercado argentino. Su principal limitación no responde a una falta de demanda sino al escaso conocimiento técnico que todavía existe sobre el producto. La suscripción requiere especialistas, tanto por la complejidad jurídica de cada operación como por las características propias de este tipo de garantía, que suele tener tiempos de ejecución casi inmediatos. Desde **Afianzadora** venimos trabajando desde hace años en la capacitación del mercado para ampliar la base de operadores especializados. Creemos que, a medida que aumente el conocimiento del producto, crecerá naturalmente su utilización por parte de empresas, estudios jurídicos y productores.

» ¿Qué volumen de producción manejan durante el último ejercicio?

Afianzadora participa con más del 7% del mercado argentino de seguros de Caución, posicionándose entre las compañías líderes del ramo. Nuestro objetivo para el presente ejercicio es crecer por encima de la inflación, pero sin resignar calidad técnica. Entendemos que el verdadero crecimiento debe estar acompañado por rentabilidad y fortalecimiento patrimonial. Más que perseguir volumen por sí mismo, buscamos construir una compañía cada vez más sólida y solvente.

» ¿Qué criterios modificaron para analizar riesgos con mayor velocidad?

El mercado exige dos atributos fundamentales: rapidez, calidad de análisis y adecuación de producto a las nuevas maneras de hacer negocios, con el privado como eje de desarrollo. La transformación económica modificó profundamente el perfil de los riesgos. Durante muchos años el Estado fue el principal financiador de los proyectos de infraestructura. En esta nueva coyuntura ese protagonismo pasó al sector privado, que requiere estructuras de garantías diferentes y esquemas financieros más complejos. Eso obligó a revisar »

informe
operadores de mercado

Publicación especializada de aparición quincenal
AÑO 34 / Nº 814 - Julio 2026

REDACCIÓN, PUBLICIDAD Y SUSCRIPCIONES
www.informeoperadores.com.ar
<https://www.instagram.com/informeoperadores/>
<https://twitter.com/informeOperador>

DIRECTORA
Delia Rimada
delia.rimada@moez.com.ar

DISEÑO & DIAGRAMACIÓN
Oscar Martínez / oscarrevistas@gmail.com

ADMINISTRACIÓN, SUSCRIPCIÓN & PUBLICIDAD
Rosa Asta / rosa.asta@moez.com.ar

ADMINISTRACIÓN, FACTURACIÓN & CONTABILIDAD
Elizabeth Domenech / elizabeth.domenech@moez.com.ar

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.**

un año que comienza
365
nuevas oportunidades

GRACIAS por continuar creciendo juntos



Fianzas y Crédito
S.A. Compañía de Seguros

compartimos la misma pasión

Nº de inscripción en SSN
0850 / 0253

Atención al asegurado
0800 666 6400

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

SSN SUPERINTENDENCIA DE
SEGUROS DE LA NACION

PROTAGONISTAS

➔ permanentemente nuestros modelos de suscripción, adaptar los textos de pólizas y desarrollar procesos mucho más ágiles, apoyados en tecnología y en equipos especializados. El desafío consiste en mantener la velocidad que exige el mercado sin resignar la rigurosidad técnica que caracteriza a nuestra compañía.

¿Cómo marcha la Escuela de Caución?

La Escuela de Caución constituye uno de los proyectos institucionales que más nos identifica. En todas sus ediciones ya participaron más de 20.000 asistentes, convirtiéndose probablemente en el programa de capacitación más importante del mercado argentino en esta especialidad. El objetivo es generar cultura aseguradora, formar nuevos especialistas y brindar herramientas comerciales y técnicas para que productores, brokers y profesionales puedan desarrollar nuevos negocios.

La participación es completamente gratuita y abierta a toda la comunidad. La edición 2026 tendrá su tercera edición en octubre e incorporará nuevos contenidos, profesores invitados y conferencias internacionales. Creemos firmemente que cuanto mayor sea el conocimiento del seguro de Caución, mayor será también el desarrollo de todo el mercado.

¿Qué herramientas tecnológicas desarrollaron para los PAS?

La tecnología dejó de ser un diferencial para transformarse en un requisito básico de competitividad y complementación con el recurso humano especializado.



« El desafío consiste en combinar crecimiento, calidad de cartera y disciplina técnica para seguir fortaleciendo la solvencia de las compañías »

tación con el recurso humano especializado. Desde hace varios años desarrollamos plataformas que permiten al productor operar las 24 horas, cotizar, emitir y administrar su cartera sin depender de horarios de oficina. Nuestro objetivo no es reemplazar el vínculo humano, sino complementarlo. La automatización debe ocuparse de las tareas operativas para que nuestros equipos puedan concentrarse en el asesoramiento, la resolución de operaciones complejas y la generación de nuevos negocios. En Afianzadora creemos que la mejor experiencia para el productor surge de combinar tecnología con especialistas.

La SSN suele poner el foco en la solvencia y en el número de jugadores en el mercado. ¿Cree que el sector de Caución se encamina hacia una consolidación o reducción de operadores?

Desde hace más de 25 años se habla de una eventual consolidación del mercado asegurador argentino. Sin embargo, más allá de algunos movimientos puntuales, la cantidad de operadores se ha mantenido relativamente estable, permaneciendo el statu quo. En el caso del seguro de Caución, resulta llamativo que un mercado cercano a los USD 160 millones de primas anuales cuente con alrededor de 80 oferentes. No obstante, las tres compañías líderes reunimos aproximadamente el 24% del mercado total. Un contexto de menor inflación, mayor previsibilidad macroeconómica y mayores exigencias de capital seguramente pondrá nuevamente el foco en la solvencia y en la calidad patrimonial de las entidades, desalentando nuevas propuestas en un mercado altamente competitivo.

¿Cuál es el principal objetivo estratégico de Afianzadora para el ejercicio actual?

En Afianzadora trabajamos con una visión de largo plazo. Nuestro Plan Estratégico 2024-2028 se apoya sobre cuatro pilares: solvencia, docencia, innovación y propósito. Apostamos a fortalecer permanentemente nuestro patrimonio y nuestros programas de reaseguro como garantía de respaldo; continuaremos desarrollando la Escuela de Caución como una herramienta de formación continua y divulgación para todo el mercado; invertiremos en tecnología colaborativa que simplifique la experiencia del productor y sostendremos nuestro compromiso como Empresa B, integrando el impacto social y el cuidado del ambiente dentro de la estrategia de negocios.

Nuestro objetivo es seguir siendo la compañía de referencia del seguro de Caución argentino, combinando especialización, innovación, solidez de respaldo y propósito ampliado, garantizando los proyectos de esta nueva economía. Estamos convencidos de que el seguro de Caución acompañará el próximo ciclo de crecimiento de la economía argentina con soluciones que permitan convertir cada nueva inversión en un proyecto viable, respaldado por una compañía sólida, especializada y con visión de largo plazo. ●



Protegé tu auto con el mejor seguro



Nº de inscripción SSN 0036

Departamento de Orientación y Asistencia al Asegurado

0800-666-8400

www.argentina.gob.ar/ssn



Riesgos corporativos: cuando el mercado asegurador no llega al ritmo de la empresa

Tres Risk Managers analizan las brechas entre la cobertura disponible y los riesgos reales, los criterios para elegir aseguradora, la respuesta ante siniestros complejos y los desafíos que plantean el cyber riesgo, el cambio climático y la inteligencia artificial.

Escribe: **Lic. Aníbal Cejas**

La complejidad de los riesgos corporativos crece más rápido que la oferta tradicional del mercado asegurador. Cadenas de abastecimiento globales, procesos digitalizados, exposición climática y nuevas tecnologías obligan a las empresas a repensar cómo transfieren sus riesgos, mientras conviven con productos que, en muchos casos, todavía están pensados en compartimentos estancos. Para conocer la mirada de quienes gestionan estos riesgos puertas adentro de las compañías, consultamos a tres referentes: **Bárbara Carrizo**, directora de Seguros y Riesgos Corporativos y DPO de Arcos Dorados; **Fernanda Navarro**, Risk Manager y cofundadora de IRMA - Insurance & Risk Management Association; y **Marcelo Crespo**, gerente de Auditoría, Oym y Seguros de Mastellone Hnos. S.A.

Carrizo abrió el análisis con una mirada abarcadora: «La propuesta del mercado asegurador todavía está evolucionando más lento que la realidad de los riesgos corporativos. Las empresas que operamos en múltiples países, con cadenas de abastecimiento regionales, procesos cada vez más digitalizados y exposición simultánea a riesgos climáticos, sociales, políticos, tecnológicos y regulatorios, necesitamos soluciones



más integradas, dinámicas y adaptables. Gran parte de la oferta sigue estructurada sobre líneas tradicionales: property, liability, cyber, D&O, transporte. Esa lógica sirve para ordenar técnicamente el riesgo, pero no siempre refleja cómo se materializan las pérdidas en la operación real. Hoy los eventos no respetan las fronteras entre ramos: un incidente cyber puede generar interrupción operativa; un evento climático puede afectar ventas sin destruir activos propios; un conflicto social puede cerrar locales, impedir accesos o afectar la cadena logística sin configurar necesariamente un daño material directo. Ese es el gran desafío: el riesgo corporativo se volvió interdependiente, pero muchas coberturas siguen pensadas como compartimentos estancos. Un ejemplo claro es la frontera entre property y cyber. Tradicionalmente, las pólizas patrimoniales tendieron a excluir o limitar eventos cyber, mientras que muchas pólizas cyber no cubren completamente consecuencias físicas, daño a infraestructura o ciertas pérdidas operativas derivadas de procesos automatizados.

El mercado necesita evolucionar para acompañar la forma real en que hoy se generan las pérdidas. En algunos mercados internacionales se observa mayor desarrollo de textos híbridos y atención de necesidades específicas con soluciones paramétricas, estructuras multicapa y cautivas que permiten el desarrollo de coberturas tailor made. Las grandes empresas con acceso a estos mercados pueden empujar algún grado de innovación, pero la oferta del mercado local todavía es muy rígida y estandarizada. La volatilidad del contexto internacional y ➡



Instituto Argentino de Salud

Creado para cuidar la salud de las personas



Nuestros Servicios



Medicina del seguro



Investigación y desarrollo



Docencia



Telemedicina



Tutorías



Calidad de servicio



Prestaciones de salud



Start up



Procesos



institutoargentinosalud



+54 911 2278 0143



info@iarsalud.com.ar



iarsalud.com



SPECIAL DIVISION

REINSURANCE BROKERS

UNA DECADA ENFOCADOS EN BRINDAR LAS MEJORES SOLUCIONES DE REASEGURO

@special.division

www.specialdivisionre.com



«La propuesta del mercado asegurador todavía está evolucionando más lento que la realidad de los riesgos corporativos»

«Desde la perspectiva de la gestión de riesgos, el mercado asegurador en Argentina muestra solidez en sus coberturas tradicionales»

«Creo que el mercado está siempre atento a la búsqueda de soluciones para las necesidades»



▲ Bárbara Carrizo, Directora de Seguros y Riesgos Corporativos y DPO de Arcos Dorados



▲ Fernanda Navarro, Risk Manager y cofundadora de IRMA - Insurance & Risk Management Association



▲ Marcelo Crespo, Gerente de Auditoría, OYM y Seguros de Mastellone Hnos. S.A.

«Entornos cada vez más complejos nos enfrentan a riesgos convergentes que exigen respuestas integradas.»

En sintonía con esa lectura, Navarro coincidió: «Desde la perspectiva de la gestión de riesgos, el mercado asegurador en Argentina muestra solidez en sus coberturas tradicionales, pero aún enfrenta el desafío de evolucionar al ritmo de la complejidad que presentan hoy las organizaciones. Las empresas operan en entornos cada vez más dinámicos, con riesgos interconectados, mientras que la oferta sigue siendo, en gran medida, estructurada sobre esquemas tradicionales. Esto genera un espacio de mejora en términos de diseño de soluciones más flexibles, integradas y verdaderamente alineadas al perfil de riesgo de cada industria.»

Por su parte, Crespo fue más conciso: «Creo que el mercado está siempre atento a la búsqueda de soluciones para las necesidades, no siempre puede anticiparse, sí, ir aprendiendo sobre la marcha y la experiencia acumulada.»

Brecha de cobertura

Consultada sobre las principales brechas de cobertura, Carrizo explicó: «Las brechas más relevantes aparecen precisamente donde el riesgo es más difícil de probar, modelizar o atribuir a una causa única. Me refiero especialmente a la interrupción del negocio sin daño material, la disrupción de cadenas de abastecimiento, los eventos tecnológicos, los ries-

gos cyber con consecuencias operativas o físicas, los disturbios sociales, los cambios regulatorios repentinos y ciertos eventos climáticos que generan impacto económico aunque no exista destrucción directa de activos asegurados. En seguros tradicionales, la cobertura de pérdida de beneficio suele depender de un daño material cubierto. Pero la realidad operativa de una compañía regional muestra muchos escenarios en los que se puede perder venta, continuidad, reputación o servicio sin que necesariamente exista daño físico propio. Por ejemplo: cierre preventivo por disturbios sociales, imposibilidad de operar por falta de servicios críticos, interrupción de proveedores, restricciones de acceso, falla tecnológica relevante.

También aparece una brecha importante en cyber. El mercado avanzó mucho en coberturas de respuesta a incidentes, responsabilidad por privacidad, defensa, ransomware y ciertos gastos de crisis. Pero el riesgo cyber ya no es solamente robo de datos o indisponibilidad de sistemas: puede afectar procesos físicos, equipos, operación de terceros, logística, pagos, atención al cliente y continuidad de ingresos. La mayoría de las coberturas tienen exclusiones para reducir exposiciones cyber silenciosas, lo que puede generar gaps relevantes para incendio, explosión o inundaciones causadas por eventos cyber causados por equipamiento o infraestructura soportada o monitoreada tecnológicamente. El cyber tradicional no cubre típicamente daño físico, bodily injury o ciertos ingresos perdidos por eventos cyber con consecuencia física. El Business Interruption está dentro de los principales riesgos globales. En supply chain ocurre algo similar. La interrupción puede estar en un proveedor, en un puerto, en transporte, en energía, en infraestructura pública, en un conflicto geopolítico o en un evento climático. La interrupción del negocio sin daño material es un 'riesgo invisible', difícil de modelizar, que expone brechas en las coberturas tradicionales y tensiona la capacidad global del mercado.»

Más adelante, Navarro remarcó: «Las brechas más relevantes se evidencian en riesgos que evolucionan más rápido que los productos. En particular los riesgos de interrupción sin daño material, la exposición ambiental de largo plazo, los desafíos asociados a la transición energética y la creciente interdependencia entre riesgos operativos, tecnológicos y financieros. Más allá de las coberturas disponibles, muchas veces el desajuste está en las condiciones efectivas de transferencia, donde sublimites, exclusiones o definiciones restringidas reducen el alcance real de protección.»



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

ACG

ASEGURADORA DE
CRÉDITOS Y GARANTÍAS

60 AÑOS

ACOMPAÑANDO A EMPRESAS Y
PRODUCTORES DE TODO EL PAÍS.

LÍDERES EN CAUCIÓN

SOLVENCIA, TRAYECTORIA Y COMPROMISO
AL SERVICIO DE QUIENES NECESITAN GARANTÍAS
ÁGILES Y CONFIABLES.

Calificación AAA

ACG — Aseguradora de Créditos y Garantías

www.acg.com.ar

➡ En cambio, **Crespo** puso el foco en otros ramos: «En el tema cyber risk y riesgos de nuevas tecnologías, todavía es difícil el análisis de los impactos y la suficiencia de cobertura, no solo por la brecha entre cobertura y riesgo sino también en el impacto que el tema puede tener sobre la operación comercial. En el tema de Responsabilidad civil también, los alcances en temas contractuales, retiros de mercado por contaminación. También algunos límites por normativa, como la RC de automotores, yendo a algo más masivo, donde las sumas son insuficientes. Tenés que negociar con las aseguradoras una ampliación de límites o la cobertura de tu RC General, pero eso no es de alcance para todos, y debiera considerarse que, en muchos casos, eso el asegurado común lo desconoce.»

Precio, capacidad, servicio, y expertise técnico

Sobre los criterios para elegir aseguradora, **Crespo** consideró: «Para la elección de la aseguradora es muy importante considerar el expertise de la compañía en el riesgo, su capacidad de respuesta ante siniestros para la magnitud y características del riesgo. El precio y el servicio son sin duda variables que todo risk manager debe considerar ya que trabaja con la base de un presupuesto, pero considero antes que nada los aspectos antes mencionados, para luego negociar condiciones.»

En la misma línea, **Navarro** señaló: «Hoy las organizaciones valoran cada vez más un enfoque integral. Más allá del precio, los factores determinantes incluyen la capacidad técnica de suscripción, el conocimiento específico del riesgo, la solidez financiera y por supuesto, la calidad en la gestión del siniestro. En este contexto, el rol de la aseguradora evoluciona y las organizaciones le imponen el rol de socio estratégico en la gestión del riesgo, más que un mero proveedor de capacidad.»

Por su parte, **Carrizo** fue clara: «Sin duda la solvencia y la calidad técnica de suscripción son el primer filtro. En caso de las grandes empresas que operamos en muchos países y manejamos riesgos complejos es clave saber que la aseguradora que ofrece capacidad no solo tiene apetito comercial sino que entiende bien el riesgo que está tomando. Esto minimiza la posibilidad de discusiones a la hora del siniestro. Si bien somos muy agresivos a la hora de buscar precio somos muy exigentes en cuanto a la calidad técnica. Buscamos desarrollar relaciones de largo plazo con aseguradoras que estén dispuestas a dar servicio y trabajar como socios en la mejora de nuestros riesgos.»



La respuesta del mercado ante siniestros complejos

Acerca de la respuesta del mercado ante siniestros complejos, **Navarro** opinó: «En siniestros complejos es donde realmente se pone a prueba el sistema asegurador. Si bien se observa una alta profesionalización en el mercado, todavía existen oportunidades de mejora en términos de previsibilidad en la interpretación de coberturas, tiempos de respuesta y alineación entre las expectativas del asegurado y la ejecución del contrato. La experiencia demuestra que la calidad técnica del ajuste y la claridad contractual previa son factores clave para mejorar estos resultados.»

Luego, **Crespo** indicó: «La respuesta del mercado al igual que en otros casos se ha ido transformando con la evolución de la tecnología y el trabajo de la ingeniería de riesgos que permite trabajar sobre prevención y estimación de daños, considerando el impacto que los siniestros complejos conllevan (impacto en el negocio, la continuidad y tiempos de resolución), pero también ha ido cambiando la exposición a nuevos eventos por lo que se necesita seguir trabajando en la forma de anticiparse.»

Por su parte, **Carrizo** sostuvo: «Si bien todo siniestro complejo tiene muchas instancias y varios puntos a negociar porque nadie desembolsa grandes sumas tan rápida y fácilmente, como ponemos mucho foco en que las aseguradoras donde colocamos nuestras coberturas conozcan muy bien nuestros riesgos, en general nos han dado buena respuesta. Desde ya que todo el proceso de liquidación lleva su tiempo e implica mucha dedicación y esfuerzo interno para colaborar en la constatación de daños y determinación de pérdida que en muchos casos no es tan directa ni lineal, en general encontramos buena predisposición. También trabajamos mucho en el desarrollo de relación con los estudios de liquidación y áreas de siniestros de las compañías para que en el momento del siniestro haya muchos puntos técnicos preacordados en base a la operación específica y particularidades de nuestra compañía.»

Avance

Sobre los cambios observados en la relación con aseguradoras y brokers, **Navarro** afirmó: «Se observa una evolución positiva hacia relaciones más colaborativas y técnicas. Los brokers han fortalecido su rol como articuladores y asesores estratégicos, y las aseguradoras muestran mayor apertura al diálogo técnico. Sin embargo, el desafío hacia adelante es profundizar este vínculo en etapas más tempranas, particularmente en el diseño de soluciones para proyectos complejos o de gran escala.»

En ese sentido, **Crespo** remarcó: «En general creo que se agilizó la comunicación, producto también del ritmo de cambio que introdujo la virtualidad, y la velocidad de la información. En nuestro caso tenemos operaciones que manejamos en directo con las aseguradoras y hemos encontrado buena respuesta, y en otros casos se nos facilita mucho la gestión sobre ciertas operaciones con la participación del bróker, por su amplio conocimiento del mercado y su alcance regional e internacional.»

Por su parte, **Carrizo** señaló: «Noto un mayor acercamiento de las aseguradoras con los risk managers para poder entender mejor las necesidades reales de las empresas. Tanto aseguradoras como brokers están trabajando en desarrollar algunas herramientas que mejoren el análisis de riesgos y ver cómo evaluar mejor los riesgos emergentes (modelos de predicción de eventos climáticos, evaluación de riesgo cyber) pero aún falta mucho por conectar esas soluciones con productos que cubran integralmente estos riesgos.»

Riesgos emergentes

Consultado sobre los riesgos emergentes aún no cubiertos, **Crespo** señaló: «Es un poco lo mismo que lo mencionado en cuanto a la brecha, el crecimiento de nuevas operaciones y el avance que sobre esto tiene la tecnología, no permite ciertamente establecer si los riesgos están correctamente cubiertos, y muchas veces ni siquiera evaluado su impacto. Otro punto importante para nosotros es el de cambio climático y su impacto en las operaciones (sequías, inundación de accesos).»

Por su parte, **Carrizo** enumeró cuatro: «Respecto de riesgos emergentes, destacaría cuatro: interrupción sin daño material / NDBI, es probablemente una de las brechas más críticas para empresas con operación presencial, digital y altamente dependiente de terceros, y se la define como un riesgo invisible, sistémico y difícil de transferir porque carece de un trigger físico claro; cyber-physical risk, ya que la separación tradicional entre daño digital y daño físico ya no refleja la realidad de procesos automatizados, plataformas de pago, apps y sistemas críticos; riesgo climático y catástrofes secundarias, porque el cambio climático nos expone a un aumento de frecuencia e intensidad de eventos catastróficos, y países como Brasil, que no eran mayormente catastróficos, tuvieron las inundaciones de Río Grande do Sul que paralizaron uno de los estados más productivos por meses; e inteligencia artificial, que es uno de los principales riesgos futuros, donde el desafío no es solo tecnológico, sino de gobernanza, responsabilidad, sesgos, decisiones automatizadas, seguridad y reputación. ➡»



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



BROKERS

➔ Lo más importante en riesgos emergentes es evitar una falsa sensación de transferencia. Que exista una póliza no significa que el riesgo esté transferido. Debemos tener muy claro qué escenario concreto me preocupa, cuál es el trigger de cobertura, qué exclusiones aplican, cómo pruebo la pérdida, qué parte queda retenida y cuánto capital necesitas para absorber lo no transferido.»

Con una mirada centrada en la industria y la transición energética, **Navarro** detalló: «Si bien existen avances, muchas de estas exposiciones aún presentan limitaciones en términos de capacidad, claridad o adaptabilidad de las coberturas disponibles. Cuando analizamos los riesgos emergentes, el desafío no es tanto la inexistencia de coberturas, sino que muchas de ellas aún no logran capturar de forma adecuada la naturaleza real del riesgo, su interdependencia y su impacto económico final. Por mencionar algunos ejemplos: en riesgos cibernéticos en entornos industriales (OT / ICS), donde si bien el mercado ha avanzado en coberturas de ciberriesgo, estas están mayormente diseñadas para entornos IT tradicionales (data, información, privacidad). Sin embargo, en industrias como energía o infraestructura crítica, el mayor impacto proviene de sistemas operacionales (OT), donde un incidente puede generar paradas de planta, daños físicos en equipos, interrupción de suministro. Existe una brecha en donde las pólizas excluyen o limitan el daño físico derivado de ciber eventos; o existe una separación entre ciber y property / BI; claramente, existe una falta de integración entre seguros tecnológicos y operativos. El riesgo es sistémico, pero la cobertura sigue fragmentada. La transición energética introduce nuevas tecnologías, procesos y modelos de negocio: hidrógeno, energías renovables, captura de carbono, nuevas cadenas logísticas. Las coberturas existen, pero muchas veces tienen exclusiones relevantes, o condiciones restrictivas, o directamente no reflejan el riesgo operativo real, lo que se traduce en la incertidumbre sobre la efectiva transferibilidad del riesgo. Uno de los mayores gaps del mercado actual es la interrupción sin daño material (NDBI). Las operaciones pueden verse afectadas por fallas en proveedores críticos, problemas logísticos, incidentes tecnológicos, cortes de suministro externos. El problema es que las pólizas tradicionales de Business Interruption requieren daño material como disparador. Si bien hay soluciones (paramétricas o específicas), suelen tener limitaciones, baja capacidad o no están suficientemente desarrolladas en el mercado local.»

Innovación

Consultada, además, sobre el nivel de innovación que percibe en productos y soluciones, **Carrizo** cerró: «El mercado viene desarrollando soluciones y algunas coberturas innovadoras pero aún falta mucha evolución. Empiezan a haber mayor oferta de soluciones paramétricas que pueden facilitar la transferencia de riesgos complejos mediante índices objetivos y triggers claros; así como soluciones híbridas que integran triggers objetivos y subjetivos para personalizar la transferencia. Si bien requieren ingeniería contractual sofisticada, flexibilidad y personalización, esa es, para mí, la dirección correcta. También hay innovación en cyber, aunque el desafío es que el riesgo evoluciona más rápido que el wording. La automatización, la inteligencia artificial, la dependencia de terceros, la nube, las APIs, los pagos digitales y los procesos físicos conectados obligan a revisar coberturas que antes se pensaban separadas. Si bien la innovación tecnológica ya está en el centro de la agenda aseguradora, todavía veo una brecha grande en la experiencia y procesos operativos y administrativos. Para líneas personales o productos masivos hay avances relevantes en digitalización. Pero en el segmento corporativo todavía hay procesos básicos que deberían ser más ágiles: emisión de certificados, endosos, documentación local, consistencia de wordings en programas multinacionales, trazabilidad de siniestros y acceso a información consolidada. El mercado asegurador tiene una oportunidad enorme: pasar de ser un proveedor de pólizas a convertirse en un socio estratégico de resiliencia. Para eso necesita entender que los riesgos corporativos ya no son lineales ni aislados. Son interdependientes, regionales, tecnológicos, reputacionales, regulatorios y operativos al mismo tiempo, y requiere soluciones personalizadas y diferenciales.»

GALENO
SEGUROS

**LA SEGURIDAD
DE TENER
UN BUEN SEGURO**

AUTO - MOTOS - HOGAR - INTEGRALES - VIDA Y CAUCIÓN

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

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

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.

Socios, no intermediarios

Muchas compañías desatienden a sus productores porque priorizan otros canales de ventas, carecen de infraestructura a nivel país o no saben interpretar su verdadero rol. Sin embargo, el vínculo de la fuerza comercial con el asegurador es clave para tener un ida y vuelta productivo que tenga continuidad en el tiempo y permita crecimiento en el largo plazo, advierte Daniel Fernández Varela, productor y director comercial de Grupo FV Broker de Seguros. “Las compañías que trabajan codo a codo con los PAS no solo los incentivan a vender sus productos sino además los capacitan, marcan lineamientos de ventas, crean productos nuevos y atienden sus consultas permanentemente”, explica el asesor.



Escribe: **Diego Fiorentino**

La Argentina atraviesa una etapa de transición marcada por la estabilidad macroeconómica en la cual la baja progresiva y sostenida de la inflación impacta en la intermediación de seguros principalmente por una razón: los asegurados denotan un menor poder adquisitivo y a la vez demandan una respuesta más rápida, clara y consistente frente a su necesidad puntual. Así lo entiende **Daniel Fernández Varela**, productor asesor y director comercial de **Grupo FV Broker de Seguros**, quien sostiene que esta tendencia les exige a los productores un mayor profesionalismo, promueve nuevas formas de interacción con los clientes, revaloriza el trato personalizado y posiciona al PAS como el interlocutor por excelencia dentro de la industria.

“Durante este año se han ido acentuando los niveles de morosidad producto de la caída del ingreso de los asegurados, quienes muchas veces optan por recortar o directamente cancelar coberturas. Es allí donde el rol como asesores profesionales en la intermediación tiene que prevalecer, toda vez que un siniestro de magnitud puede afectar el futuro económico de una familia o una empresa. Debemos ofrecer coberturas inteligentes o, muchas veces, exclusivamente aquéllas que son claves ante un siniestro de magnitud. Por ejemplo, si un asegurado no puede afrontar una póliza de Hogar que ofrece una multiplicidad de coberturas, entonces es hora de que tome un simple seguro de Incendio que lo proteja ante ese siniestro, que es de baja frecuencia pero de altísimo impacto para él y su círculo familiar más cercano. Sin embargo, a veces notamos cierta voracidad comercial en las aseguradoras que no se condice con la realidad; empujan a las fuerzas de ventas a ofrecer productos que no son de necesidad primaria para el asegurado. Es clave buscar sinergias con las compañías que realmente tienen propuestas de cobertura útiles para los clientes y que en caso de siniestro resuelvan proactivamente”, advierte el asesor.

Vínculo clave

Según explica **Fernández Varela**, a la hora de elegir una compañía para comercializar sus seguros, desde el



▲ **Daniel Fernández Varela**, Productor y director comercial de Grupo FV Broker de Seguros

bróker que representa priorizan más que nada su situación económico-financiera. “La solvencia en una aseguradora debe ser, tanto para el asegurado como para el intermediario, un punto destacable”, señala. “Luego, lógicamente, también son claves la trayectoria, el portafolio de coberturas que ofrece y sin dudas la cercanía al productor asesor. Hay muchas buenas compañías en todos los otros sentidos, pero lamentablemente no en este último. Esa desatención hacia el PAS puede obedecer a que priorizan otros canales de ventas, a falta de infraestructura a nivel país, a recursos que no saben interpretar el rol del PAS o bien a una mera decisión estratégica. Pero el vínculo de la fuerza comercial con el asegurador es clave para tener un ida y vuelta productivo que tenga continuidad en el tiempo y permita crecimiento en el largo plazo. Las compañías que trabajan codo a codo con los PAS hoy en

día no solo los incentivan a vender sus productos sino además los capacitan, marcan lineamientos de ventas, crean productos nuevos, atienden consultas permanentemente, se muestran a su lado y son consecuentes con sus acciones comerciales”, precisa el ejecutivo.

Motores de desarrollo

A decir de **Fernández Varela**, en el ámbito de las empresas uno de los ramos que hoy se presenta como una oportunidad real para los productores son las cauciones para actividades como la minería o los proyectos vinculados al sector energético. “Si bien la obra pública está paralizada y prácticamente no hay fianzas para operaciones con los distintos organismos del Estado, creemos que eso pronto debería dinamizarse ordenadamente para que la economía se recomponga en más sectores”, explica. “También Todo Riesgo Operativo es un ramo promisorio, ya que de un tiempo a esta parte la llegada de los parques industriales ha concientizado, muchas veces a causa de eventos siniestros trascendentales, como el de Ezeiza, a contratar este tipo de coberturas por parte del empresario pyme. Esto también fue posible porque se desmitificó lo oneroso de estas coberturas, que amparan patrimonios gigantes a tasas bajas y que, producto de los deducibles, son primas que pueden pagar las Pymes”, completa el ejecutivo. Y agrega: “En cuanto a los seguros para particulares, Retiro tiene un potencial enorme para expandirse debido a la creciente necesidad de planificación financiera familiar y a las limitaciones del sistema jubilatorio estatal, no solo en nuestro país sino también a escala global. No obstante, al igual que Vida, se trata de coberturas que conllevan un proceso de venta distinto al de los seguros Patrimoniales y no son muchos los especialistas que saben ofrecer eficientemente las bondades de estos productos”.

¿Cómo está compuesta la cartera que administran?, le preguntamos al director comercial de Grupo FV.

Hoy en día nuestra cartera se compone en un 50% por seguros orientados a las empresas, Pymes en su mayoría, y el otro 50% por pólizas de individuos. Esto se dio a ➡

Sumate a nuestro equipo de PRODUCTORES ASESORES DE SEGUROS

Nationalbrokers

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

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

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

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

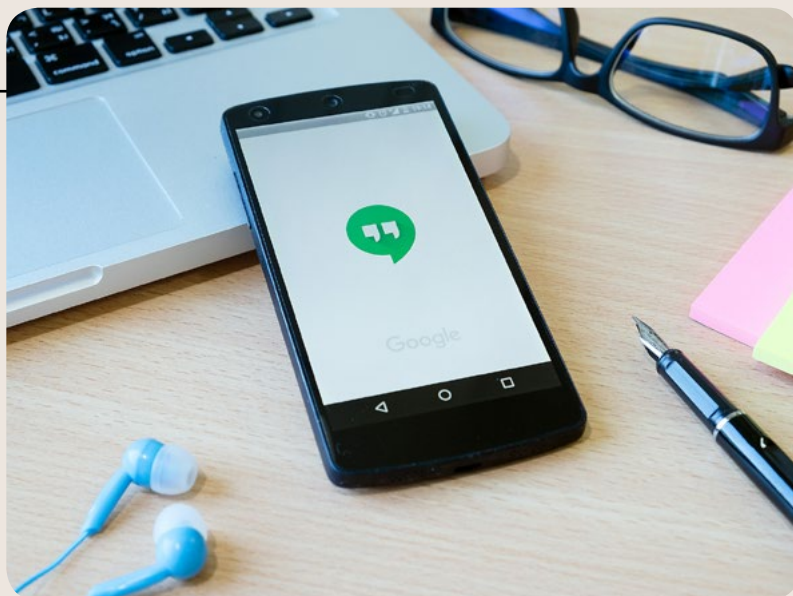


SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

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

➔ través de los años por la profesionalización técnica, el asesoramiento constante y la búsqueda permanente de tener una cartera sana y equilibrada en todos sus aspectos.

La capacitación permanente ha sido también un estándar en nuestra organización, por lo que operamos todos los ramos en todo el país. Esto nos permite cotizar una moto de alta gama en Pilar, así como emitir una Responsabilidad Civil comprensiva para un contratista en Vaca Muerta. Desde ya que en la organización hay colaboradores abocados a cada segmento de clientes, pero el apetito de aprendizaje continuo y el dar soporte al compañero hace que hoy muchos referentes puedan atender cuentas y complejidades



« Las compañías brindan un sinfín de soluciones tecnológicas que redundan en grandes beneficios, pero también, en ocasiones, generan una carga administrativa importante »

sin inconveniente alguno, lo cual le da una solidez y gran tranquilidad a todo el equipo de trabajo.

¿Con qué aseguradoras trabajan?

En los últimos años hemos ido concentrando nuestra cartera exclusivamente en compañías de primera línea. Tenemos una relación de más de 40 años con Federación Patronal Seguros, lo cual nos da mucha confianza en la operatoria cotidiana. Hay un trato recíproco excelente con las distintas áreas de la aseguradora y podemos decir que es una de las opciones más elegidas por nuestros clientes. También operamos con Sancor, Allianz, Experta, SMG, Nación y ATM. En algunos casos hemos desarrollado negocios de nicho, pero a medida que una aseguradora fue creciendo y expandiéndose, también hemos subido la apuesta y la hemos ofrecido como alternativa con muy buenos resultados. Hoy nos encontramos más que cubiertos tanto para Patrimoniales como en seguros de Personas, en particular de Riesgos del Trabajo.

¿En qué zonas operan?

Operamos en todo el país. La mayoría de los clientes más antiguos está en el AMBA. Primero en GBA Sur por nuestras antiguas oficinas en Quilmes que datan de fines de los '80, y luego en CABA con presencia física en los últimos 20 años.

Pero hemos sabido aprovechar las oportunidades de la tecnología y lograr negocios importantes que devinieron en vínculos perdurables en el tiempo con empresas y particulares en Córdoba, Mendoza, Salta, Entre Ríos, Río Negro y últimamente Neuquén con la explosión de inversiones en materia de energía.

¿Qué herramientas utilizan actualmente para vender seguros?

Hoy el primer canal de ventas y comunicación para asesorar es el WhatsApp Empresas. Si bien siempre hay consultas por redes sociales, tratamos de trabajar con el concepto de omnicanalidad y llevarlo por muchos motivos al WhatsApp, sin perder de vista que algunas transacciones, como la denuncia de un siniestro o una anulación, necesariamente deben pasar por el correo electrónico. Esto lo evaluamos como un aspecto importante para que tenga carácter de declaración jurada por parte del asegurado y a la vez sea una comunicación fehaciente. En definitiva, nuestra estrategia de negocio unifica todos los canales de comunicación y venta tanto físicos como digitales en la plataforma de WhatsApp Business para ofrecer una experiencia al cliente que le resulte fluida y sin interrupciones. No obstante, tenemos una filosofía abierta en base a las características del asegurado y lo que requiera. No comulgamos con darles a todos el mismo trato. Si interactuamos con una persona mayor o debemos asesorar en una cobertura compleja, la preferencia y la expectativa del cliente es que lo llamemos. Sin dudas el contacto verbal nos distingue de otros colegas que meramente se cierran a una atención 100% digital. Cuando se trata de una empresa apuntamos a la presencialidad y habitualmente nos interesa más concurrir donde está el cliente para entender no solo lo que necesita sino además su negocio; su forma de trabajar, su equipo de trabajo, sus valores y qué vínculo podemos establecer pensando siempre en el largo plazo.

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

A lo largo de los últimos años las compañías nos han brindado un sinfín de soluciones tecnológicas que han redundado en grandes beneficios, pero también, en ocasiones, generan una carga administrativa importante. Si ese ➔

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

informe
operadores de mercado

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

PARA VER LAS
EDICIONES
ANTERIORES



Consulta de cartera



Estadísticas



Copias de póliza,
Tarj. de circulación,
Cuponerar



API
integración



Cloud



Integración
con Whatsapp



bienseguro.com

Servicios para tus colaboradores comerciales y asegurados
Integrados con más de 30 aseguradoras



Avisos de
renovación



Avisos vencimiento
cuotas



Cotización On line



Bot de
autoservicio



Campañas
y notificaciones



Rubrica digital
automática

Contacto Asegurado SRL / SOFteam Sistemas / comercial@softeam.com.ar
Whatsapp: +54 221 5049900 / Web: <https://softeam.com.ar>

► trabajo no es distribuido eficientemente entre los integrantes del equipo de trabajo es difícil crecer en volumen. Creemos que las plataformas digitales de las compañías son uno de los mejores activos que tienen. Cuando no hay una inversión acorde a la cantidad de asegurados que tienen o cuando la gestión del back office detrás de esa interfaz no es buena, se resiente mucho la operatoria cotidiana. El PAS está esperando resoluciones inmediatas por la exigencia del asegurado; por eso más allá de ciertos siniestros o amparos complejos se necesita una respuesta directa y ágil para satisfacer la demanda. La velocidad de respuesta con sustento técnico comprobable es lo que ofrecemos día a día. Es decir, el asesoramiento rápido y concreto es lo que hoy esperan de nosotros.

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

La SSN ha tomado un rol más activo, seguramente debido al exceso de jugadores, muchos de los cuales presentan recurrentemente balances con déficit de capitales mínimos para operar y eso redundará en sanciones concretas y en un seguimiento exhaustivo para que regularicen su situación o definitivamente dejen de existir. Todo esto obliga al regulador a extremar los controles. Personalmente me resulta interesante

la posición de la SSN, sus lineamientos y cómo se para frente al mercado que audita. En un mercado donde la confianza lo es todo, la capacidad de una aseguradora para responder a sus compromisos inmediatos es un dato clave. El dato de solvencia es un elemento certero que habla de la salud financiera de una compañía de seguros. Hoy, a diferencia de años atrás, estos datos están disponibles para los asegurables en la web de la SSN y ese indicador marca la diferencia entre una compañía financieramente sana y una en zona de turbulencia.

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

En nuestro caso elegimos trabajar con aseguradoras que manejan tiempos más que razonables. En general, pagan de manera ágil, en línea con una mejora paulatina en los procesos de liquidación de siniestros. Si observamos una deuda pendiente en lo que refiere a atención a terceros. Esto sigue siendo responsabilidad de todo el mercado, ya que los plazos de resolución se evidencian mucho más lentos y a veces con situaciones bastante conflictivas. Lo que sí es muy claro es que el tiempo se reduce significativamente si el trámite es gestionado activamente por un productor, cuyo rol es vital para que las compañías no demoren el proceso.

Entre pólizas



Daniel Fernández Varela se incorporó al bróker familiar en 2011 luego de una etapa en relación de dependencia en empresas de consumo masivo. Ese roce le permitió dotar a la organización de profesionalismo en los circuitos administrativos y también en el vínculo con el cliente. No obstante, el ejecutivo nació entre pólizas, según sus propias palabras. *“Realicé el trámite de emancipación para poder ejercer porque me recibí de productor de seguros de la mano de Roberto Mecca a temprana edad. Tuve la oportunidad de trabajar en paralelo muchos años junto a mis padres, lo cual fue una experiencia increíble. Hoy día tengo la suerte de tener a mi lado a mi hermano y a un equipo de trabajo espectacular con el que codo a codo llevamos adelante las riendas del bróker. Le estoy muy agradecido a cada persona que formó y hoy es parte de Grupo FV”,* concluye el productor en diálogo con **Informe**. ■

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

Puede ser para un consumidor descuidado que observe el contrato de seguros como un commodity o algo estandarizado que cree conocer acabadamente. Pero la mayoría de los asegurados no ‘comen vidrio’; saben perfectamente que detrás de un PAS hay un asesoramiento profesional que va a bregar por sus intereses. Esta es la piedra angular entre el asegurado y nosotros. Todos los colegas tenemos claro nuestro rol. Además, si nos especializamos en coberturas no tradicionales, más allá de Automotores y Hogar, no hay dudas de que los clientes nos van a seguir eligiendo como canal de ventas. Tenemos que seguir el sendero de la capacitación, la especialización y la profesionalización

buscando la excelencia. Ese tiene que ser nuestro diferencial respecto de otros canales de ventas que a todas luces se muestran precarios en la post venta.

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

Al cierre de 2025 tuvimos una prima emitida en torno a los 7.500 millones de pesos. Lo bueno dentro de los indicadores que manejamos en nuestro tablero de comando es que la frecuencia siniestral viene a la baja. Lo malo es que la prima cobrada muestra un desfase importante respecto de lo emitido. Nuestras proyecciones dado el contexto actual no son auspiciosas. Estamos focalizados en retener cartera y en flexibilizar alternativas de cobertura para nuestros clientes porque sabemos de las dificultades económicas que están atravesando, sobre todo las Pymes. Entendemos que la cadena de pagos está resentida y muchas veces erróneamente se ve al rubro seguros como un costo y no como una protección genuina, por lo que es una de las primeras cosas que el empresario descarta para equilibrar sus cuentas. Nunca podemos perder de vista que la industria aseguradora está atada a la actividad económica del país.

¿Realizan capacitaciones periódicamente?

Sí, con bastante frecuencia. Nos motiva mucho estar al tanto de las tendencias del mercado y perfeccionarnos tanto en productos nuevos como existentes. Todos los días se aprende. Sumar conocimiento y elevar a un siguiente nivel lo que uno ya conoce es crecer profesionalmente. En ese sentido, aprovechamos mucho los cursos presenciales y online que ofrece AAPAS como socios. También nos nutrimos de las plataformas de capacitación de las compañías, que cada vez son mejores y más completas.

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

Actualmente, por cómo se está dando el contexto, creo que el ramo Automotores estará afectando mucho al PAS. Principalmente opino esto porque casi la mitad de las unidades nuevas que se venden son mediante planes de ahorro y créditos prendarios.

La imposibilidad para el PAS de acceder a estos mercados está resintiéndolos sus ventas.

Administramos las coberturas de un parque automotor envejecido y las unidades 0Km las aseguran bancos y los brazos financieros de las automotrices.

El otro flagelo que lleva años y no tiene una resolución en lo inmediato es la figura del agente institorio. En ambos casos, el problema más grave aquí es el desamparo en el cual queda sumido el asegurado, ya que carece de asesoramiento y gestión en la post venta. ☹



INTĒGRITY

SEGUROS

PROTEGÉ LO QUE MÁS VALORÁS



INTEGRITYSEGUROS.COM.AR

Nº de inscripción en SSN
720

Atención al asegurado
0800-666-8400



SUPERINTENDENCIA DE
SEGUROS DE LA NACIÓN

SINDICATO DEL
SEGURO

OSSEG AMTRAS FIDEC

Seguros y Turismo:

Desregulación, Tecnología y el Rol del Asesor



Por **Lic. Marcelo Anduch**

La ola de desregulación que atraviesa distintos sectores económicos ya impactó de lleno en el turismo y empieza a insinuarse en el mercado asegurador. En ambos casos, la pregunta central es la misma: ¿puede un producto complejo ser distribuido sin idoneidad técnica y sin el acompañamiento de un asesor especializado? Aclaro antes de avanzar: mi postura es de libre mercado y no intervencionista.

Turismo: un sector desregulado pero aún dominado por agencias

Aunque la industria turística se desreguló hace meses, las agencias siguen liderando la distribución. No aparecieron nuevos jugadores con capacidad de desplazar a quienes conocen en profundidad la dinámica del sector. La desregulación, por sí sola, no garantiza innovación ni valor agregado. En nuestro caso, desde Tech Digital Travel (www.techdigitaltravel.com) buscamos innovar con tecnología que reduzca costos, pero también con un trabajo de curaduría que acompañe al cliente en la elección del producto de asistencia al viajero.

Seguros: un debate en marcha

En el ámbito asegurador, la posible desregulación de la distribución de pólizas genera resistencia. La complejidad del texto de una póliza y la dificultad de comprensión para el ciudadano común hacen que el rol del Productor Asesor de Seguros (PAS) siga siendo esencial, especialmente en riesgos complejos. Como lo hemos debatido en Insurmind, el podcast de la Cámara Insurtech Argentina, la brecha entre el lenguaje técnico y la comprensión del cliente sigue siendo enorme.

Tecnología como protagonista

La tecnología está transformando la forma de distribuir y asesorar. Los multicotizadores y modelos híbridos (autogestión + venta humana) ya permiten que ciertos productos se auto-despachen. ¿Puede esta capacidad técnica suplir el asesoramiento humano? Mi visión es doble: sí, en muchos casos la tecnología puede replicar gran parte del proceso de orientación si se diseña con foco en expe-



« Desde Tech Digital Travel buscamos innovar con tecnología que reduzca costos, pero también con un trabajo de curaduría que acompañe al cliente en la elección del producto de asistencia al viajero. »

riencia de usuario y transparencia. Pero también digo no, porque en productos complejos la cercanía, el cara a cara y la confianza siguen siendo irremplazables. En seguros y turismo, lo primero es la credibilidad.

El desafío regulatorio

El Estado, como ente regulador, define los límites de quién puede vender seguros o paquetes turísticos. La clave está en equilibrar innovación con protección al consumidor. La desregulación sin acompañamiento puede abrir la puerta a prácticas riesgosas; la regulación excesiva, en cambio, puede frenar la evolución tecnológica.

Ejemplo: las grúas

Durante no más de 60 días, en 2024, la SSN decidió excluir la asistencia de grúas de las pólizas. La lógica era

correcta: mantener el servicio solo para siniestros, que representan apenas un 8% de los casos mensuales. Mi experiencia me dice que liberar este mercado generaría competencia más atomizada, dinamismo y mayor inversión. Hoy, por coyuntura, la demanda es baja y no hay quejas. Pero cuando la actividad económica repunte, la oferta inelástica volverá a generar tensiones.

En búsqueda de un mañana

El futuro de la distribución, tanto en seguros como en turismo, no será blanco o negro. Será híbrido: plataformas digitales que simplifican procesos y asesores humanos que aportan confianza y comprensión. La oportunidad está en construir modelos donde la tecnología potencie, y no reemplace, la idoneidad profesional. 

www.techdigitaltravel.com

30 AÑOS EN MOVIMIENTO

Preparados para el trabajo que viene.



Asociart
ART

Grupo
San Cristóbal

Este **Aniversario**
nos invita a celebrar lo construido, fortalecer
el vínculo con nuestros lectores y anunciantes
e imaginar juntos, el futuro del sector

informe
operadores de mercado

34

ANIVERSARIO

Desde hace **34 Años**
brindamos información independiente

Gracias por Acompañarnos!



**LA PERSEVERANCIA
SEGUROS**



LPS+Cerca

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

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

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

► La Perseverancia Seguros: + cerca, más fácil.

Aon designa a Gabriel Dib como Head of Enterprise Client Group & Multinational Clients para Latinoamérica

El ejecutivo seguirá fortaleciendo la estrategia integrada de atención a clientes multinacionales en la región

● Aon plc (NYSE: AON), firma líder mundial en servicios profesionales, anuncia a **Gabriel Dib** como **Head of Enterprise Client Group & Multinational Clients** para Latinoamérica, de forma inmediata.

Desde esta posición, **Gabriel** impulsará un enfoque integrado de asesoría en riesgos y capital humano para la atención de clientes multinacionales en la región, ayudando a las empresas con operaciones en distintos mercados a enfrentar riesgos y oportunidades a través de asesoría y soluciones más conectadas.



Gabriel Dib, Head of Enterprise Client Group & Multinational Clients para Latinoamérica

«El entorno de riesgos es cada vez más complejo e interconectado. Integrar el liderazgo del Enterprise Client Group y clientes multinacionales nos permite ofrecer una experiencia más consistente, fortalecer la colaboración entre equipos y continuar generando valor, alineando las capacidades globales de Aon con las necesidades específicas de cada mercado en Latinoamérica. La trayectoria de Gabriel y su profundo conocimiento del mercado serán fundamentales para seguir apoyando a nuestros clientes a tomar las mejores decisiones», afirmó **Pedro Penalva, CEO para Latinoamérica en Aon**.

Desde su integración a Aon hace 12 años, de los cuales ocho trabajando en **Estados Unidos**, **Dib** ha liderado portafolios estratégicos de clientes multinacionales en entornos complejos y ha desempeñado un papel clave en la expansión de relaciones con grandes corporaciones, de diversos mercados. Este nombramiento refleja el compromiso de **Aon** con el desarrollo de su talento y la formación de equipos directivos orientados a ofrecer a los clientes claridad y confianza frente a un ambiente de negocios en constante cambio.

CAFAM

INFORME PATENTAMIENTOS CAFAM

1º Semestre 2026: la moto se convierte en la brújula de la movilidad argentina con 433.000 motos patentadas

El patentamiento de motovehículos en Argentina culminó los primeros seis meses de 2026 con un alza interanual de más del 43%, superando las 433.000 unidades. El segmento de baja cilindrada y los modelos de origen nacional dominan las preferencias de un consumidor enfocado en la movilidad económica.

● El mercado de motovehículos en Argentina cerró el primer semestre de 2026 con números que confirman la expansión del sector. Según los datos de CAFAM (Cámara de Fabricantes de Motovehículos), se patentaron 433.000 unidades entre enero y junio, lo que representa un salto del 43,55% en comparación con los 308.599 motovehículos registrados en el mismo período de 2025. Este crecimiento consolida a la moto como una de las alternativas de movilidad urbana preferidas. El mes de junio 2026 no fue la excepción a esta tendencia alcista. Durante el sexto mes del año se registraron 68.340 patentamientos, un 41,56% por encima de las 48.276 unidades de junio de 2025.

El análisis detallado de los datos del primer semestre revela una matriz de mercado concen-trada en dos variables: el origen de fabricación y la cilindrada. La industria nacional domina

Breves del Informe

433.000
MOTOVEHICULOS

PATENTADOS ENTRE ENERO Y JUNIO

↑43.55% CRECIMIENTO INTERANUAL
↑308.599 unidades ENERO A JUNIO 2025

68.340
MOTOVEHICULOS

PATENTADOS EN JUNIO

↑41.56% CRECIMIENTO INTERANUAL
↑48.276 unidades JUNIO 2025

97,04%

MOTOS FABRICADAS EN ARGENTINA

PRIMER SEMESTRE

429.869 unidades

2,96%

MOTOS IMPORTADAS

PRIMER SEMESTRE

(13.131 unidades)



TOP 4

CATEGORÍAS MÁS VENDIDAS PRIMER SEMESTRE

1. CUB UNDERBONE | 268.811
2. STREET | 80.220
3. ON-OFF | 72.324
4. SCOOTER | 14.767

TOP 4

CATEGORÍAS MÁS VENDIDAS EN JUNIO

1. CUB UNDERBONE | 42.444
2. STREET | 12.006
3. ON-OFF | 10.803
4. SCOOTER | 1.986

PATENTAMIENTOS POR CILINDRADA

PRIMER SEMESTRE	JUNIO
101cc a 250cc 404.229 unidades	62.328 unidades
251cc a 500cc 23.538 unidades	3.409 unidades
501cc a 800cc 8.792 unidades	1.446 unidades

Fuente: CAFAM

www.cafam.org.ar

casi por completo las ventas. En el acumulado del semestre, el 97,04% (429.869 unidades) de las motos patentadas fueron nacionales, dejando un 2,96% (13.131 unidades) para los modelos importados. Esta proporción se mantuvo prácticamente inalterada durante el mes de junio, con un 96,80% (66.151 unidades) de participación nacional y 2.189 unidades im-portadas. Por su parte, la segmentación por motorización en este primer semestre evidencia que el mercado argentino es, ante todo, un mercado de entrada de gama. Las motos de entre 101-250cc representaron el 92,59% de las ventas semestrales con 404.229 unidades. Por detrás quedaron los segmentos de media cilindrada (251-500cc) con un 5,39% que representa 23.538 motos y los de alta cilindrada (501-800cc) con 8.792, un 2,01%. Particularmente solo en junio 62.328 motos fueron de 101-250cc; 3.409 fueron de 251-500cc y 1.446 fueron de 501-800cc. En cuanto a las categorías, las motos tipo CubUnderbone, clásicas para el uso diario y labo-ral, son las líderes del mercado. En el primer semestre, captaron el 61,64% de los patentamientos con 268.811 unidades. Le siguen de las motos Street (18,39%) con 80.220, las On-Off con 72.324 (16,58%) y, finalmente, los Scooters con 14.767 (3,39%). Resulta interesante observar que durante el mes de junio, la preferencia por las motos CubUnderbone se acentuó aún más, trepando al 63,12% del total mensual con 42.444. En el caso de las Street en junio fueron 12.006, las On Off, 10.803 y las Scooter 1.986.

EXPERTA
SEGUROS

Productores de Experta Seguros vivieron un sueño mundialista en Dallas con Sergio Goycochea y los goles de Lionel Messi



Los ganadores de la campaña «Ponete la camiseta» vivieron una experiencia exclusiva que incluyó los vibrantes partidos de la Selección, un meet & greet con Sergio Goycochea y una extensión del viaje a Miami, como reconocimiento de su compromiso y desempeño comercial.

● Experta Seguros coronó otra edición de su programa **Experta Full Experience** que en esta oportunidad premió a 12 productores asesores con un viaje a la **Copa Mundial FIFA**, en el que pudieron ver al fenómeno Lionel Messi y disfrutar de un exclusivo encuentro con la leyenda Sergio Goychochea.

Durante nueve días, los productores —provenientes del AMBA, Córdoba y Tucumán— vivieron de cerca el clima único que solo ofrece una **Copa del Mundo**: asistieron a los dos partidos disputados por la **Selección Argentina** en el **Dallas Stadium** (frente a Austria y Jordania), en los que **Messi** tuvo una descomunal participación logrando victorias clave y avanzando sobre sus récords.

Los productores premiados por **Experta Seguros** fueron parte de una verdadera marea albigeste que copó las calles de **Dallas** y el estadio para acompañar a la **Selección Argentina** en dos encuentros cargados de emoción. Los festejos compartidos con miles de hinchas y el color de una ciudad teñida de celeste y blanco convirtieron cada jornada en una experiencia inolvidable.

Además, los socios estratégicos de la compañía vivieron un momento único: el meet & greet con **Sergio Goycochea**, figura de **DS-SPORTS**, quien compartió anécdotas de sus mundiales y analizó el presente del seleccionado nacional.

El reconocimiento diseñado por **Experta Seguros** fue más allá y además de la estadía en **Dallas** para ver los partidos de la **Selección Argentina**, la compañía sorprendió a los ganadores con una extensión del premio que incluyó vuelos y estadía en Miami, sumando una experiencia turística a un reconocimiento que combinó deporte, entretenimiento y celebración.

La delegación estuvo encabezada por **Andrés Quantin, CEO de Experta Seguros**, junto a **María Paz Aramburu, Gerente Comercial Sr. y Fabián Pérez, Gerente Comercial de Interior**, quienes acompañaron a los productores durante toda la experiencia.

«Nuestros productores asesores de seguros son un pilar fundamental del crecimiento de Experta. Con **Experta Full Experience** buscamos reconocer su compromiso con experiencias que trascienden lo comercial y fortalecen el vínculo que construimos día a día. Vivir un Mundial junto a ellos fue una manera de agradecerles la confianza y el trabajo compartido», destacó **Andrés Quantin, CEO de Experta Seguros**.

Con iniciativas como **Experta Full Experience** y **Destino Experta**, la compañía reafirma su compromiso con el desarrollo de su red de productores asesores de seguros-socios estratégicos de la compañía-, promoviendo experiencias diferenciales que fortalecen el sentido de pertenencia, impulsan el crecimiento conjunto y consolidan relaciones de largo plazo.



Ganadores y referentes de Experta en Dallas

QUALIA

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



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



Generali refuerza su estructura en Portugal y Latinoamérica con el nombramiento de Fabrizio Porto al frente de la relación con clientes y brokers

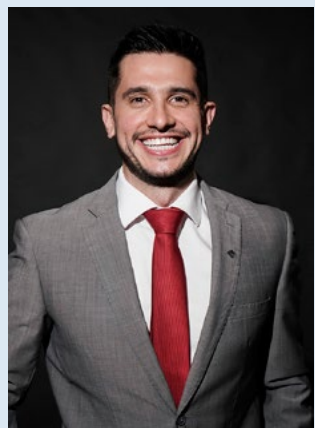
Con más de 15 años de experiencia en el grupo, Porto asume la estrategia de distribución de Generali GC&C en Latinoamérica y la gestión de relaciones con clientes y corredores, con base en Madrid.

● **Generali Global Corporate & Commercial (GC&C)** anunció el nombramiento de **Fabrizio Porto** como **Head of Client & Broker Relationship Management (CBRM)** y **Area Manager** para Portugal y Latinoamérica.

Desde su nueva posición, **Porto** será responsable de liderar la estrategia de distribución de **GC&C** en la región, fortaleciendo la relación con clientes y brokers y promoviendo una mayor coordinación entre los distintos mercados. Con base en Madrid, mantendrá la supervisión de las operaciones en Latinoamérica y asumirá la responsabilidad directa del negocio en Portugal. Con más de 15 años de experiencia en el sector asegurador, gran parte de ellos dentro del **Grupo Generali**, **Fabrizio Porto** desarrolló su carrera en áreas comerciales, técnicas y operativas en distintos mercados de la región. Hasta ahora, se desempeñaba como responsable de las operaciones de **GC&C** en Latinoamérica, liderando un portafolio diverso de mercados e impulsando el crecimiento sostenido del negocio.

“Asumo este nuevo desafío con el objetivo de seguir fortaleciendo la conexión entre Portugal y Latinoamérica, y de simplificar la relación con nuestros clientes y brokers. Queremos trabajar de manera cada vez más integrada y acompañar mejor sus necesidades en un entorno cada vez más dinámico y exigente”, señaló **Fabrizio Porto**. Por su parte, **Patricia Puerta**, **Head of Generali GC&C LatAm**, destacó: “Durante los últimos dos años trabajé muy cerca con Fabrizio y pude comprobar su profesionalismo, capacidad de ejecución y profundo conocimiento del negocio. Este nombramiento refuerza nuestra apuesta por una mayor integración regional y por seguir desarrollando nuestra estrategia de distribución con un foco claro en clientes y brokers”.

La designación de **Porto** se enmarca en la estrategia de **Generali GC&C** de fortalecer su modelo de distribución y profundizar la integración entre los mercados ibéricos y latinoamericanos, posicionando la relación con clientes y brokers como un eje clave para el crecimiento y desarrollo del negocio.



Fabrizio Porto



Mapfre dijo presente en toda la fase de grupos de la CONMEBOL Libertadores

● **Mapfre**, la aseguradora multinacional líder en América Latina, reafirmó por tercer año consecutivo su presencia como sponsor oficial de la **CONMEBOL Libertadores**, acompañando la pasión por el fútbol y creando experiencias únicas bajo el concepto **Experiencia MapfreLibertadores**. Durante la fase de grupos, la compañía dijo presente en 18 partidos disputados en estadios argentinos, compartiendo momentos inolvidables con clientes, productores y aliados estratégicos. En total, más de 390 invitados vivieron la emoción desde la tribuna y más de 60 participaron de la Experiencia Mapfre en campo de juego, fortaleciendo así los lazos que nos unen con quienes confían en nosotros.

Este patrocinio va más allá de la presencia en cancha: es una oportunidad para estar cerca, sumar valor y acompañar las pasiones que nos conectan. Así, Mapfre reafirma su compromiso con estar junto a las personas y cuidarlas en los momentos que realmente importan.

Provincia ART designó a Sebastián Saire como nuevo Director Comercial

Provincia ART anuncia la designación de Sebastián Saire como Director Comercial de la compañía, en el marco de su estrategia de fortalecimiento del negocio y consolidación de su propuesta de valor para intermediarios e intermediarias y clientes.

● Con una trayectoria de más de 30 años en el mercado asegurador, **Saire** desarrolló su carrera liderando áreas técnicas y comerciales, con amplia experiencia en suscripción, gestión de riesgos y desarrollo de negocios. A lo largo de su recorrido profesional, impulsó iniciativas orientadas a la mejora continua del servicio, la fidelización de clientes y la optimización de la experiencia postventa, además de consolidar una cartera rentable y construir vínculos sólidos y de largo plazo con productores y productoras, brokers y profesionales de intermediación. Su historia en **Provincia ART** comenzó en 1998, y en 2011 se incorporó al equipo Comercial como **Coordinador**. Posteriormente ocupó la **Subgerencia Comercial** y, en 2016, asumió la Gerencia del área. Desde entonces, acompañó con compromiso y visión estratégica el desarrollo de las políticas comerciales y los objetivos de crecimiento de la compañía. Desde su nuevo rol, **Sebastián Saire** tendrá la responsabilidad de continuar impulsando el crecimiento comercial de **Provincia ART**, fortaleciendo los vínculos, y promoviendo iniciativas que contribuyan a mejorar la propuesta de valor de la aseguradora.



Sebastián Saire

RUS presentó su Comunicación sobre el Progreso ante Naciones Unidas reafirmando su compromiso con la sustentabilidad

● **Río Uruguay Seguros (RUS)** presentó una vez más ante el **Pacto Global de las Naciones Unidas** su **Comunicación sobre el Progreso (COP)**, reafirmando el compromiso que sostiene desde hace más de dos décadas con los principios universales de sustentabilidad, transparencia y responsabilidad empresarial.

La historia de este compromiso tiene sus raíces en 1999, cuando el entonces **Secretario General de las Naciones Unidas, Kofi Annan**, convocó al sector privado, durante el **Foro Económico Mundial de Davos**, a construir un mercado global con un «**rostro humano**», dando origen al **Pacto Global de las Naciones Unidas**. Desde entonces, la iniciativa impulsó a las empresas de todo el mundo a alinear sus estrategias y operaciones con diez principios vinculados a los **Derechos Humanos**, los estándares laborales, el cuidado del ambiente y la lucha contra la corrupción.

RUS adhirió al **Pacto Global** en 2004, convirtiéndose en una



de las organizaciones pioneras de la región en asumir este compromiso. Desde ese momento, la aseguradora ha presentado de manera ininterrumpida, año tras año, su **Comunicación** sobre el **Progreso**, consolidando una trayectoria sostenida en materia de rendición de cuentas y gestión responsable.

En línea con la evolución de los estándares internacionales, la presentación de la **COP** se realiza actualmente a través de la plataforma digital unificada de **Naciones Unidas**, un sistema que permite estandarizar la información, fortalecer la transparencia y facilitar la comparación entre organizaciones de todo el mundo.

En esta oportunidad, **RUS** dio un nuevo paso en su estrategia de sustentabilidad al completar exitosamente la presentación de la **COP** y anexar, de manera voluntaria, su **Reporte de Sustentabilidad 2025**. En este documento expone de forma transparente su desempeño en materia de Gobernanza, aspectos **Ambientales y Sociales (criterios ambientales ASG)**, elaborado conforme a los rigurosos estándares internacionales de las **Normas Gri (Global Reporting Initiative)**. La **Comunicación** sobre el **Progreso** adquirió un rol aún más relevante desde la implementación del nuevo modelo de reporte del **Pacto Global**, que establece indicadores homogéneos para todas las organizaciones adheridas y fortalece la calidad, consistencia y comparabilidad de la información presentada a nivel mundial. Este esquema busca impulsar una mayor transparencia y acelerar la contribución del sector privado al cumplimiento de los **Objetivos de Desarrollo Sostenible**, cuya meta está fijada para **2030**.

Con esta nueva presentación, **Río Uruguay Seguros** reafirma que la sustentabilidad no constituye una acción aislada, sino un eje estratégico que atraviesa su modelo de gestión. La transparencia, la mejora continua y el compromiso con el desarrollo sostenible continúan siendo pilares fundamentales para generar valor económico, social y ambiental, fortaleciendo una visión del negocio alineada con los desafíos del presente y del futuro.

Allianz Commercial anuncia una transición de liderazgo en Latinoamérica

● **Allianz Commercial** anunció hoy una transición de liderazgo en Latinoamérica. **David Colmenares**, quien se desempeñó simultáneamente como **Regional Managing Director de Allianz Commercial para Latinoamérica** y **Chief Executive Officer de Allianz Colombia**, ha tomado la decisión personal de dejar la organización. A partir del 1 de agosto, **Gerardo Pardo**, actualmente **Chief Executive Officer de Allianz Argentina**, asumirá adicionalmente la función de **Regional Managing Director de Allianz Commercial para Latinoamérica**.

Esta transición refleja la fortaleza del desarrollo de talento interno de **Allianz Commercial** y ha sido diseñada para garantizar la continuidad de la estrategia, el servicio y las relaciones en toda Latinoamérica. El nombramiento de **Gerardo** se sustenta en su sólida trayectoria como **CEO de Allianz Argentina** y en su amplia experiencia dentro del mercado asegurador latinoamericano.

Juan Francisco Sierra sucederá a **David** como **CEO de Allianz Colombia**, asumiendo el cargo desde su posición actual como **Chief Financial Officer (CFO)**.

Gerardo Pardo Actualmente **Chief Executive Officer de Allianz Argentina** desde el 1 de enero de 2023, **Gerardo** se incorporó a **Allianz** en 2017 como **Director de Sinistros** y, en 2018, asumió la posición de **Chief Operating Officer (COO)**, con responsabilidad sobre **Sinistros, Tecnología (IT) y Operaciones**.

Con más de 30 años de experiencia en la industria aseguradora, incluyendo posiciones en compañías como **La Buenos Aires, HSBC, QBE y Chubb**, ha liderado equipos locales en las áreas de **Finanzas, Sinistros, Reaseguros, Suscripción y Gestión de Riesgos**, además de haber ocupado cargos regionales de liderazgo en Sinistros con responsabilidad sobre toda Latinoamérica.



Confía tranquilo

Serena ART es una nueva manera de proteger el bienestar y la tranquilidad de las personas.

Como parte del Grupo Lapachos, estamos diseñando un enfoque de prevención integral, que incorpora las soluciones tecnológicas más innovadoras para que puedas concentrarte en asesorar y sumar cada día más clientes.

Queremos que seas nuestro socio, tenés todo el potencial para ayudarnos a construir una marca que responda y te respalde.



SUMATE A NUESTRO EQUIPO / ATENCIÓN BROKERS Y PAS:

atencionalcliente@serenaseguros.com.ar

www.serenart.com.ar @serenaseguros.art

Serena
Y TODOS SEGUROS.

Los cinco principales desafíos que redefinirán al sector de la construcción en la próxima década



Un nuevo informe de Zurich Insurance Group analiza cómo la convergencia de riesgos climáticos, laborales, tecnológicos y financieros está redefiniendo el futuro de la construcción.

● **Zurich Insurance Group**, empresa líder de la industria aseguradora, presentó **Beyond 2030: The Future of Construction**, un informe global elaborado a partir del análisis de 31 especialistas internacionales que identifica las principales tendencias y riesgos que impactarán en la industria en los próximos cinco años. El estudio advierte que la escasez de talento especializado, la digitalización, el cambio climático, la creciente presión sobre el financiamiento y la industrialización acelerada de los proyectos redefinirán la forma de construir hacia 2030.

A medida que la demanda de infraestructura, energía y centros de datos continúa creciendo en todo el mundo, la industria de la construcción enfrenta desafíos cada vez más complejos. Desde la escasez de talento especializado hasta el impacto del cambio climático y las amenazas cibernéticas, los riesgos ya no actúan de forma aislada, sino que se potencian entre sí y condicionan la ejecución de los proyectos.

«Nuestros clientes están desarrollando proyectos cada vez más complejos en un entorno de riesgos más volátil, además de plazos más ajustados. Nuestra investigación más reciente deja claro que, si un proyecto no es asegurable, no será financiado. Por ello, incorporar resiliencia desde el diseño, con las aseguradoras participando desde etapas tempranas, es clave para que los proyectos sean viables», señaló **Kelly Kinzer, Global Head of Construction & Surety de Zurich Insurance Group**.

Según el informe de **Zurich Insurance Group**, estos son los cinco principales desafíos que definirán el futuro del sector:

1. Eventos climáticos extremos y desastres naturales

Con un nivel de riesgo de 6,2 puntos sobre 7, este factor se posiciona como el desafío que más afectará al sector en los próximos años. El cambio climático impone la necesidad de repensar la resiliencia de las obras desde su diseño. Si un proyecto no contempla la adaptación a estas nuevas condiciones del entorno, enfrentará severas interrupciones físicas.

Para proyectos de alta densidad de potencia, como los centros de datos, el calor extremo y las sequías amenazan directamente los sistemas de refrigeración por agua y el suministro eléctrico, transformando el riesgo climático en un peligro de paralización operativa inmediata que compromete la seguridad de la infraestructura.

2. Un mercado de capitales cada vez más exigente

Con un nivel de riesgo de 5,7 puntos sobre 7, el acceso al financiamiento continúa disponible para proyectos estratégicos, pero los inversores muestran una tolerancia cada vez menor a los retrasos, sobrecostos y problemas de ejecución. La expansión de modelos de financiamiento más sofisticados está trasladando los riesgos de construcción hacia etapas cada vez más tempranas del ciclo de vida de los proyectos. En este contexto, aspectos como la ubicación, la disponibilidad de recursos, la capacidad de ejecución y la asegurabilidad adquieren un peso creciente en las decisiones de inversión.

La tendencia es especialmente relevante para América Latina, una región que busca atraer capital para infraestructura energética, logística y tecnológica en un entorno de creciente competencia global por los recursos financieros. En Argentina, esta dinámica ya puede observarse en proyectos estratégicos asociados a Vaca Muerta, como el oleoducto Vaca Muerta Oil Sur (VMOS) y las obras de ampliación de infraestructura de transporte energético, que requieren importantes inversiones y una ejecución eficiente para asegurar su viabilidad económica.

[Breves del Informe]

3. Escasez de talento especializado y pérdida de conocimiento crítico

Con un nivel de riesgo de 5,6 puntos sobre 7, la construcción atraviesa una transformación profunda donde el desafío ya no es solo incorporar más trabajadores, sino contar con perfiles técnicos capaces de gestionar proyectos cada vez más digitalizados y complejos. En Argentina el escenario ya es complejo: según ManpowerGroup, el 68% de las empresas reporta dificultades para encontrar los perfiles técnicos y profesionales que necesita.

A este panorama se suma un riesgo menos visible: el retiro de los trabajadores experimentados. A medida que avanzan la automatización y la industrialización, la experiencia acumulada para supervisar sistemas complejos, coordinar disciplinas y resolver problemas operativos en el terreno se vuelve un recurso tan escaso y valioso como la propia mano de obra.

4. La adopción de la construcción modular y la prefabricación

Con un nivel de riesgo de 5,1 puntos sobre 7, para compensar la falta de personal calificado y acortar plazos, la industria está acelerando la adopción de la construcción modular y la prefabricación, que ya pasó del 32% al 50% en el último año, según el informe. Sin embargo, esta automatización introduce un riesgo nuevo: la réplica de diseños y sistemas complejos a gran escala antes de conocer del todo su comportamiento a largo plazo. El ejemplo más claro de esta complejidad técnica y de concentración de riesgo son los centros de datos.

5. La digitalización de la construcción y amenazas cibernéticas

Con un nivel de riesgo de 4,8 puntos sobre 7, la digitalización de la construcción está transformando la manera de diseñar, coordinar y operar proyectos, pero también amplía la superficie de exposición a incidentes cibernéticos. Actualmente, cuatro de cada cinco empresas de arquitectura, ingeniería y construcción reportaron haber sufrido amenazas de ciberseguridad durante los últimos dos años, con un promedio de 226 incidentes anuales por compañía.

“La construcción cumple un rol fundamental en la economía argentina por su capacidad de dinamizar la inversión y generar desarrollo. Sin embargo, los proyectos actuales enfrentan un entorno de riesgos cada vez más complejo, con mayores exigencias en materia de financiamiento, ejecución y resiliencia. Hoy, incorporar una visión integral del riesgo desde el diseño ya no es un diferencial, sino una condición necesaria para que los proyectos sean viables, financierables y sostenibles en el largo plazo”, **Alejandro Vega Cigoi, Head of Commercial Insurance de Zurich Argentina**.

Sobre la investigación

Beyond 2030: The Future of Construction se basa en aportes estructurados de 31 expertos en suscripción, siniestros, ingeniería de riesgos y construcción, recopilados mediante entrevistas realizadas entre diciembre de 2025 y marzo de 2026. El estudio integra resultados de encuestas que evalúan la severidad de 17 riesgos para el sector de la construcción y sus interrelaciones, con el objetivo de identificar las principales tendencias que moldearán el futuro de la industria hacia 2030. El informe completo **Beyond 2030: The Future of Construction** está disponible [aquí](#).



Experta celebra los 30 años del sistema de ART que instaló las bases para el resguardo de los trabajadores

La compañía líder en el segmento de ART pone en valor los alcances de la Ley de Riesgos del Trabajo N° 24.557, que comenzó a regir el 1 de julio de 1996 y modificó significativamente el escenario de la seguridad en ámbitos laborales.

● **Experta ART** celebra los **30 años del sistema de Riesgos del Trabajo**, que promovió en la Argentina la transformación de la seguridad y de la salud ocupacional, impulsando una fuerte reducción de los accidentes laborales y garantizando una cobertura integral para millones de trabajadores. **Experta ART** es una de las grandes protagonistas de ese cambio de paradigma que instaló la **Ley de Riesgos del Trabajo N° 24.557**, que comenzó a regir el 1 de julio de 1996 con el objetivo central de establecer el marco normativo para el resguardo de los trabajadores.



Andrés Quantin, CEO de Experta Seguros y ART

«El mayor logro del sistema fue haber instalado la prevención como un eje central. Hoy sabemos que trabajar sobre ambientes laborales seguros permite reducir accidentes y evitar enfermedades profesionales, generando beneficios tanto para los trabajadores como para las empresas», destacó **Andrés Quantin, CEO de Experta Seguros y Experta ART**.

Desde la implementación del sistema en 1996, los accidentes laborales se redujeron un 55%, la gravedad de los siniestros disminuyó un 39% y la mortalidad laboral cayó un 81%. Actualmente, el sistema protege a cerca de 10 millones de trabajadores y más de un millón de empleadores, garantizando prestaciones médicas integrales, rehabilitación y acompañamiento durante todo el proceso de recuperación. A estos avances se suma la reciente actualización del Baremo para la medición de incapacidades laborales.

Con una estrategia basada en la prevención, la calidad de las prestaciones médicas, la innovación y el asesoramiento permanente, **Experta ART** se consolidó como una de las compañías líderes del sector. En esa línea, sostiene que promover ambientes laborales seguros continúa siendo la medida más eficaz para disminuir los accidentes de trabajo y las enfermedades profesionales.

Respecto a la evolución del sistema, **Quantin** señaló que la gestión de las **ART** ya no pasa únicamente por responder ante un siniestro, sino por acompañar a las organizaciones en la construcción de una verdadera cultura preventiva. «Las prestaciones médicas de calidad, la cercanía con los clientes, la comunicación permanente y la innovación son aspectos que distinguen a una ART líder y permiten generar valor más allá de la cobertura obligatoria», concluyó.

A 30 años de su creación, el sistema de **Riesgos del Trabajo** continúa evolucionando para responder a las nuevas dinámicas del empleo y fortalecer la prevención como principal herramienta para construir ambientes laborales más seguros. Para **Experta ART**, seguir impulsando la innovación, el trabajo conjunto con empleadores y trabajadores, y la mejora continua del sistema serán claves para afrontar los desafíos de las próximas décadas.

La prevención, el diferencial de Experta ART

Como una de las **ART** líderes del país, **Experta ART** desarrolla una estrategia de prevención basada en la capacitación continua y la incorporación de nuevas tecnologías para promover entornos laborales más seguros.

Algunos de sus principales diferenciales

- Cerca de 400.000 trabajadores capacitados en la última década mediante propuestas presenciales y digitales orientadas a fortalecer la cultura preventiva.
- Modelo de capacitación multicanal, que combina formación presencial, charlas virtuales, cursos de e-learning y dispositivos de microcapacitación como Ventanas 360°, adaptándose a las necesidades de cada organización.
- Espacio Virtual de Contenidos (EVC), una plataforma que permite a las empresas gestionar sus propios programas de capacitación y a los trabajadores acceder a contenidos especializados con certificación. Además, funciona como un repositorio permanente de materiales de consulta para empleados y empleadores.
- Innovación constante, con el desarrollo de nuevas herramientas y contenidos cada año. En los últimos años incorporó experiencias de realidad virtual, lanzó el mapeo interactivo para fortalecer las acciones preventivas y actualmente trabaja en un nuevo servicio de capacitación que integra tecnologías inmersivas, gamificación y nuevas soluciones digitales.

ATM
SEGUROS

Asegurá tu mundo.

Asegurá tu futuro.



ATM
DIGITAL

Punto de
Venta Digital

Portal de
Marketing

Mi
Tienda



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

Sumate a ATM Digital, sumate a ATM Seguros 0810 345 0546

RUS se anticipa al futuro y avanza en el diseño de seguros para robots humanoides



● **Río Uruguay Seguros (RUS)** dio un nuevo paso en su estrategia de innovación al iniciar un proceso de trabajo orientado a comprender, acompañar y asegurar el desarrollo del mercado de robots humanoides en la Argentina. En un contexto donde la inteligencia artificial, la robótica avanzada y la automatización comienzan a transformar las actividades productivas a nivel mundial, la aseguradora busca anticiparse a los nuevos desafíos que estas tecnologías plantean para el sector.

Con ese objetivo, el pasado viernes 3 de julio, en la **Quinta San Roque RUS**, uno de los espacios de coworking donde empleados y socios estratégicos de la organización desarrollan encuentros presenciales dentro de su modalidad digital de trabajo, el presidente ejecutivo de la empresa, **Juan Carlos Lucio Godoy**, encabezó una reunión junto a referentes vinculados a la incorporación de humanoides en sectores como el agro, la energía, la industria y otros ámbitos productivos.

Un ecosistema que comienza a tomar forma

Del encuentro participaron integrantes del Comité Ejecutivo, representantes de empresas líderes en conectividad e inteligencia artificial, importadores de robots humanoides y especialistas en entrenamiento y desarrollo de estas tecnologías, con el propósito de intercambiar conocimientos y analizar el escenario que comienza a configurarse en el país. La iniciativa forma parte de una visión estratégica que busca preparar al mercado asegurador para responder a los riesgos, responsabilidades y necesidades que surgirán con la incorporación de humanoides en tareas productivas, logísticas, operativas y de asistencia.

Los nuevos desafíos del seguro

En ese marco, RUS ya trabaja en el análisis de aspectos clave como la cobertura de daños ocasionados por estos equipos, las responsabilidades de propietarios, operadores, entrenadores y desarrolladores, la protección de inversiones en tecnología de alto valor, así como los riesgos asociados a errores de programación, fallas de conectividad, incidentes laborales y daños a terceros.

La aseguradora entiende que la evolución tecnológica demanda nuevas respuestas del seguro y considera fundamental anticiparse a esos cambios mediante el desarrollo de soluciones innovadoras, con respaldo técnico y visión de largo plazo.



Juan Carlos Lucio Godoy

La experiencia de RUS Aero como punto de partida

Como antecedente, RUS cuenta con la experiencia de RUS Aero, la unidad especializada desde la cual se desarrollaron coberturas para drones de uso recreativo y profesional.

Ese recorrido constituye una base sólida para avanzar ahora en el diseño de soluciones destinadas a dispositivos autónomos, semiautónomos y asistidos por inteligencia artificial que interactuarán cada vez más con personas, empresas e infraestructuras críticas.



Breves de Informe

Innovación para un nuevo mercado

Más allá del diseño de nuevas pólizas, el desafío para RUS consiste en comprender integralmente el ecosistema que rodea a estas tecnologías, contemplando aspectos vinculados con la conectividad, el manejo de datos, la inteligencia artificial, el entrenamiento, el mantenimiento, la trazabilidad, la responsabilidad civil y la continuidad operativa. Con esta iniciativa, Río Uruguay Seguros reafirma su compromiso con la innovación y consolida una estrategia orientada a ampliar las fronteras del seguro tradicional, acompañando a sus Productores Asesores de Seguros (PAS) con herramientas y coberturas acordes a las transformaciones que ya comienzan a redefinir la economía y los sistemas productivos. De esta manera, RUS vuelve a posicionarse a la vanguardia del mercado, apostando por la innovación como motor para construir las soluciones que demandará el futuro.



Asociart celebra 30 años acompañando la protección de los trabajadores argentinos

La aseguradora de riesgos del trabajo de Grupo San Cristóbal conmemora tres décadas de trayectoria junto al Sistema de Riesgos del Trabajo, consolidándose como una de las ART referentes del mercado argentino

● Asociart celebra 30 años de trayectoria acompañando la evolución de la protección de los trabajadores en **Argentina**. La fecha coincide con el aniversario del **Sistema de Riesgos del Trabajo**, creado en 1996 con el objetivo de brindar cobertura integral a los trabajadores registrados y promover una cultura de prevención en los ámbitos laborales. Desde sus inicios, **Asociart** fue parte de la construcción y consolidación de este sistema, acompañando el crecimiento del sistema, de las empresas y de los trabajadores en todo el país. Durante estas tres décadas, la compañía pasó de brindar cobertura a **297.958 trabajadores** en sus primeros meses de operación a proteger actualmente a más de 1 millón de trabajadores, gestionando junto a más de **115.000 empleadores**. A lo largo de estos años, **Asociart** se consolidó como una de las aseguradoras de riesgos del trabajo referentes del mercado argentino, impulsando iniciativas orientadas a la prevención, la capacitación y el fortalecimiento de la seguridad laboral. «Cumplir 30 años representa una oportunidad para valorar el camino recorrido y, al mismo tiempo, renovar nuestro compromiso con los trabajadores y las empresas que confían en nosotros. El principal cambio que vimos en estas tres décadas fue la consolidación de una cultura preventiva cada vez más presente en las organizaciones y en la sociedad», señaló **Diego Guaita, CEO de Grupo San Cristóbal**.

La creación del **Sistema de Riesgos del Trabajo** marcó un cambio profundo en la forma de abordar los accidentes y enfermedades laborales en **Argentina**. Frente a un esquema en el que la responsabilidad recaía directamente sobre el empleador y la cobertura era optativa y principalmente indemnizatoria, el nuevo sistema incorporó una cobertura integral para todos los trabajadores registrados, con prestaciones médicas, rehabilitación, recalcificación profesional, reparación económica y un fuerte desarrollo de acciones de prevención. A lo largo de estas tres décadas, ese enfoque integral se fue fortaleciendo. La capacitación, la identificación temprana de riesgos, la incorporación de tecnología y la construcción de una cultura de seguridad forman hoy parte de la gestión cotidiana de miles de organizaciones en todo el país. Como resultado de ese proceso, desde la creación del sistema la siniestralidad laboral se redujo un **54%** y los fallecimientos laborales descendieron un **79%**.

«Si hay algo que nos genera orgullo al mirar estos 30 años es habernos convertido en una compañía referente y reconocida dentro de la industria. Haber acompañado el crecimiento y la transformación del Sistema de Riesgos del Trabajo desde sus inicios nos permitió construir una experiencia única y consolidar un compromiso permanente con la prevención y la protección de los trabajadores», afirmó **Fernando Esperon, gerente general de Asociart ART**.

De cara al futuro, la digitalización, las nuevas modalidades de trabajo y la incorporación de nuevas tecnologías seguirán planteando desafíos para el sistema, que deberá continuar fortaleciendo los mecanismos que permitan consolidar los avances alcanzados en materia de prevención y protección. En ese contexto, **Asociart** reafirma su compromiso de se-

guir acompañando la evolución del trabajo en Argentina, promoviendo la prevención como herramienta clave para proteger a los trabajadores y contribuir al desarrollo de las organizaciones.



Con menos autos nuevos y más motos patentadas, crece el delito automotor en el interior del país

Según el Informe de Movilidad de Strix, en los primeros seis meses del año, se confirma un retroceso del 9,9% en el patentamiento de automóviles nuevos a la vez que el crecimiento de registros de motos nuevas trepa un 43% respecto de igual período de 2025. El número de operaciones de recupero de vehículos denunciados en el interior del país prácticamente duplicó su participación respecto de los totales de 2025. Neuquén se suma a la lista de provincias con más casos registrados, junto con Córdoba, Mendoza y Santa Fe.

● Con el cierre del primer semestre del año, los datos sobre el delito automotor comienzan a delinear las primeras comparativas con el 2025 y, al mismo tiempo, muestran algunas tendencias que difícilmente se reviertan para fines de 2026. En este contexto, el **Informe de Movilidad** de **Strix** señala que se consolida el incremento de robos en el interior del país, con una participación superior al 5% respecto del total de operativos registrados en los primeros seis meses del año. “Vemos que los indicadores hoy ya superan los parámetros totales de 2025, con una mayor proporción de denuncias en plazas como Córdoba, Mendoza y Santa Fe y a las cuales hoy ya se suma Neuquén. Este último se trata de un territorio con una circulación y nivel de actividad creciente por el desarrollo de Vaca Muerta”, señala **Martín Py, Gerente de Alianzas Estratégicas de Strix**. Respecto de las modalidades de siniestro, entre enero y junio de 2026, en Argentina 7 de cada 10 robos fueron realizados a mano armada, un indicador que cae al 34,5% cuando se trata de las denuncias recibidas en el interior del país en igual período.



“Las diferencias entre AMBA y el Interior reflejan que el robo automotor se define según el contexto de cada región. En las grandes áreas urbanas observamos una mayor incidencia de robos con violencia, mientras que en zonas menos densamente pobladas prevalecen modalidades oportunistas, como el hurto. Este tipo de información permite entender mejor el fenómeno y tomar medidas de prevención más efectivas para el conductor, comenzando por la adopción de herramientas tecnológicas que faciliten el rastreo de los vehículos”, explica **Py**.

El análisis por tipo de vehículo también refleja diferencias importantes a nivel regional y parecen anunciar tendencias de mediano plazo: el crecimiento en el patentamiento de motos a nivel país es significativo, con un alza de 43% respecto de igual período de 2026. “Si bien el número de patentamientos de motos es importante a nivel nacional, el detalle por provincia muestra incrementos mucho mayores en zonas como Tucumán, Santiago del Estero, Chaco, Formosa, Jujuy entre otros, según los datos publicados recientemente por ACARA”, explican desde Strix. “Esto permite pensar en que el incremento de casos de robos de motos lejos de descender continuará en ascenso y lo mismo ocurrirá con el número de denuncias en regiones como el NOA y el NEA”, anticipan desde la empresa.

“Estas diferencias nos obligan a pensar la prevención de manera segmentada: entender dónde y cómo se utiliza cada vehículo es clave para acompañar esas necesidades con herramientas de protección adecuadas”, concluyen desde **Strix**.

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

“El futuro del productor de seguros no está escrito: lo van a definir las alianzas, la tecnología y la vuelta al asesoramiento”



Mientras la digitalización automatiza la venta de seguros masivos, el mercado de intermediación más avanzado del mundo proyecta crecer más de 20% hacia 2030. Para Luciano Fraire, especialista en seguros y CEO de Polko, la clave para el productor argentino está en ganar escala mediante alianzas y en recuperar su rol esencial: asesorar.

● ¿Tiene futuro el productor asesor de seguros? La pregunta sobrevuela a la actividad cada vez que una nueva tecnología promete vender pólizas sin intermediarios. Sin embargo, los datos del mercado más maduro del mundo sugieren una respuesta menos apocalíptica.

Un reciente informe sobre el mercado de correduría de los Estados Unidos —el más consolidado y tecnológicamente avanzado del mundo— estimó que el margen de intermediación cerró 2025 en torno a los 140.000 millones de dólares, alcanzaría unos 146.000 millones en 2026 y proyecta superar los 170.000 millones hacia 2030. Es decir: incluso donde la tecnología avanzó más rápido, el productor de seguros sigue ganando participación y volumen.

“La sólida expansión refleja la demanda constante de asesoramiento en transferencia de riesgos, incluso a medida que evolucionan la tecnología, la regulación y las preferencias de los clientes”, destaca el informe de **Mordor Intelligence**, una firma global de consultoría e investigación de mercado. “Un mercado consolidado y tecnológicamente mucho más adelantado que el nuestro sigue proyectando crecimiento en manos del corredor. Conviven el corredor tradicional que tiene su oficina en el pueblo con corredores medianos y grandes empresas que cotizan en bolsa, como Marsh o Aon, que evolucionan su propuesta de valor al ritmo de lo que el consumidor demanda”, destacó **Luciano Fraire, CEO y director de Polko**, una compañía tecnológica argentina enfocada en el canal de productores asesores de seguros.

Para **Fraire**, el destino de la intermediación no será uniforme: cada mercado —el norteamericano, el europeo, el asiático o el argentino— tendrá su propia lógica, según el liderazgo que el intermediario se proponga tomar para evolucionar, adaptarse y agregar valor.

Tecnología para lo simple, asesoramiento para lo complejo

“El negocio estará dividido en dos mundos”, analizó el empresario. Según Fraire, en los productos masivos y de alta frecuencia (el seguro del auto o del medio de movilidad, el hogar, los dispositivos electrónicos), la tecnología ocupará un rol cada vez mayor en la automatización de la intermediación. En cambio, en los riesgos complejos (comercios, industrias, responsabilidad civil específica, transporte, caución, vida, ahorro e inversión), “el rol del asesor se va a fortalecer y su relevancia dependerá de cuánto logre jerarquizar y profesionalizar su actividad”.

“Mi mirada del futuro del productor se divide en dos: por un lado, volver a las bases —asesorar, identificar riesgos y ayudar a los clientes a visibilizarlos, para proponer soluciones frente a los riesgos actuales y futuros—. Por el otro, encontrar soluciones modernas para atender con tecnología los productos de más volumen y frecuencia”, sostuvo **Fraire**.

Además, destacó la importancia de “generar alianzas duraderas entre colegas para ganar escala” y ser actores competitivos frente a jugadores de mayor tamaño.

Breves de Informe

La conclusión del empresario es, en el fondo, una invitación a la acción: el rol del productor de seguros se va a sostener en la medida en que recupere su esencia inicial —la de asesorar— y se anime a liderar la transformación de su propia actividad, en lugar de esperar que otros la definan por él.

“Acá y en todo el mundo, el futuro del productor no está escrito, y en gran medida lo va a definir el propio PAS”, aseguró.



Llegó el invierno: Recomendaciones clave para prevenir averías y garantizar la seguridad al conducir



Las bajas temperaturas pueden afectar el funcionamiento del vehículo. Por eso, un correcto mantenimiento y algunas medidas preventivas permiten reducir los problemas mecánicos y mejorar la seguridad ante fríos extremos.

● Con la llegada del invierno y el descenso de las temperaturas en gran parte del país, los especialistas de **CESVI** recomiendan realizar una revisión preventiva del vehículo y adoptar hábitos de conducción seguros para minimizar el riesgo de averías y siniestros viales. Las heladas, la escarcha y las nevadas de algunas regiones, pueden comprometer el funcionamiento de distintos sistemas del automóvil, dificultar la visibilidad y generar condiciones de circulación más exigentes. Por este motivo, una adecuada preparación del vehículo y unas simples recomendaciones resultan clave antes de emprender cualquier trayecto.

Cómo arrancar en frío

Cuando el vehículo permanece estacionado a la intemperie durante la noche, es habitual encontrar hielo sobre el parabrisas e incluso puertas congeladas.

En estos casos, se recomienda verificar que las cerraduras y las manijas puedan accionarse normalmente. Si estuvieran congeladas, puede utilizarse una mezcla de agua y alcohol isopropílico para facilitar su funcionamiento, evitando aplicar fuerza excesiva.

Al momento de poner en marcha el motor, es importante no insistir durante períodos prolongados. Lo recomendable es realizar intentos de hasta cinco segundos y esperar unos veinte segundos antes de volver a intentarlo para no exigir innecesariamente la batería.

Una vez encendido el motor, conviene dejarlo funcionar algunos minutos antes de iniciar la marcha, permitiendo que alcance una temperatura adecuada de funcionamiento y reduciendo el desgaste de sus componentes.

La visibilidad es un factor clave para la seguridad

Antes de circular es indispensable que el parabrisas, las ventanillas y los espejos estén completamente desempañados.

Se recomienda utilizar el sistema de calefacción en modo desempañador y nunca arrojar agua caliente sobre un parabrisas congelado, ya que el brusco cambio de temperatura puede provocar fisuras o incluso la rotura del cristal.

Como medida preventiva, también es aconsejable levantar las escobillas del limpiaparabrisas cuando el vehículo queda estacionado durante la noche, evitando que las gomas se adhieran al hielo y se deterioren.

Además, es importante mantener completo el depósito de líquido lavaparabrisas y utilizar productos específicos, para evitar la obstrucción de los picos y garantizar una correcta limpieza del parabrisas durante la conducción.

Revisar aceite y refrigerante

Las bajas temperaturas exigen un correcto estado de los fluidos del vehículo. Por ello, es importante controlar regularmente el

nivel del aceite y respetar los intervalos de mantenimiento indicados por el fabricante.

También es fundamental verificar el estado y la proporción del líquido refrigerante con anticongelante, especialmente en las regiones donde las temperaturas descienden por debajo de los 0 °C. Un refrigerante en buenas condiciones evita el congelamiento del circuito, favorece el arranque en frío y contribuye a prolongar la vida útil del motor.

¿Qué ocurre con los vehículos eléctricos?

El frío también impacta sobre los vehículos eléctricos. En condiciones extremas, las baterías de tracción pueden reducir entre un 15 % y un 30 % su autonomía, además de requerir mayores tiempos de recarga.

No obstante, la mayoría de los modelos actuales incorpora sistemas de gestión térmica que permiten minimizar estos efectos mediante el control automático de la temperatura de las baterías.

Como recomendación general, se aconseja mantener un nivel de carga superior al 30%, ya que parte de la energía disponible será utilizada para acondicionar térmicamente la batería antes de iniciar la marcha.

En conclusión, muchas fallas que aparecen durante el invierno pueden evitarse adoptando mejores hábitos preventivos y con controles simples realizados con anticipación. Además de impedir inconvenientes mecánicos, un vehículo en buen estado es un vehículo más seguro para circular.



Experta Seguros sigue innovando y ahora lanza una solución digital para el alquiler de vivienda

La compañía presenta un nuevo seguro de caución que brinda respaldo tanto a propietarios como a inquilinos. La compañía permite cotizar, emitir y contratar la cobertura de manera 100 % online.

● **Experta Seguros** sigue innovando con nuevas soluciones y ahora presentó una solución completamente digital para facilitar el alquiler de viviendas, protegiendo tanto a inquilinos como a propietarios.

Experta lanzó al mercado su nuevo seguro de caución, una propuesta diseñada para facilitar el acceso a una garantía de locación y brindar mayor seguridad a todas las partes involucradas en un contrato de alquiler.

El producto, que estará disponible desde el 1 de julio, permite a los inquilinos acceder a una garantía para rentar una vivienda sin necesidad de presentar garantía propietaria, mientras que ofrece al propietario el respaldo de una compañía aseguradora con trayectoria y solvencia en el mercado.

“Buscamos ofrecer una alternativa simple, ágil y digital para una necesidad muy concreta del mercado. Este nuevo lanzamiento plasma nuestro compromiso por estar cerca de nuestros clientes y escucharlos para desarrollar las mejores soluciones”, señaló **Andrés Quantín, CEO de Experta Seguros**.

La cobertura obligatoria contempla el riesgo de alquiler impago, garantizando el cumplimiento de las obligaciones asumidas por el locatario. Asimismo, el seguro permite incorporar coberturas opcionales que amplían la protección del contrato, entre ellas:

- Sustitución del depósito.
- Gastos impagos.
- Pago de servicios (luz, gas y agua).
- Ocupación indebida.

“Todo el proceso puede realizarse 100 % online, desde la cotización hasta la contratación”, agregó **Quantín**.

Con aprobación ágil y póliza digital, el nuevo producto simplifica la operatoria y refuerza el trabajo de los Productores Asesores de Seguros (PAS), “socios estratégicos de **Experta Seguros** para acercar esta solución al mercado y acompañar a los clientes con asesoramiento profesional durante todo el proceso.

Con esta nueva propuesta, **Experta Seguros** suma a su portfolio de productos una oferta para el segmento de alquileres y consolida su compromiso con soluciones innovadoras, simples y alineadas con las nuevas dinámicas del mercado.

La nueva cobertura comenzará estará disponible para su comercialización a través de la red de productores asesores de seguros de la compañía.

Acompañamos cada momento de tu vida

0810.222.2444

Consultá con tu productora o productor asesor de seguros o en provinciaseguros.com.ar





profile

CHIZZA

El restaurante que enamoró a los Cardales: 18 años de cocina mediterránea, alma casera y una carta que invita a compartir

En Los Cardales, a pocos kilómetros de la Ciudad de Buenos Aires, el chef Franco Malacisa y su esposa Cecilia Dominguez dan vida a Chizza, un restaurante de cocina mediterránea con foco en pescados, entradas para compartir y una selección de carnes y pastas artesanales, emplazado en una casona de 1890 cuidadosamente restaurada. Un lugar donde la excelencia gastronómica y la calidez de lo hogareño conviven en perfecta armonía.

En Alsina 120, Los Cardales, Chizza cumple 18 años siendo uno de los restaurantes más singulares y queridos del corredor norte del Gran Buenos Aires. Fundado en 2008 por el chef Franco Malacisa —con una trayectoria forjada en Italia, Gales, Escocia, Inglaterra, Francia y Rusia— el restaurante propone una cocina mediterránea honesta, con raíces en la tradición italiana de la Toscana y una filosofía que pone en el centro la calidad de la materia prima, el vínculo con los proveedores de confianza y el placer genuino de compartir la mesa. Con una carta diseñada para el disfrute colectivo —casi 30 entradas, pescados frescos, pastas artesanales y carnes de estación—, Chizza es hoy un clásico consagrado y un destino de referencia para quienes buscan una experiencia gastronómica memorable fuera de la Ciudad de Buenos Aires.



La historia de Chizza es, ante todo, la historia de Franco Malacisa. Comenzó su carrera en la cocina en 1994, formándose en “Buenos Aires Catering” antes de emprender un extenso periplo internacional. En la Toscana italiana ofició como subjefe de cocina, pasó temporadas en Gales, Escocia y Oxford —donde un restaurante de campo le dejó una inspiración que todavía hoy se percibe en el estilo de Chizza— y trabajó en Covent Garden, Londres. Más tarde llegó a Moscú, donde organizó eventos de alto perfil, incluyendo el lanzamiento de carne Angus para la embajada argentina, y se estableció brevemente en Ucrania. Fue la necesidad de darle a su hijo un hogar estable en Argentina lo que finalmente lo trajo de regreso, y fue visitando a su padre en Los Cardales que encontró la vieja casona que se convertiría en Chizza. Con el apoyo inicial de su suegra y mucha determinación, Franco transformó ese espacio en lo que hoy es: un restaurante que él mismo describe como «un lugar para hacer feliz a la gente».

El espacio de Chizza es en sí mismo parte de la propuesta. La casona que lo alberga data de 1890 y tuvo en su historia vidas muy distintas: fue tambo, escuela, sala de primeros auxilios y oficina de correos. Franco dedicó nueve meses a restaurarla personalmente, conservando el techo original y recuperando paredes de barro con ➡

ficha técnica

NOMBRE	Chizza
DOMICILIO	Alsina 120, Los Cardales, provincia de Buenos Aires
ESPECIALIDAD	Cocina mediterránea
VIARIOS	Un lugar donde la excelencia gastronómica y la calidez de lo hogareño conviven en perfecta armonía
INSTAGRAM:	@chizzaresto
RESERVAS:	+549 11 5772-9482
HORARIO:	Miércoles a sábado, cena. Viernes a domingo, almuerzo



El primer multicotizador digital adaptado a agencias, brokers y clientes

Cotizá, compará y gestioná asistencias al viajero en minutos, con una plataforma ágil, segura y fácil de usar.



Inmediatez

Cotizá y gestioná en pocos pasos.



Solvencia

Trabajamos con compañías líderes.



Proveedores destacados

Las mejores compañías en un solo lugar.



Experiencia y tecnología

Plataforma intuitiva y moderna.

Compañías líderes que nos acompañan

ASSIST CARD

AXA

Cardinal assistance

CORIS asistencia al viajero

europ assistance

HERO

TERRAWIND GLOBAL PROTECTION

cace

CÁMARA INSURTECH ARGENTINA

AIU.



Tu nueva herramienta para cotizar, comparar y vender asistencias

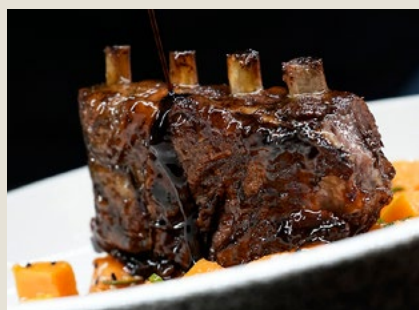
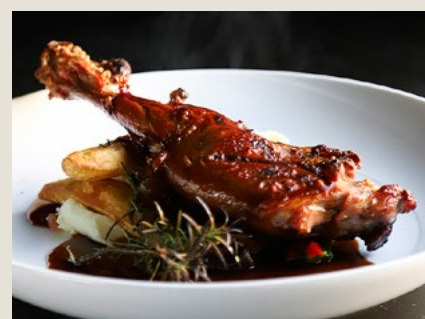
Escanea el QR o escibinos para más info



La casona que lo alberga data de 1890 y tuvo en su historia vidas muy distintas: fue tambo, escuela, sala de primeros auxilios y oficina de correos.



→ la misma técnica con que fueron construidas hace más de un siglo. El resultado es un ambiente de **elegancia serena y calidez genuina**: mesas con largos manteles blancos, sillas amplias y tapizadas, **iluminación tenue** que crea una atmósfera íntima y acogedora, **obras de arte en las paredes y plantas exuberantes** que enmarcan cada ventana. A esto se suma una **cava con más de 5.000 botellas** de gran nivel para garantizar que cada plato encuentre su maridaje ideal. Los distintos ambientes de la casona invitan a recorrer el lugar con la libertad de una casa propia, pero con la atención de un restaurante de primer nivel. Y para quienes quieran prolongar la noche, el **patio exterior —con horno de barro, sillones y fogón—** es el escenario ideal para cerrar la velada con postre y brindis al aire libre.



Los pescados frescos son el orgullo de la cocina: filete de chernia fresco con espárragos, calabaza horneada y crema de limón; filete de merluza negra con almendra y manteca de limón; filete de salmón rosado con ensalada de mango, papaya y dressing de maracuyá; filete de dorado fresco con papas al romero y Dijon —una selección que cambia según lo que **Franco** elige personalmente en el mercado cada mañana. Las pastas artesanales incluyen los tagliolini con hongos, espárragos y trufa, los gnocchi sardi con ragú de langostinos y la clásica lasaña italiana con parmesano y bechamel gratinada, uno de los cinco platos que jamás abandonan la carta. En carnes, el osobuco braseado al malbec con risotto carnaroli al parmesano representa el 30% de las ventas semanales y es el emblema de la casa. También se ofrecen jabalí, pato, ciervo y liebre, un bife de cuadril de Kobe y un magret de pato con membrillo al malbec. Los postres apuestan a la tradición: flan casero, crème brûlée, tiramisú y panqueque de dulce de leche. El pan de masa se hornea todos los días en el propio restaurante.

El servicio de **Chizza** es tan esencial como su cocina. **Cecilia**, esposa de **Franco**, está a cargo del salón con una calidez que convierte cada visita en una experiencia cercana y personalizada. Charly, quien trabaja allí desde hace muchos años y es autodidacta, guía a los comensales por una cava que mantiene la temperatura de sus etiquetas a 14° y una amplia oferta de gin y whisky. Por su parte, **Franco**, quien vive detrás del restaurante, está presente en cada servicio. El restaurante tiene 65 cubiertos distribuidos en distintos ambientes de la casona. **Chizza** funciona sólo con reserva previa, de miércoles a sábado por la noche y de viernes a domingo al mediodía.

La búsqueda de ingredientes de excelencia es una constante. **Franco** trabaja desde hace 18 años con los mismos

proveedores y llega personalmente al mercado de Escobar cada mañana para seleccionar el pescado del día. El restaurante cuenta además con una huerta propia donde se cosechan calabazas, higos, kumquats (quinotos) y flores de zucchini, utilizados en los platos de temporada. Esta filosofía de trabajo artesanal y lealtad a quienes proveen lo mejor del campo y el mar argentino es la que sostiene, después de casi dos décadas, la identidad inconfundible del lugar.

Chizza es una invitación a desacelerar, sentarse con tiempo y compartir sabores que no se improvisan sino que se trabajan con vocación y años de oficio. Un clásico del norte bonaerense que no necesita presentación entre quienes ya lo conocen, y que promete sorprender a quienes lo descubran. ☺

SANCOR SEGUROS 80 Años

80 años dando respuestas, siempre.

Ayer, hoy y mañana

sancorseguuros.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

infor34e

operadores de mercado



TU TRANQUILIDAD CRECE.

www.galenoseguros.com.ar

Facundo Figuerao Linares

Casado - 40 Años - Hijos: Ambar y Felicitas - Signo Gemini (21-05-1986)

CEO **Organización Roble SRL**;
Coordinador **Alumni AAPAS**; La Plata, Bs As

• UN HOBBY

Hacer deporte

• LA JUSTICIA

Debería ser ciega, pero en Argentina muchas veces parece que mira para otro lado

• LOS HOMBRES EN EL TRABAJO SON MEJORES QUE LAS MUJERES

No estoy de acuerdo. Lo que importa es el compromiso, y eso no lo da el género

• LA SEGURIDAD

En este país algo que escasea tanto en lo social como en lo económico

• UN SUCESO DE SU NIÑEZ QUE RECUERDE HASTA HOY

El lago Nahuel Huapi con mis hermanos...

• MI MODELO PREFERIDO

Mi viejo, Pachi un ser único e irrepetible

• UN RIESGO NO CUBIERTO

El tiempo, pasa muy rápido y no se recupera

• VESTIMENTA

Me gusta vestirme bien, elegante sport preferentemente

• LA MUERTE

A todos nos llega, no hay que pensar en ella

• EL MATRIMONIO

No es solo un contrato social, es una alianza sagrada

• UNA ASIGNATURA PENDIENTE

Poder seguir estudiando, me hubiera gustado terminar otra carrera además de la de Contador y PAS

• UN SER QUERIDO

Mis hijas, son todo en mi vida

• ACTOR Y ACTRIZ

Will Ferrell - Verónica Llinás

• ¿QUÉ COSA NO PERDONARÍA NUNCA?

La traición, en cualquier ámbito

• ESTAR ENAMORADO ES

Pensar; recordar todo el tiempo a esa persona, y dar tu mejor versión por ella

• ME ARREPIENTO DE

De nada, con el diario del lunes todo sería distinto, las cosas suceden por una razón

• SU MAYOR VIRTUD

La lealtad

• SU RESTAURANTE FAVORITO PARA CENAR

La cocina de mi vieja

• LA MENTIRA MÁS GRANDE

Que algo no tiene solución

• ¿EN QUÉ PROYECTO NUNCA INVERTIRÍA DINERO?

En uno donde no crea en las personas que lo llevan adelante. Sin fe en el equipo, no hay proyecto que valga

• EL TEATRO

Voy muy poco

• LE TENGO MIEDO A

No poder estar para mis seres queridos cuando me necesiten

• TENGO UN COMPROMISO CON

Mi familia y amigos

• LA INFLACIÓN

La conozco desde que tengo uso de razón

• UN SECRETO

Si te lo cuento deja de serlo

• LA MUJER IDEAL

Las tres que están en mi casa

• MI PEOR DEFECTO ES

Soy muy difícil de convencer

• LA CULPA ES DE

Es difícil reconocer cuando uno se equivoca, pero cuando lo hacemos es un gran aprendizaje

• NO PUEDO DEJAR DE TENER

Perfumes y Zapatillas

• UN FIN DE SEMANA EN

Miramar, con familia y amigos



• LA INFIDELIDAD

Una traición disfrazada de debilidad

• UN PROYECTO A FUTURO

Consolidar Roble como la Organización de seguros de referencia en el país, y que mis hijas algún día sean parte

• EL FIN DEL MUNDO

Hace un tiempo sonaba a profecía, sino lo cuidamos una realidad para nuestras próximas generaciones

• EL CLUB DE SUS AMORES

Gimnasia y Esgrima La Plata

• ESCRITOR FAVORITO

Gonzalo Martin Flores

• SI VOLVIERA A NACER SERÍA

Mejor hijo; mejor padre; mejor esposo; mejor amigo

• UNA CANCIÓN

Nunca Lo Olvides (Airbag)

• EL AUTO DESEADO

Uno que todavía no llegó al garage

• EL PASADO

Un aprendizaje

• ¿CUÁL ES SU RED SOCIAL PREFERIDA?

LinkedIn

• AVIÓN O BARCO

Avión

• EL DÓLAR

Un termómetro roto que igual todos miramos

• LA TRAICIÓN

Lo peor que le puede pasar a una relación amorosa o de amistad, sea cual sea

• LA CORRUPCIÓN

El cáncer que no deja crecer al país

• EN COMIDAS PREFIERO

Carne siempre

• ¿CUÁL FUE EL ÚLTIMO LIBRO QUE LEYÓ?

El gato en Ojotas, con mi hija Felicitas

• UN PERSONAJE HISTÓRICO

René Favaloro

• MEJOR Y PEOR PELÍCULA QUE VIÓ ESTE AÑO

Me gusto bastante The Rip; la peor suena fuerte, pero me desilusiono Happy Gilmore 2

• PSICOANÁLISIS

Nunca hice y tampoco haría. Tengo amigos que se enojan cuando lo digo

• ¿QUÉ MALA COSTUMBRE LE GUSTARÍA DEJAR?

La terquedad. Es la misma energía que me hizo llegar donde estoy, pero hay que saber cuándo soltarla

• DIOS

Soy católico practicante, fiel devoto de la Virgencita de Luján

• MI MÚSICO PREFERIDO ES

No tengo uno solo. El Rock Nacional en general

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

Que podemos estar meses sin vernos y retomar como si fuera ayer

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

La pregunta llegó tarde. Hace más de 20 años que tengo los ojos en el mismo lugar

• EN DEPORTES, PREFIERO

Fútbol

• UN MAESTRO

Mi socio y Amigo Daniel Fonsalido

• EL LUGAR DESEADO PARA VIAJAR

Italia-España

• SU BEBIDA PREFERIDA

Fernet con Coca

• EL PERFUME

Black Code Armani

• UNA CONFESIÓN

Solo ante Dios

• NO PUEDO

Decirle que no a mis hijas

• MARKETING

Lo que separa un buen producto de un gran negocio

• EL GRAN AUSENTE

Mi abuelo Tito, partió temprano, me hubiera gustado disfrutarlo más

• ¿QUÉ TÉCNICA DE RELAJACIÓN TIENE?

Sillón y Netflix

• ¿QUÉ REGALO LE GUSTARÍA RECIBIR?

Un campeonato con el club de mis amores

• DE NO VIVIR EN

ARGENTINA... ¿QUÉ LUGAR DEL MUNDO ELEGIRÍA?

Italia

CARA
a
CARA

BBVA
Seguros

Avanzar también es sentirse cuidado.

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

