



informe

operadores de mercado



Nationalmed

Entrevista con **Andrea Gribov y Laura Burgos**

CEO y Directora médica de **National MED**

Especialistas en salud ocupacional



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

La salud de los equipos como una decisión de negocio

En un mercado donde el capital humano es el activo más valioso de las organizaciones, la gestión de la salud ocupacional ha dejado de ser un trámite administrativo y legal para transformarse en una variable crítica de la rentabilidad y la productividad empresarial. Conversamos con Andrea Gribov y Laura Burgos, CEO y directora médica respectivamente de National MED, la empresa de medicina laboral del Grupo National Brokers, sobre cómo transformar la gestión del ausentismo y la siniestralidad en una verdadera ventaja competitiva.



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



Andrea Gribov,
CEO de National MED

Para comenzar, ¿qué es exactamente National MED y qué es lo que propone al mercado corporativo?

Somos una gerenciadora de salud ocupacional cuyo propósito es acompañar a las organizaciones en la gestión eficiente, humana y médica de la salud de sus equipos. Para eso, brindamos una solución integral que cubre todas las necesidades de la empresa vinculadas a salud ocupacional, facilitando que las áreas de Recursos Humanos deleguen en nosotros la complejidad operativa. Contamos con un staff médico laboral propio, analistas de cuentas dedicados, una sólida plataforma tecnológica y la red nacional de prestadores laborales más grande del país. Nuestra solución incluye la gestión de exámenes preocupacionales, control de ausentismo en sus diferentes modalidades, interconsultas por bajas prolongadas, gerenciamiento y auditoría de siniestros, interconsulta por psicopatologías, capacitaciones y acompañamiento en certificación de Normas ISO, entre otras especialidades.

- El ausentismo laboral suele verse como un problema de Recursos Humanos. ¿Por qué sostienen que gestionarlo de manera eficiente es una decisión de negocio?

Porque el ausentismo tiene un costo directo sobre la rentabilidad de la empresa. Cuando un colaborador falta, la organización no solo enfrenta la pérdida de productividad sino también costos ocultos asociados a reemplazos, horas extras y sobrecarga en los equipos de trabajo. Las empresas que gestionan activamente la salud laboral anticipan riesgos y toman decisiones con respaldo técnico, logrando mayor previsibilidad sobre cada caso.

En **National MED** no nos limitamos a administrar certificados médicos. A través de nuestro servicio ➡

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



« Brindamos una solución integral que cubre todas las necesidades de la empresa vinculadas a salud ocupacional, facilitando que las áreas de Recursos Humanos deleguen en nosotros la complejidad operativa »

➡ de interconsultas y auditoría médica, realizamos una evaluación clínica que permite determinar si existe una incapacidad laboral, cuál es su alcance y en qué momento y condiciones es segura la reincorporación del colaborador a su puesto. Este enfoque aporta objetividad y respaldo técnico a la gestión de cada caso, permite detectar oportunamente situaciones que requieren seguimiento y contribuye a prevenir extensiones innecesarias de las licencias, reduciendo su impacto sobre la organización y los equipos de trabajo.

- Un punto crítico para las empresas son los accidentes de trabajo. Si la ART ya se encarga de atender al empleado accidentado, ¿por qué es tan importante que la empresa intervenga activamente a través de ustedes?

Hay una premisa fundamental que las empresas deben comprender: la ART brinda la asistencia médica y paga las ILT; sin embargo, el empleador asume indirectamente el costo del siniestro. Un caso que se prolonga innecesariamente, demoras en turnos, inasistencias sin seguimiento y tratamientos ineficaces, se traducen en más días caídos y en una eventual judicialización que impactará en la alicuota futura de la empresa.

Con **National MED** implementamos una mirada mé-

dica activa para que el siniestro deje de ser una caja negra y para darles a las empresas información cierta que les permita tener previsibilidad y un mejor manejo de la situación. A través del Perfil Médico, nuestros médicos auditores representan técnicamente a la empresa, lo que nos habilita para acceder a la historia clínica del empleado accidentado desde los sistemas de la aseguradora. Así, auditamos que el tratamiento sea el adecuado para la patología, detectamos tiempos muertos —si los hay— e intervenimos en caso de tener discrepancias con el tratamiento o a fin de solicitar auditorías cuando advertimos que la evolución no es acorde al tratamiento, o bien ante reclamos del empleado accidentado. Validamos o cuestionamos los rechazos, según el caso, gestionando su reversión cuando corresponde y, por sobre todo, garantizamos el retorno seguro del empleado al puesto laboral. En resumen, la ART interviene sobre el accidente; nosotros gestionamos el impacto que ese accidente provoca dentro de la operación de la empresa.

- Frente a las clínicas laborales y prestadores médicos tradicionales, ¿cuál es el diferencial más fuerte de National MED?

No tenemos clínicas propias; nuestra gestión radica en relevar la necesidad del cliente y, en función de ello, derivamos las atenciones al prestador laboral que mejor responda a la necesidad planteada, sea por cercanía, com-

PROTAGONISTAS

plejidad, disponibilidad de turnos, expertise o incluso, muchas veces, por costos. Nuestro modelo no se vincula al consumo de prestaciones sino a la estrategia y definición de la gestión: definimos qué pasos se deben dar y luego articulamos con los prestadores la ejecución de la prestación que corresponda. Un mismo cliente puede tener más de 20 prestadores asignados.

Nuestros diferenciales son muy claros:

- Adaptación a medida: no vendemos módulos cerrados ni protocolos estándar; nos alineamos con la cultura, las políticas internas y los objetivos del negocio de cada cliente.
- Customización del servicio a cada cliente.
- Equipo dedicado: asignamos un médico auditor y un analista senior por cuenta como interlocutores directos, garantizando un servicio personalizado en lugar de un call center despersonalizado.
- Agilidad digital: centralizamos la operación en nuestra plataforma web N@tmed, donde RR.HH. visualiza en tiempo real y con total trazabilidad la evolución de los casos, los exámenes solicitados y los informes médicos auditados.
- Fuerza de red nacional: ofrecemos la cobertura más grande del país, con alianzas con más de 200 centros médicos laborales, asegurando un criterio médico unificado y simplificado en una única factura.

- Hablamos de gestión del ausentismo y de siniestralidad, pero National MED también gerencia los exámenes de salud de los colaboradores. ¿Qué implica este servicio para una empresa?

Es una solución pensada especialmente para empresas que necesitan gestionar exámenes de salud laboral en distintas localidades del país. Muchas organizaciones tienen sucursales, operaciones distribuidas geográficamente o incorporan personas en diferentes puntos de la Argentina, y resolver cada examen de manera individual puede convertirse en una gestión compleja para Recursos Humanos. En **National MED** simplificamos todo ese proceso: la empresa ingresa a nuestra plataforma, selecciona la localidad, carga el pedido y, a partir de ahí, nosotros nos ocupamos de coordinar la atención con el prestador adecuado. La empresa no tiene que buscar centros, gestionar turnos ni hacer seguimiento de cada caso. En un ➡

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

Escaneá el código QR y descargá la app.

TRIUNFO SEGUROS
Mucho más cerca tuyo.

Nº de inscripción en SSN 4032 | Atención al asegurado 0800-666-8400 | Organismo de control | www.argentina.gob.ar/ssn | SSN | SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

« No tenemos clínicas propias; nuestra gestión radica en relevar la necesidad del cliente y, en función de ello, derivamos las atenciones al prestador laboral que mejor responda a la necesidad planteada »

la segunda
SEGUROS

Nº de inscripción SSN
0317 - 0618 - 0117 - 0436

Departamento de Orientación
y Asistencia al Asegurado

0800-666-8400

www.argentina.gob.ar/ssn

SSN | SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

INFORME OPERADORES DE MERCADO N° 816

4

Edición Primera Quincena Agosto 2026



▲ Delia Rimada, Directora de Informe Operadores de Mercado, junto a Andrea Gribov y Laura Burgos, CEO y Directora médica de National MED

PROTAGONISTAS

➡ solo lugar centraliza la gestión y obtiene trazabilidad de todo el proceso.

- ¿Y qué aporta la red de prestadores de National MED frente a una empresa que debe resolver estos exámenes por su cuenta?

Nuestra red es uno de los grandes diferenciales del servicio. Contamos con más de 200 centros médicos laborales distribuidos en todo el país, lo que nos permite acompañar a las empresas allí donde necesitan contratar o realizar controles de salud, incluso cuando tienen una operación descentralizada.

El concepto es muy simple: una única plataforma, una única gestión y una única factura, independientemente de dónde se encuentre el colaborador. La empresa carga el pedido y nosotros resolvemos el resto. Es una manera de transformar una gestión que puede ser dispersa y administrativa en un proceso simple, centralizado y trazable.

- National MED es parte del Grupo National Brokers. ¿Qué valor agregado estratégico aporta este respaldo a sus clientes?

Este es uno de nuestros mayores activos. Ser parte del Grupo National Brokers, una organización con más de 35 años de trayectoria y cobertura nacional, nos otorga un conocimiento y un 'ADN de seguros' que ningún prestador médico tradicional posee.

Conocemos la lógica y los engranajes técnicos de las ART y de la Superintendencia de Riesgos del Trabajo. Este expertise nos confiere un poder de gestión y una interlocución de alto nivel con las direcciones médicas de las aseguradoras.

Cuando un caso complejo se traba o hay un rechazo dudoso, nuestra capacidad para elevar el reclamo ante los interlocutores adecuados dentro del sistema acorta los plazos administrativos a favor de la empresa; un beneficio estratégico que se traduce en un ahorro financiero real y en la contención de la contingencia judicial de nuestros clientes. ●



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



**FEDERACION PATRONAL
SEGUROS SA.**

www.fedpat.com.ar



SSN SUPERINTENDENCIA DE
SEGUROS DE LA NACIÓN

www.argentina.gob.ar/ssn

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

Nº de inscripción SSN
Rubro Ramos Generales 726

informe
operadores de mercado

Publicación especializada de aparición quincenal
AÑO 34 / Nº 816 - Agosto 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 NACIÓN

La litigiosidad en Automotores sigue siendo uno de los mayores desafíos para el mercado asegurador

Cuatro referentes del área legal del mercado asegurador analizaron la evolución de la litigiosidad judicial, los cambios en los reclamos, el impacto económico sobre el sistema y los desafíos para mejorar la previsibilidad y reducir la conflictividad.

Escribe: **Lic. Aníbal Cejas**

La creciente judicialización en el ramo Automotores se mantiene entre las principales preocupaciones del mercado asegurador. El aumento de los costos, la incertidumbre sobre los criterios judiciales y el impacto sobre la rentabilidad y la solvencia del sistema forman parte de un escenario que las compañías siguen de cerca.

Para conocer cómo analizan este fenómeno desde el sector, **Informe Operadores de Mercado** consultó a **Jorge L. Calvo Zarlenga**, jefe del Departamento Jurídico de Rivadavia Seguros; **Carlos Aranda**, gerente de Legales de Triunfo Seguros; **Sergio Colletti**, jefe de Legales de Intégrity Seguros; y **Martín Dondo**, gerente de Legales de ATM Seguros.

A lo largo de la charla, los especialistas abordaron la evolución de la judicialización, las principales causas de los juicios, las estrategias de conciliación y los cambios regulatorios y judiciales que podrían contribuir a mejorar el funcionamiento del sistema.

Evolución de la litigiosidad judicial

La evolución de la litigiosidad judicial presenta matices según la experiencia de cada compañía. Mientras algunas aseguradoras advierten un crecimiento sostenido de los reclamos, otras destacan una mayor estabilidad o incluso una reducción de los procesos como resultado de políticas activas de conciliación y cierre de conflictos. Sin embargo, todas coinciden en señalar que el ramo Automotores continúa concentrando la mayor parte de la judicialización y representa uno de los principales desafíos para el mercado asegurador.

Jorge L. Calvo Zarlenga sostuvo: “Existe una tendencia de crecimiento sostenido en la litigiosidad judicial durante los últimos dos años. Este fenómeno tiene su epicentro en el ramo Automotores y Motovehículos, y se ve fuertemente influido por el fraude judicial, contra el que Rivadavia Seguros trabaja de manera constante y sostenida. Respecto a otros ramos, como Incendio, Hogar o Comercio, si bien la judicialización es proporcionalmente menor, observamos un leve incremento.”

Por su parte, **Sergio Colletti** explicó: «En los últimos diez años la masa de juicios en trámite de la Compañía viene disminuyendo debido a la política activa de cierres que mantiene INTEGRITY, no solo de juicios sino también de mediaciones y casos de lesiones y muertes extrajudiciales. La rama Moto ha comenzado una tendencia a asemejarse a automotores.» Asimismo, señaló que «los otros ramos patrimoniales presentan una frecuencia siniestral judicial muy baja en comparación con Automotores. Se da en casos donde se rechaza la cobertura o donde las sumas aseguradas son inferiores al daño real.»



En tanto, **Carlos Aranda** indicó: «La litigiosidad en Automotores creció en los últimos dos años tanto en cantidad de causas como en los montos reclamados, aunque de manera muy desigual entre ambas variables. Comparando los últimos 24 meses (agosto 2024-julio 2026) con los 24 meses previos (agosto 2022-julio 2024), podemos afirmar que la cantidad de causas aumentó un 20%. Otro dato importante para destacar es el aumento en las sumas reclamadas. Advertimos como muy probable que una parte relevante de ese salto nominal responda a la inflación del período. El importe demandado en Automotores creció un 42% en términos reales (es decir, sin tener en cuenta el factor inflacionario del período). En definitiva, la litigiosidad en Automotores sigue mostrando un crecimiento genuino, más marcado en la severidad de cada reclamo que en la cantidad de causas nuevas. El fenómeno se repite, incluso con más fuerza, en Motovehículos: un 33,4% en cantidad de causas y un 62,6% en importe real durante el mismo período.»

Finalmente, **Martín Dondo** afirmó: «Durante los últimos dos años observamos que la litigiosidad en Automotores se mantuvo en niveles elevados, aunque con una tendencia hacia cierta estabilidad. Es decir, no advertimos variaciones bruscas en la cantidad de procesos, pero sí la consolidación de un nivel de judicialización que continúa siendo significativo para el mercado.

El desafío no pasa solamente por la cantidad de juicios, sino por sostener esos niveles durante períodos prolongados. Esto impacta sobre las reservas, los resultados técnicos y, fundamentalmente, sobre la capacidad de las aseguradoras para proyectar con previsibilidad el costo futuro de los siniestros.

Por eso entendemos que la litigiosidad debe analizarse como una problemática del mercado en su conjunto. Un sistema asegurador saludable necesita mecanismos que permitan resolver los conflictos de manera eficiente, en tiempos razonables y con criterios que aporten mayor previsibilidad a todas las partes.

En otros ramos patrimoniales, como Hogar, Comercio o Incendio, la incidencia de la litigiosidad es considerablemente menor dentro de nuestra cartera, por lo que Automotores continúa concentrando la mayor atención en este aspecto.»

Tendencias

Los especialistas consultados coinciden en que la evolución de los planteos judiciales presenta nuevas particularidades que inciden en el desarrollo de los litigios. La actualización de las sumas aseguradas, los criterios para la aplicación de intereses y la incorporación de nuevos rubros indemnizatorios figuran entre los principales aspectos que hoy generan debate en los tribunales.

Sergio Colletti señaló: «Un cambio que ya viene desde hace unos años, pero ahora parece ser casi unánime a pesar de no tener un fallo de la CSJN, es sobre la actualización de la suma asegurada de RC automóviles a valores vigentes de la SSN. También el tema de la tasa de interés a aplicar sobre dicha actualización suele ser materia de controversia.»

En tanto, **Carlos Aranda** indicó: «Como sabemos, en materia de seguros, y particularmente en los planteos de responsabilidad civil referidos a seguros del automotor, los planteos judiciales habituales son los referidos a:» ➡

Protegé tu auto con el mejor seguro



Worldwide Olympic and Paralympic Insurance Partner



«Existe una tendencia de crecimiento sostenido en la litigiosidad judicial durante los últimos dos años. Este fenómeno tiene su epicentro en el ramo Automotores y Motovehículos»



▲ Jorge L. Calvo Zarlenga, Jefe del Departamento Jurídico de Rivadavia Seguros

«Advertimos que a los planteos habituales se suman reclamos como:

- La extensión del estatuto del consumidor al tercero damnificado. Buena parte de la doctrina y jurisprudencia sostienen que la víctima de un accidente de tránsito debe considerarse consumidor de seguros. Esto, indudablemente, abre una 'oportunidad' de planteo judicial.
- El daño psicológico como rubro autónomo, cada vez más separado de la incapacidad física, con peritajes propios.
- La pérdida de chance, sobre todo en incapacidades parciales que afectan expectativas (educativas, laborales) más que la capacidad actual.

«La litigiosidad en Automotores sigue mostrando un crecimiento genuino, más marcado en la severidad de cada reclamo que en la cantidad de causas nuevas»



▲ Carlos Aranda, Gerente de Legales de Triunfo Seguros

- El uso de fórmulas actuariales (Vuoto, Méndez y variantes) para lucro cesante e incapacidad. Si bien no es algo nuevo, mueve el eje del litigio hacia qué fórmula y qué variables (edad, expectativa de vida, tasa de descuento) utilizar para hacer más alto el reclamo.»

Por su parte, **Martín Dondo** afirmó: «Uno de los cambios que observamos en los últimos dos años, particularmente en los juzgados nacionales de la Ciudad de Buenos Aires, está relacionado con los criterios utilizados para la actualización de los montos. Hemos visto una mayor aplicación de tasas cercanas al 8% anual, en lugar de la utilización de la tasa activa del Banco Nación que predominaba anteriormente.

Desde la perspectiva de la gestión legal, contar con criterios más estables contribuye a mejorar la previsibilidad. Sin embargo, continúa existiendo dispersión en la valoración de los distintos rubros indemnizatorios y eso sigue siendo uno de los principales desafíos.

Cuando resulta difícil estimar cuál puede ser el valor final de un siniestro judicializado, esa incertidumbre no queda limitada al expediente: también impacta en la constitución de reservas, la planificación financiera y los resultados de las compañías.

Frente a este escenario, en ATM desarrollamos junto con nuestro equipo de Sistemas una herramienta que nos permite analizar cada expediente considerando múltiples variables: características del siniestro, jurisdicción, fuero, juzgado interviniente y evolución del proceso, entre otras.

A medida que el expediente avanza, la herramienta permite actualizar la estimación de su posible impacto económico. Esto brinda al abogado responsable un marco más sólido para negociar y, al mismo tiempo, aporta información al área administrativa para mejorar la previsión de siniestros y la constitución de reservas técnicas.

Es un buen ejemplo de cómo estamos utilizando tecnología y datos para profesionalizar aún más la gestión de la litigiosidad.»

Finalmente, **Jorge L. Calvo Zarlenga** sostuvo: «No observamos una variación en la matriz de los planteos que recibimos. Los rubros que se incorporan en las demandas se mantienen muy constantes hace ya varios años, y las tasas de interés, como consecuencia de la aplicación del fallo "Barrientos" de la CSJN, no arrojan mucho margen para la discusión, coyuntura que ha sido ya comprendida por los abogados litigantes.»

¿Cuál es la política de conciliación de la aseguradora?

La conciliación temprana aparece como una de las principales estrategias de las aseguradoras para reducir la litigiosidad y resolver los conflictos de manera eficiente. Si bien cada compañía aplica sus propias herramientas y procedimientos, todas coinciden en la importancia de ➡

**Seguro, seguro.
Vayas donde vayas.**

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

SEGUROMETAL
COOPERATIVA DE SEGUROS LTDA.

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



**SPECIAL
DIVIS1ON**
REINSURANCE BROKERS

**UNA DECADA ENFOCADOS EN BRINDAR LAS
MEJORES SOLUCIONES DE REASEGURO**

@special.division

www.specialdivisionre.com



➡ privilegiar el diálogo y alcanzar acuerdos cuando existen condiciones razonables para hacerlo.

Carlos Aranda indicó: «Nuestra política de conciliación es proactiva. Buscamos conciliar siempre, con la firmeza y la convicción de que la conciliación de cada caso tenga como base y se respeten la razonabilidad, proporcionalidad y realidad del reclamo, evitando y combatiendo los fraudes, los reclamos sin pruebas suficientes y sin fundamentos legales y reales.

Nuestra postura es aprovechar las instancias prejudiciales (mediaciones/conciliaciones previas obligatorias) como las judiciales (audiencias preliminares/iniciales) establecidas por las distintas normativas jurisdiccionales, para poner en práctica nuestra decisión proactiva en materia conciliatoria. Estamos convencidos de que es la manera de bajar el costo que representa la litigiosidad.

Sin embargo, estamos también convencidos de que poder contar con criterios objetivos de valuación (como baremos, tablas de incapacidad, jurisprudencia unificada, peritos cuyos honorarios no se fijen a resultados del caso) y herramientas eficientes para detectar el fraude...»

Por su parte, **Martín Dondo** afirmó: «En ATM tenemos una política activa de negociación y conciliación. Nuestro objetivo es analizar cada caso en profundidad y procurar una resolución eficiente cuando existen las condiciones para alcanzar un acuerdo razonable para las partes.

Los resultados reflejan esta política. De acuerdo con la información pública de la Superintendencia de Seguros de la Nación, pasamos de una reserva de 3.682 actuaciones judiciales en marzo de 2025 a 3.078 en marzo de 2026. Esto representa una reducción del 16% en la cantidad de juicios activos. El dato adquiere mayor relevancia si consideramos que, durante ese mismo período, nuestra cartera de pólizas vigentes creció un 18%.

Pudimos así cerrar el período con más expedientes conciliados que nuevos juicios recibidos. Para nosotros es un indicador muy concreto de la estrategia que venimos desarrollando.

Detrás de este resultado hay un trabajo coordinado del equipo de Legales y de distintas áreas de la compañía, junto con una planificación presupuestaria que permitió sostener un volumen importante de acuerdos y pagos.

«En los últimos diez años la masa de juicios en trámite de la Compañía viene disminuyendo debido a la política activa de cierres que mantiene INTEGRITY»



▲ Sergio Colletti, Jefe de Legales de Integrity Seguros

Nuestra mirada es clara: siempre que sea posible alcanzar una solución adecuada, una conciliación eficiente puede ser beneficiosa para todas las partes y, además, contribuye a reducir la incertidumbre asociada a procesos judiciales prolongados.»

En tanto, **Jorge L. Calvo Zarlenga** sostuvo: «Nuestra política es eminentemente proactiva y conciliatoria. Desde la etapa del reclamo administrativo procuramos indemnizar los daños de manera ágil. Esta postura se refuerza durante la instancia de mediación en aquellas jurisdicciones donde es obligatoria. Incluso, una vez judicializado el reclamo, mantene-mos abiertos los canales de diálogo para lograr acuerdos que satisfagan los intereses de las partes.

Para Rivadavia reducir la litigiosidad judicial no es solo un

«Durante los últimos dos años observamos que la litigiosidad en Automotores se mantuvo en niveles elevados, aunque con una tendencia hacia cierta estabilidad»



▲ Martín Dondo, Gerente de Legales de ATM Seguros

objetivo financiero para proteger la solvencia del sistema, sino un compromiso con brindar una respuesta rápida y justa a los terceros y asegurados.»

Finalmente, **Sergio Colletti** planteó: «Transaccionalidad temprana: priorización de acuerdos directos en la etapa pre-judicial (mediación obligatoria o extrajudicial) mediante valuaciones objetivas basadas en baremos oficiales y parámetros técnicos.

Segmentación de cartera en juicio: identificación rápida de demandas con responsabilidad clara para conciliar en las primeras etapas procesales, evitando el devengamiento prolongado de intereses y honorarios.»

El principal motivo de litigio

Si bien las causas que originan los juicios pueden variar según la cartera de cada aseguradora y la jurisdicción, los entrevistados coincidieron en que los siniestros vinculados a lesiones personales continúan siendo el principal motivo de litigio. También señalaron que existen diversos factores que favorecen la judicialización y enumeraron los conceptos indemnizatorios que con mayor frecuencia forman parte de los reclamos.

Martín Dondo explicó: «Por las características de nuestra cartera, fuertemente vinculada a Automotores y con una presencia importante en grandes centros urbanos, una parte significativa de los procesos está relacionada con siniestros de tránsito que involucran daños materiales y, en algunos casos, lesiones de menor gravedad.

Los reclamos contractuales de nuestros propios asegurados tienen una incidencia muy baja dentro de nuestra cartera judicial. Entendemos que esto también guarda relación con una política orientada a acompañar al asegurado y resolver tempranamente aquellas situaciones que pueden encontrar una solución antes de llegar a una instancia judicial.

Naturalmente, cada siniestro tiene sus particularidades y debe analizarse individualmente, pero nuestra experiencia muestra que una gestión temprana, cercana y profesional del conflicto es una herramienta importante para evitar judicializaciones innecesarias.» ➡



ACG

ASEGURADORA DE
CRÉDITOS Y GARANTÍAS

60 AÑOS

ACOMPañANDO A EMPRESAS Y PRODUCTORES DE TODO EL PAÍS.

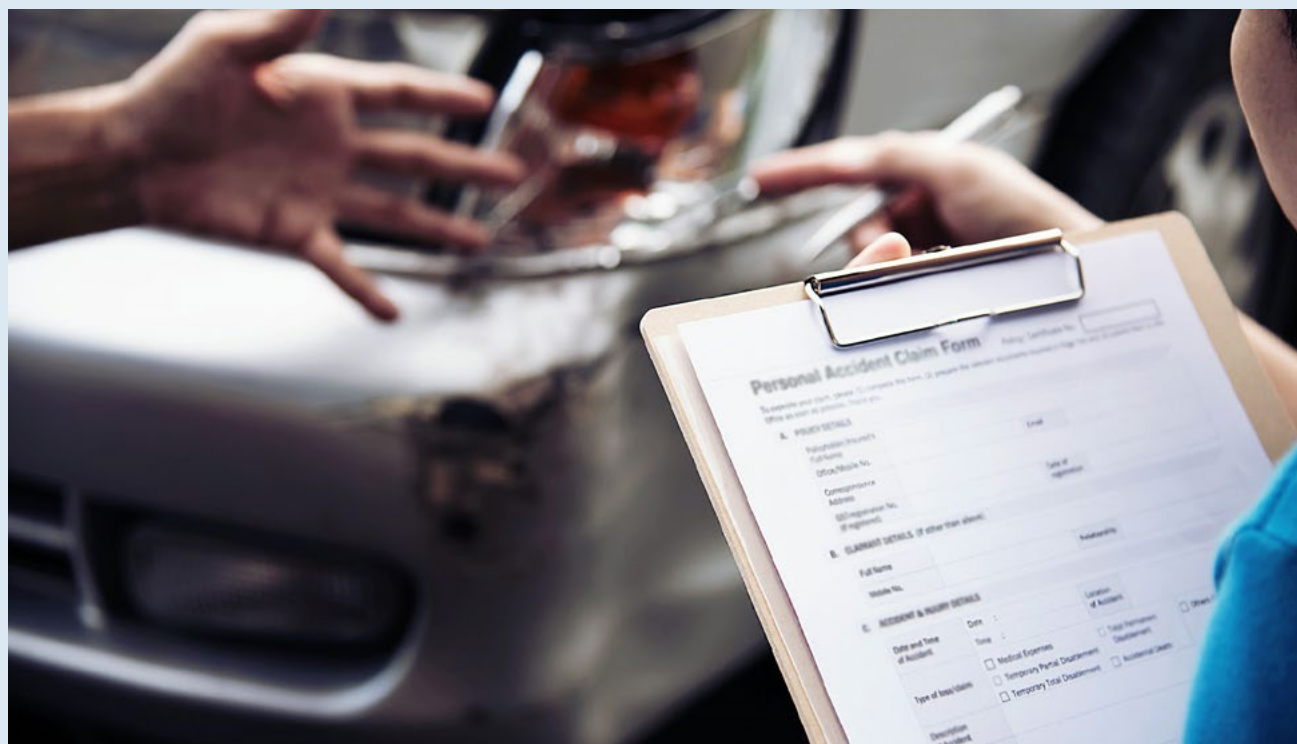
LÍDERES EN CAUCIÓN

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



BROKERS

➔ A continuación, **Jorge L. Calvo Zarlenga** sostuvo: «Las causas generadoras de juicios son multifactoriales. Por un lado, tenemos el crecimiento del parque automotor, con una fuerte inserción de motovehículos. A la alta siniestralidad vial se suma el flagelo del fraude. Vemos verdaderas organizaciones dedicadas a captar reclamantes, tanto por siniestros reales como fraguados, que esquivan el canal administrativo o usan la mediación como un mero formalismo sin ánimo de acordar.

A esto se suma un sistema pericial judicial distorsivo, donde se otorgan elevados porcentajes de incapacidad ante lesiones mínimas o inexistentes, impulsados por un esquema en el que los honorarios de los peritos están atados al resultado económico del juicio.

Los conceptos reclamados con mayor habitualidad suelen ser: incapacidad física, daño moral, valor vida e incapacidad psicológica o psíquica.»

Por su parte, **Sergio Colletti** indicó: «Depende del ramo, pero lesiones sigue siendo la principal causa de litigios. Los reclamos suelen encuadrar en incapacidad sobreviniente (física y psíquica), daño moral, gastos médicos, lucro cesante y privación de uso.»

Finalmente, Carlos Aranda afirmó: «Para precisar las principales causas de los juicios quizás debamos analizar cada jurisdicción en particular, pero sin duda podemos afirmar que entre ellas existen causas comunes tales como:

- Inflación general.
- Cambio de la tasa de interés aplicable: la aplicación de tasas gravosas (tasas libres/UVA) multiplica el capital de condena en la etapa de liquidación.
- Actualización de las variables base de las fórmulas (salarios, RIPE).
- Adopción de fórmulas matemáticas.
- Honorarios basados en porcentajes del monto de condena.
- Una mala política en materia de liquidación administrativa de siniestros.
- Una actitud pasiva ante los reclamos extrajudiciales de terceros.

Quizás podemos preguntarnos y dejar para un debate más profundo si la jurisprudencia colabora también en el aumento de la litigiosidad. Mi lectura y mi experiencia me ubican entre quienes consideran que sí, y por un mecanismo bastante concreto, no por jueces permisivos en abstracto.

- La dispersión de criterios entre jurisdicciones.
- La consolidación de fórmulas matemáticas (para daño punitivo y para incapacidad) reduce la incertidumbre del resultado. Eso baja el riesgo procesal para el actor y, cuanto más previsible es el cálculo, mayor es la propensión a litigar.
- El giro hacia tasas de interés más altas (activa, UVA) para preservar el valor real de la condena cambia los incentivos temporales: antes, demorar el juicio licuaba la deuda de la aseguradora; ahora, con estos criterios, el tiempo juega a favor del actor. Eso reduce el incentivo de resolver rápido por conciliación y aumenta el incentivo de litigar hasta el final.
- La extensión del régimen de consumo al contrato de seguro (y la discusión abierta sobre si alcanza también al tercero) habilita rubros y vías procesales que antes no existían; mecánicamente, más causas de acción disponibles significan más litigiosidad posible.
- Los porcentajes de incapacidades otorgados por peritos cuyo honorario se encuentra atado al resultado de la condena.

No obstante lo manifestado, y con absoluta honestidad, también debemos reconocer que la jurisprudencia agrava en algunos casos, pero en otros morigerar al mismo tiempo, cuando sus fallos son coherentes con la Ley de Seguros y cuando actúan con conocimiento en la materia. El resultado neto depende de qué línea predomine en cada jurisdicción, que es exactamente el problema de fondo: la falta de una doctrina uniforme a nivel nacional en varios de estos temas. ➔



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

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.



➔ Entre los conceptos que se reclaman con mayor frecuencia podemos destacar:

- Incapacidad sobreviniente (física y psicológica), el más frecuente y el de mayor peso económico.
- Daño material.
- Daño emergente: gastos médicos, farmacia, tratamientos, prótesis y traslados.
- Lucro cesante: ingresos dejados de percibir durante la incapacidad temporaria o permanente.
- Daño moral.
- Gastos de asistencia de terceros (cuidado y acompañamiento).
- Privación de uso del propio vehículo, si el tercero es propietario de un rodado dañado.
- Valor vida y gastos de sepelio, en siniestros fatales.»

El costo de los juicios

Los cuatro especialistas coincidieron en que el crecimiento de la judicialización representa uno de los principales desafíos para el mercado asegurador. El aumento de los costos derivados de los procesos judiciales, la incertidumbre sobre los montos de las condenas y la dificultad para proyectar el costo futuro de los siniestros impactan directamente sobre la rentabilidad de las compañías y generan presión sobre las reservas técnicas y la solvencia de las aseguradoras.



Jorge L. Calvo Zarlenga sostuvo: «La alta judicialización atenta directamente contra el principio de mutualidad que rige en la actividad aseguradora. Al incrementarse desproporcionadamente los costos del sistema (gastos causídicos, honorarios, peritajes, tasas de interés), el impacto recae inevitablemente sobre la comunidad de asegurados.

Si bien desde Rivadavia Seguros realizamos esfuerzos constantes para administrar eficientemente las inversiones y proteger el capital, el aumento sostenido de la siniestralidad judicializada empuja, a la larga, a un traslado de estos costos adicionales a las primas. En definitiva, el fraude y 'la industria del juicio' terminan siendo absorbidos por el asegurado responsable.»

A continuación, **Sergio Colletti** comentó: «La extensión de los plazos judiciales (que en jurisdicciones como CABA/AMBA promedian los cinco años) genera un desfase estructural entre la prima percibida y el costo final de liquidación del siniestro. A su vez, la imprevisibilidad sobre los montos que otorgan los juzgados, así como la tasa de interés que aplican al momento de dictar sentencia, dificulta la correcta estimación de los pasivos.»

Por su parte, **Carlos Aranda** afirmó: «La judicialización es hoy el mayor problema que ataca la rentabilidad del sistema; el aumento de los montos de cada demanda que mencio-

namos al iniciar esta conversación es una muestra de ello. Si bien la litigiosidad ha crecido, es aún mayor el crecimiento de los montos que se demandan.

Ese desacople entre volumen de litigios y magnitud de los reclamos es, en sí mismo, el mecanismo por el cual la judicialización erosiona la rentabilidad: no son solamente más juicios, sino juicios cada vez más caros.

La solvencia, por supuesto, se ve afectada por esa presión sobre las reservas técnicas, pero es claro que la solvencia de cada compañía está sostenida por otros factores más relevantes: capital mínimo regulatorio, política de reaseguro y composición de inversiones, que amortiguan el impacto de la litigiosidad sobre el balance general, aunque no sobre el resultado técnico.»

Finalmente, **Martín Dondo** explicó: «La elevada judicialización tiene un impacto directo sobre la previsibilidad económica de las aseguradoras. No se trata únicamente del monto de una sentencia: también intervienen los tiempos judiciales, los mecanismos de actualización, los intereses, los honorarios y los distintos costos asociados al proceso.

Cuando esos factores presentan una alta dispersión, se vuelve más complejo estimar adecuadamente el costo futuro de los siniestros y constituir las reservas correspondientes. En un mercado que ya opera con márgenes técnicos exigentes,

esa incertidumbre termina afectando la rentabilidad y genera presión sobre la solvencia del sistema.

Precisamente por eso en ATM adoptamos una posición proactiva frente a la litigiosidad. Trabajamos sobre la información, la estimación temprana del riesgo y la conciliación cuando corresponde, buscando resolver los conflictos de manera eficiente y reducir la exposición a resultados judiciales difíciles de proyectar.

La previsibilidad es fundamental para una aseguradora: permite administrar mejor los recursos y, sobre todo, garantizar el cumplimiento de los compromisos asumidos con los asegurados.»

Doctrina previsible

Los especialistas coincidieron en que la evolución de la litigiosidad también depende de los criterios regulatorios y judiciales que se adopten en los próximos años. Mientras algunos destacaron la importancia de contar con una doctrina más uniforme y criterios previsible, otros remarcaron la necesidad de impulsar reformas que otorguen mayor transparencia y eficiencia al sistema.

Por su parte, **Sergio Colletti** precisó: «Se puede mencionar como factores de olvido la doctrina de la CSJN y TSJ (precedente 'Barrientos'). La ratificación por parte de la Corte

Suprema y tribunales superiores provinciales/locales frena la 'doble actualización'. Si la condena se fija a valores actuales al momento de la sentencia, corresponde aplicar una tasa de interés pura (en torno al 6% - 8% anual) desde el hecho hasta la cuantificación, imponiendo la tasa activa únicamente desde la sentencia hasta el pago.

En cuanto a factores de agravamiento, se puede mencionar la discrecionalidad en juzgados de primera instancia y cámaras por fallos que aplican esquemas de capitalización de intereses no justificados.»

A continuación, **Carlos Aranda** afirmó: «Entiendo que son los cambios judiciales los que colaboran con agravar o aliviar el fenómeno de la litigiosidad.

En muchos casos alivian —aunque prefiero utilizar el término 'morigeran'— los efectos de la litigiosidad. Por ejemplo, el tratamiento del artículo 730 del Código Civil y Comercial es un buen ejemplo de ambos efectos conviviendo: donde se aplica literalmente colabora; donde se lo declara inconstitucional en el caso concreto, agrava. Podemos también mencionar la postura sobre las exclusiones, los fallos sobre alcoholemia, culpa grave, falta de carnet o carnet vencido.

Estos y otros puntos han variado con el tiempo y, sin duda, han agravado o aliviado, según lo definido, la litigiosidad.

En definitiva, alguien se anima a reclamar ante las autoridades cuando advierte que podrá tener éxito en su reclamo, aun cuando existan elementos que la sana crítica no le permitiría aventurar jurídicamente. Muchas veces, la falta de una doctrina uniforme entre jurisdicciones, sin que la Corte Suprema haya zanjado la cuestión de fondo, alimenta exactamente ese cálculo de expectativas a nivel nacional.»

Por su parte, **Martín Dondo** sostuvo: «En el corto plazo no advertimos cambios regulatorios o judiciales que, por sí solos, permitan modificar sustancialmente la situación actual.

Por eso creemos que es necesario continuar trabajando como mercado en mecanismos que aporten mayor previsibilidad y eficiencia a la resolución de conflictos.

Hoy las aseguradoras operamos en un contexto exigente, atravesado por una siniestralidad relevante, márgenes técnicos ajustados, un nivel elevado de judicialización y dificultades para proyectar con precisión el costo final de los siniestros.

El desafío hacia adelante es generar condiciones que permitan compatibilizar adecuadamente la protección de los derechos de asegurados y terceros con la sustentabilidad del sistema.

Un mercado asegurador sólido necesita compañías solventes, reglas previsibles y mecanismos eficientes de resolución de conflictos. Avanzar en esa dirección no beneficia solamente a las aseguradoras: fortalece al sistema y, en definitiva, mejora la capacidad de respuesta frente a los asegurados.»

Finalmente, **Jorge L. Calvo Zarlenga** expresó: «Existen herramientas que podrían aliviar drásticamente este panorama. Así como se han implementado modificaciones a nivel nacional, por ejemplo, topes o regulaciones más claras en materia de honorarios, es imperioso que las jurisdicciones garanticen procesos transparentes.

La principal medida sería la creación de Asesorías Periciales o Cuerpos Médicos Forenses estables, cuyos ingresos no dependan del monto de la condena, garantizando su total imparcialidad y la aplicación de baremos uniformes.

Desde lo judicial, el involucramiento directo de los jueces marca la diferencia: aquellos magistrados que dirigen el proceso, toman audiencias, interrogan a los testigos y exigen explicaciones fundadas a los peritos logran desincentivar las aventuras judiciales y dictar sentencias mucho más justas.»

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.

“Hoy los clientes exigen contratos más inteligentes”

En contextos de restricción del gasto, los asegurados no buscan prescindir de la cobertura sino optimizar su costo-beneficio, explica Alejandro Luciani Otaño, productor y titular de HOM Profesionales en Seguros, que opera desde CABA hacia todo el país. “Ante el nuevo escenario económico la intermediación de seguros deja de ser un mero trámite administrativo y se transforma en una consultoría integral de riesgo”, confirma el asesor.

Escribe: **Diego Fiorentino**

El ajuste económico cambió las reglas del juego en la intermediación de seguros. Lejos de abandonar sus pólizas, los usuarios aplican una estrategia de consumo defensivo: renegocian, comparan y exigen más por cada peso. **Alejandro Luciani Otaño**, productor y titular de **HOM Profesionales en Seguros**, confirma este cambio de conducta y comparte su visión sobre la actividad en el actual escenario.

¿Cómo evalúa la coyuntura económica por la que atraviesa la Argentina y su impacto sobre la intermediación de seguros?

Atravesamos una etapa de reordenamiento macroeconómico y desaceleración inflacionaria que reconfigura las reglas del juego. Para el mercado asegurador, la volatilidad exige un ajuste constante de sumas aseguradas para evitar el infraseguro y mantener la liquidez técnica. En cuanto a la intermediación, el rol del PAS adquiere un valor crítico: en contextos de restricción del gasto o incertidumbre, los clientes no buscan prescindir de la cobertura sino optimizar su costo-beneficio. La intermediación deja de ser un mero trámite administrativo y se transforma en una consultoría integral de riesgo. Hoy los clientes ya no ven la cancelación del seguro como una opción viable, sino que exigen contratos más inteligentes.

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

Sin dudas los seguros de Vida, Retiro y Salud, ya que existe una mayor toma de conciencia individual sobre la protección patrimonial y el respaldo familiar a mediano y largo plazo. También hay buenas perspectivas en Accidentes Personales y Riesgos del Trabajo, que siguen siendo dinamizadores clave, impulsados por la flexibilización de actividades operativas y el crecimiento del trabajo independiente. Y finalmente aparecen los Combinados Familiares e Integrales de Comercio, que presentan un margen de crecimiento significativo frente a la necesidad de resguardar activos operativos ante imprevistos.

¿Cómo está compuesta la cartera que administran?



«Hoy los seguros de Vida, Retiro y Salud son los más promisorios, ya que existe una mayor toma de conciencia individual sobre la protección patrimonial y el respaldo familiar a mediano y largo plazo»



▲ **Alejandro Luciani Otaño**, Productor y titular de **HOM Profesionales en Seguros**

Nuestra cartera mantiene un perfil diversificado y equilibrado: un 30% en Automotores y Motos, un 15% en Riesgos del Trabajo, un 45% en Combinado Familiar e Integral de Comercio y un 10% enfocado en seguros de Personas (Vida, Retiro y AP). Esta estructura nos brinda estabilidad ante las fluctuaciones de cada segmento.

¿Con qué aseguradoras trabajan?

Operamos con más de 20 compañías de primera línea del mercado nacional e internacional, tales como Allianz, Sancor, Crédito y Caución, Afianzadora Latinoamericana, Mercantil Andina, La Segunda, La Holando y Noble, entre otras. Privilegiamos la solidez patrimonial, el respaldo técnico y la agilidad en la atención a nuestros asegurados.

¿En qué zonas operan?

Nuestra casa matriz se encuentra en CABA, pero gracias a la digitalización de procesos prestamos cobertura y asesoramiento a clientes en todo el país.

¿Qué herramientas utilizan actualmente para vender seguros?

Combinamos el modelo tradicional de relacionamiento-pilar histórico de nuestra familia- con herramientas digitales modernas, tales como las plataformas multicotizadoras e integraciones de gestión (CRM), las estrategias ➡

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

➡ de comunicación omnicanal (WhatsApp Business y correo masivo segmentado), la presencia activa e informativa en redes sociales y la prospección directa mediante referidos y redes de networking.

¿Están conformes con las soluciones tecnológicas que le acercan las aseguradoras?

Hay un avance notable en materia de autogestión, portales de PAS y emisión web. No obstante, el principal desafío sigue siendo la interoperabilidad; es decir, la integración fluida mediante webservices y APIs entre los sistemas de las aseguradoras y los ERP/CRM propios del productor. La tecnología debe restar carga operativa para sumar tiempo de asesoramiento.

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

Es un momento donde la lupa técnica es indispensable. Venimos de periodos donde el resultado financiero compensó los desfases técnicos. Hoy el mercado tiende a sincerarse, y la solvencia real, los ratios de liquidez, las inversiones y la velocidad de recomposición patrimonial son los indicadores que determinan

«Solvencia, liquidez, inversiones y velocidad de recomposición patrimonial; esos son los indicadores que determinan con qué compañías elegimos operar para proteger a nuestros clientes»



En todos los frentes



HOM Profesionales en Seguros es una organización argentina de asesoría y corretaje de seguros fundada en 1991 cuya oficina central se encuentra en la ciudad de Buenos Aires pero a partir de la digitalización de procesos presta cobertura y asesoramiento a clientes en todo el país. Liderada por la cuarta generación de profesionales en el rubro, brinda atención personalizada, auditoría y análisis de riesgos, así como intervención activa en la liquidación de siniestros a partir de un equipo especializado. A través de su red de productores, la empresa opera en conjunto con las principales aseguradoras del mercado local para proveer coberturas de Automotores, Motos, Riesgos del Trabajo, Combinado Familiar, Integral de Comercio, Personas (Vida, Retiro y AP) y aquellas específicas para Consorcios, Administradores y Ascensores, que brinda por medio de sus divisiones especializadas. ■

Linaje asegurador



Alejandro Luciani Otaño, productor asesor y titular de **HOM Profesionales en Seguros**, forma parte de la cuarta generación de una reconocida familia de profesionales de la industria aseguradora, por lo que creció inmerso en la cultura y el lenguaje del sector. Su trayectoria combina el conocimiento heredado con una sólida formación ejecutiva y experiencia técnica. Desarrolló gran parte de su carrera profesional en el broker familiar y se especializó en nichos de alta complejidad, participando en la gestión de fideicomisos de responsabilidad profesional médica. Posteriormente, consolidó su visión estratégica durante cinco años dentro de uno de los grupos aseguradores más grandes de la Argentina. Desde el año 2025 lidera la empresa familiar, fusionando la tradición aseguradora con una mirada innovadora enfocada en la gestión de riesgos y la excelencia en el servicio. ■

con qué compañías elegimos operar para proteger a nuestros clientes.

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

En líneas generales, trabajamos únicamente con aseguradoras que mantienen estándares ágiles y transparentes. La prueba de fuego de nuestro oficio ocurre en el siniestro; por ende, seleccionamos y auditamos constantemente a las compañías para garantizar que la respuesta y la liquidación sean acordes a lo pactado en la póliza.

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

En primer lugar, la solvencia patrimonial y la trayectoria en el mercado. También evaluamos la respuesta en la liquidación de siniestros, la calidad de atención al PAS y la apertura al diálogo, la competitividad en términos de costo y alcance de coberturas y las herramientas tecnológicas e integración de procesos.

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

De ninguna manera. La venta online o directa puede captar operaciones transaccionales muy básicas, pero la experiencia demuestra que, ante la complejidad o el momento de un siniestro, el asegurado valora la presencia humana y profesional. Como cuarta generación de PAS he visto transformaciones tecnológicas sucesivas: la tecnología no reemplaza al productor; lo potencia y le permite escalar su negocio.

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

Durante el último ejercicio alcanzamos una producción del 40% sobre las pólizas vigentes. Para este año proyectamos un crecimiento real de entre el 50 y 60%, enfocado en la fidelización de cartera, la venta cruzada en riesgos patrimoniales y la penetración en el ramo de seguros de Personas.

¿Realizan capacitaciones periódicamente?

Absolutamente. Cumplimos rigurosamente con los programas exigidos por la Superintendencia de Seguros de la Nación a través de las facilidades que nos brindan las compañías, y complementamos de manera privada con formación continua en derecho de seguros, gestión de riesgos corporativos, tecnologías aplicadas y planificación financiera.

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

El exceso de tareas operativas manuales sigue siendo un punto de dolor. El mercado exige automatización para no restar tiempo a la atención del cliente. Sobre todo, en la actualización de sumas y tarifas, que exige un seguimiento minucioso para evitar problemas de infraseguro.

Por otro lado, seguimos contando con la competencia desleal o canales no tradicionales. Este es un real problema debido a la proliferación de canales de venta directa que omiten el asesoramiento adecuado y confunden el valor real de la cobertura con el simple precio. Llegado el momento más importante, el cliente tiene grandes dificultades para solucionar el inconveniente o encontrar quién lo escuche. ●



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



Breves de Informe

RUS: más de 20 años construyendo una gestión sustentable

Desde su nacimiento en 1958, **Río Uruguay Seguros (RUS)** construyó su identidad sobre los valores del cooperativismo, la ayuda mutua, la equidad, la responsabilidad y la participación democrática. Esta identidad se refleja también en una visión de la sustentabilidad integrada a la gestión y al vínculo con las personas, las comunidades y el ambiente.

RUS es firmante del **Pacto Global de Naciones Unidas** desde 2004 y se rige por los siete **Principios del Cooperativismo Internacional**, los **Diez Principios del Pacto Global de Naciones Unidas** y los **Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS)**. A este marco se suma su adhesión, en 2015, a los **Principios para el Empoderamiento de las Mujeres (WEPs)**, desarrollados conjuntamente por **ONU Mujeres** y el **Pacto Mundial de las Naciones Unidas**, reafirmando así su compromiso con una gestión responsable, inclusiva y sostenible.

La aseguradora también forma parte de distintos espacios nacionales e internacionales vinculados con la sustentabilidad y el cooperativismo, entre ellos la **Red Argentina del Pacto Global**, **ICMIF**, **UNEP-FI**, **COOPERAR**, **IARSE** y **MicroInsurance Network**. Estas participaciones fortalecen su compromiso con un modelo asegurador responsable e inclusivo.

Asimismo, **RUS** desarrolla alianzas con fundaciones, trabaja junto a organizaciones de la sociedad civil y promueve alianzas público-privadas como parte de una estrategia orientada a generar impactos positivos y contribuir al desarrollo de las comunidades en las que está presente.

Una estrategia que atraviesa a toda la organización

En **RUS**, la **Estrategia Anual de Sustentabilidad** es gestionada desde el Consejo de Administración, lo que garantiza su transversalidad dentro de la organización. Esta mirada alcanza distintas dimensiones de la gestión, desde la adminis-

tración responsable de los riesgos y la innovación tecnológica hasta la inclusión, la educación aseguradora y el cuidado de la solvencia. En este marco, la solvencia constituye un componente esencial de una gestión sustentable: permite sostener la capacidad de respuesta de la aseguradora, proteger a las personas aseguradas y garantizar la continuidad de la organización en el largo plazo. Por eso, la gestión responsable de los riesgos, el equilibrio técnico y la solidez financiera forman parte de una misma mirada orientada a construir una **RUS** resiliente y preparada para los desafíos del contexto.

Esta visión de gestión también se refleja en los estándares de calidad alcanzados por la compañía. **RUS** es la primera y única aseguradora argentina con calidad certificada en gestión integral de seguros generales, un reconocimiento que respalda el compromiso de la organización con la mejora continua, la eficiencia de sus procesos y la calidad de sus servicios.

Medir y rendir cuentas

Cada año, **RUS** publica su **Reporte de Sustentabilidad**, una herramienta que permite comunicar y evaluar su desempeño y rendir cuentas ante sus grupos de interés. Elaborado con referencia a los **Estándares Universales GRI** y considerando criterios **ESG (Ambientales, Sociales y de Gobernanza)**, el reporte parte de los temas materiales identificados a través del diálogo con sus grupos de interés y cuenta con la validación del **Consejo de Administración**.

Con el tiempo, estos reportes evolucionaron: ya no se limitan a comunicar acciones, sino que buscan medir impactos, identificar riesgos y oportunidades y fortalecer la transparencia. En

20 Años
construyendo
una gestión
sustentable

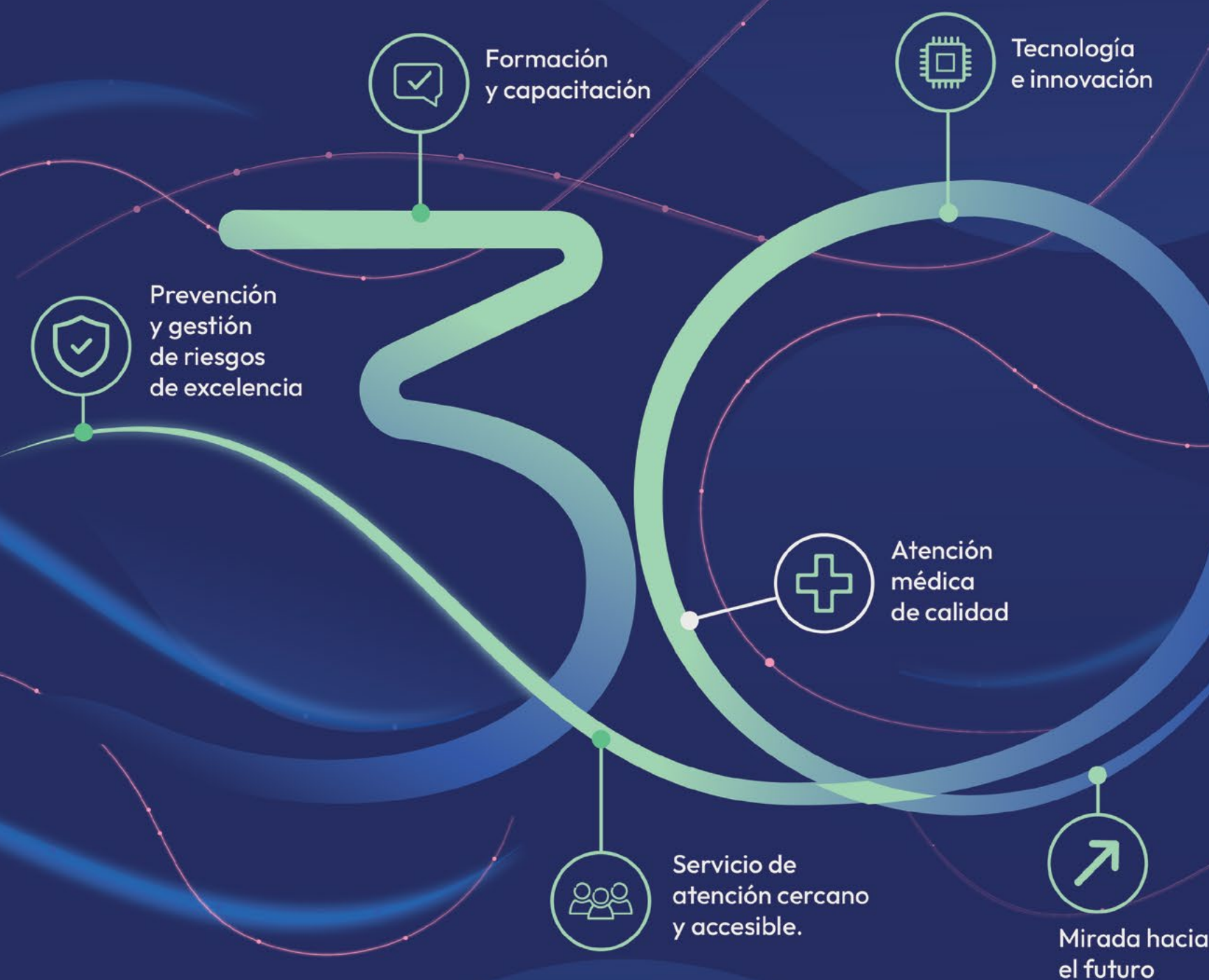


este proceso, **RUS** también alinea su gestión con los **ODS** y los **Principios del Pacto Global**, mientras avanza en la incorporación del enfoque de doble materialidad, que permite considerar tanto cómo los factores ambientales, sociales y de gobernanza pueden impactar en la organización como los impactos que las actividades de **RUS** generan sobre la sociedad y el ambiente.

Este proceso se complementa con un sistema de medición que permite dar seguimiento al desempeño de la gestión. La Gestión de **RSRUS** cuenta con indicadores propios y forma parte del sistema de **Gestión de Calidad** de la organización, integrando la medición y el seguimiento de los aspectos vinculados con la sustentabilidad a una lógica de mejora continua. Para **RUS**, la sustentabilidad es, en definitiva, una forma de gestionar y una responsabilidad de largo plazo. Una mirada que combina su identidad cooperativa con la solidez, la innovación, la transparencia y el compromiso de generar valor sostenible, no solo para las personas aseguradas y las comunidades en las que está presente, sino también para garantizar la continuidad y sostenibilidad de la organización en el tiempo.

30 AÑOS EN MOVIMIENTO

Preparados para el trabajo que viene.



Grupo
San Cristóbal

Seguinos en nuestras Redes Sociales



Día de las Infancias: cómo transformar el hogar en un entorno seguro para explorar, crear y crecer sin riesgos

Hacer de la casa un espacio protegido no solo evita los accidentes domésticos más frecuentes, sino que brinda a los más chicos la libertad necesaria para desplegar su imaginación con tranquilidad.

El hogar es el escenario donde las infancias dan sus primeros pasos, imaginan mundos posibles y desarrollan su creatividad. Sin embargo, también es el lugar donde ocurren la mayoría de los accidentes cotidianos. En el marco del Día de las Infancias, la invitación es a reflexionar sobre la importancia de adaptar las viviendas para que sean entornos donde el bienestar, el juego y la seguridad convivan en armonía. Crear un entorno seguro no significa limitar la curiosidad ni el movimiento de los más chicos, sino diseñar espacios donde puedan explorar de manera protegida y sin peligros evitables. Para que niños y niñas jueguen con libertad, los adultos necesitan la tranquilidad de que el espacio está adecuadamente preparado. Adaptar el entorno permite que la vivienda sea un verdadero refugio para el desarrollo y el aprendizaje.



Para lograrlo, es clave reforzar las medidas de prevención frente a los 5 accidentes domésticos más frecuentes:

- 1. Caídas y golpes:** Son los incidentes más comunes. Escaleras, balcones, camas y pisos resbaladizos suelen ser los escenarios principales. Para prevenirlos es recomendable instalar barreras de seguridad en escaleras, mallas o redes de protección en ventanas y balcones, evitar dejar objetos en el suelo y mantener supervisión activa. De este modo, los rincones de juego se vuelven espacios de exploración sin riesgos de caídas graves.
- 2. Quemaduras:** La cocina, los calefactores, las planchas y las bebidas calientes representan un peligro importante, sobre todo para los menores de cinco años. Por eso, cocinar con los mangos de las ollas hacia adentro, mantener a los niños alejados de las fuentes de calor y controlar la temperatura del agua al momento del baño son pequeñas medidas de prevención que pueden marcar una gran diferencia.
- 3. Accidentes eléctricos:** Enchufes al alcance de la mano, cables expuestos o aparatos en mal estado pueden provocar descargas e incendios. En ese sentido, es aconsejable colocar protectores en todos los tomacorrientes, revisar la instalación eléctrica periódicamente y evitar las conexiones improvisadas o zapatas sobrecargadas.
- 4. Incendios:** Tienen su origen principalmente en fallas eléctricas, descuidos en la cocina, velas o el mal uso de calefactores en épocas invernales. Para evitarlos, es aconsejable mantener las estufas en buen estado, no sobrecargar los enchufes y, cuando sea posible, instalar detectores de humo.
- 5. Intoxicaciones:** Productos de limpieza, medicamentos y plaguicidas de uso cotidiano a menudo quedan a la altura de los chicos. Para prevenirlos, se puede guardar este tipo de elementos en muebles altos o bajo llave, y conservarlos siempre en sus envases originales para evitar confusiones.

Más allá de prevenir los accidentes domésticos que puedan sufrir los más pequeños, resulta clave contemplar aquellos imprevistos que afecten a la propia vivienda o a terceros. En ese sentido, contar con un seguro de hogar no solo resguarda el inmueble ante incendios o daños en equipos electrónicos, sino que también protege el patrimonio familiar frente a reclamos de la vida privada. «Esta cobertura responde ante situaciones como la caída de objetos desde un balcón o accidentes provocados por el uso de bicicletas de menores bajo responsabilidad parental», explica **Javier Basualdo, Responsable Comercial de Incendio y Riesgos Varios de La Segunda Seguros**. Las coberturas de seguro para el hogar además, brindan protección frente a eventos como, daños eléctricos, rotura de vidrios o robos. De esta manera, las familias cuentan con una red de contención económica que les permite enfocarse en lo más importante: acompañar el crecimiento de los más chicos en un ambiente cuidado y feliz.

Breves del Informe



Antes de llevar a tus hijos al colegio: siete hábitos clave para que la rutina no se convierta en un riesgo al volante

Especialistas advierten que el mayor enemigo de quienes trasladan a los chicos no siempre es la velocidad o el desconocimiento de las normas, sino un fenómeno mucho más silencioso: la confianza que genera hacer el mismo recorrido una y otra vez.

Son las 7.40 de la mañana. Hay que llegar al colegio antes de que cierren el portón. La mochila quedó en el asiento trasero, el celular vibra con un mensaje del trabajo y el más chico pregunta si hoy tiene educación física. El trayecto es corto: apenas unas cuadras. El mismo de todos los días. Justamente ahí aparece uno de los riesgos menos visibles de la conducción. No porque los padres desconozcan las normas de tránsito. Tampoco porque no quieran proteger a sus hijos, sino porque la rutina tiene un efecto psicológico: cuando una situación se repite todos los días, el cerebro deja de percibirla con el mismo nivel de alerta, a esto se le conoce como “*habituación*”. En seguridad vial este fenómeno tiene consecuencias concretas. El recorrido que parece «seguro» por ser familiar puede favorecer pequeñas decisiones que, aisladas, parecen inofensivas: responder un mensaje, salir unos minutos tarde, creer que por tratarse de pocas cuadras no hace falta revisar todo antes de arrancar o confiar en que «nunca pasa nada». «Muchas veces asociamos el peligro con un viaje largo o con la ruta. Sin embargo, los traslados cotidianos también exigen la misma atención. La experiencia no reemplaza a la concentración y la rutina no elimina el riesgo», explica **Fernando Rodríguez, Gerente de Siniestros de ATM Seguros**. Los datos respaldan esa advertencia. Según el **Informe Preliminar de Siniestralidad Vial Fatal 2025 de la Agencia Nacional de Seguridad Vial**, durante ese año se registraron 3.255 siniestros fatales y 4.060 víctimas fatales en Argentina. Más allá de las cifras, el dato que más preocupa a los especialistas es otro: el perfil de la siniestralidad prácticamente no cambió respecto de los años anteriores, lo que indica que las conductas de riesgo siguen repitiéndose. Esa repetición también se observa en el tipo de escenarios donde ocurren los hechos. Aunque las rutas concentran poco más de la mitad de los siniestros fatales, uno de cada cuatro sucede en calles urbanas y otro porcentaje importante en avenidas, espacios que forman parte de los recorridos cotidianos de millones de familias.

Siete hábitos para que el viaje al colegio sea más seguro

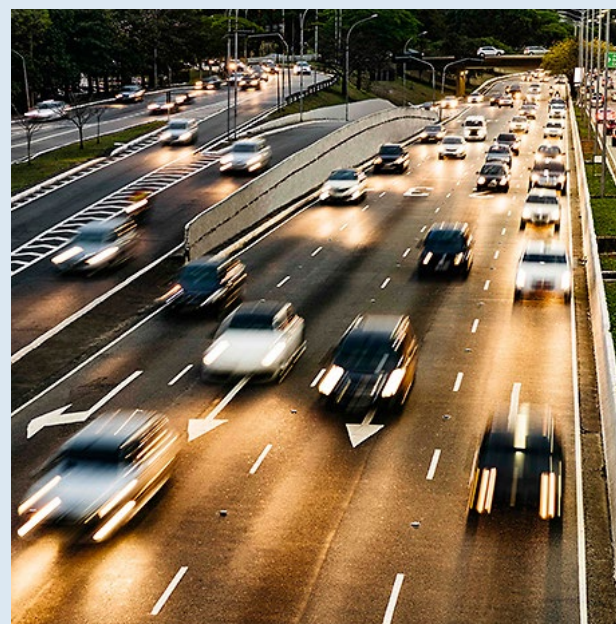
- 1. Salí cinco minutos antes.** El apuro es uno de los grandes enemigos de la conducción segura. Un pequeño margen de tiempo reduce la ansiedad, las maniobras bruscas y la tentación de mirar el celular mientras manejas.
- 2. Hacé una «pausa de seguridad» antes de arrancar.** Antes de poner el auto en movimiento, verificá que todos tengan colocado correctamente el cinturón o el sistema de retención infantil, regulá los espejos y dejá el celular fuera de tu alcance. Son apenas 15 segundos que pueden marcar una gran diferencia.
- 3. Recordá que el recorrido de siempre también tiene riesgos.** La mayoría de los trayectos al colegio son cortos y conocidos. Justamente por eso tendemos a relajarnos. Conducí ese camino con la misma atención que tendrías en una ruta.
- 4. Guardá el teléfono antes de salir.** No alcanza con no escribir mensajes. También evitá leer notificaciones, responder llamadas o usar aplicaciones mientras conducís.
- 5. Aprovechá el viaje para enseñar con el ejemplo.** Tus hijos aprenden mucho más de lo que hacés que de lo que les decís. Respetar un semáforo, ceder el paso o no exceder la velocidad también es educar.
- 6. Elegí siempre el lado seguro para subir y bajar.** Siempre que sea posible, hacé que los chicos desciendan del lado de la vereda y evitá detenciones en doble fila o maniobras apuradas frente al colegio.
- 7. No dejes que la rutina maneje por vos.** Cada viaje es distinto. Un peatón distraído, una bicicleta, una moto o un chico cruzando entre autos pueden aparecer cuando menos lo esperás. La experiencia ayuda, pero nunca reemplaza la atención.

La mejor enseñanza vial no empieza cuando un hijo aprende a cruzar una calle ni cuando obtiene su primera licencia de conducir. Empieza mucho antes, cada vez que un adulto enciende el motor y entiende que, en el asiento de atrás, no solo lleva a quien más quiere: también lleva a quien está aprendiendo, en silencio, cómo se conduce por la vida.



¿Te vas el fin de semana? Qué tener en cuenta si el auto queda varios días estacionado

El auto no siempre es la opción elegida para viajar. En trayectos cortos, muchas familias prefieren el micro para llegar a destino y después recorrer a pie, ya sea para no manejar durante sus vacaciones o simplemente porque resulta más conveniente a nivel económico, ya que se ahorra en nafta, peajes y estacionamiento. El problema es que, en estas ocasiones, no siempre se toman los recaudos necesarios para resguardarlo, y el pensamiento de «son solo unos pocos días» hace que se baje la guardia. Un nuevo fin de semana largo también es, lamentablemente, una nueva oportunidad para que los ladrones se aprovechen de quienes viajan dejando su auto atrás, en su hogar. «Dejar el auto en la calle por tres días puede no parecer riesgoso, pero es justamente en esos días sin movimiento en los que los ladrones asumen que no habrá nadie por un tiempo y cometen los delitos. Además del disgusto que genera en las vacaciones, cuanto más tiempo pasa desde el robo de un auto, más difícil es encontrar a los responsables», aseguró **Daniela Medina, Gerente de Seguridad y Emergencias de Ituran Argentina**. Es por eso que, desde Ituran, comparten algunas recomendaciones y hábitos simples para reducir las probabilidades de un robo:



- **Resguardar el vehículo en un garage.** Aunque sean pocos días, guardarlo en un garage de confianza reduce ampliamente el riesgo. Si no se cuenta con un espacio propio, vale la pena averiguar por día/hora en la zona. El costo suele ser bajo comparado con el del robo, y muchos ofrecen tarifas especiales por estadías más extensas.
- **No dejar objetos de valor a la vista.** Carteras, mochilas y cargadores pueden funcionar como un llamador para forzar la puerta, aunque el objetivo final sea el auto en sí. Lo ideal es despejar por completo el interior, incluyendo objetos que sobresalgan por la guantera y el baúl si es visible desde afuera.
- **Evitar estacionar en zonas oscuras o sin luz, y verificar que haya cámaras de seguridad cerca.** Las calles iluminadas y con flujo de gente o tránsito, sumado a las cámaras de seguridad urbanas, desalientan a aquellos que buscan actuar sin ser vistos.
- **Avisar a un vecino de confianza o al encargado del edificio sobre la ausencia, para que puedan alertar ante movimientos extraños alrededor del vehículo.** Contar con alguien que no se vaya de la zona y pueda chequear periódicamente el auto puede hacer la diferencia.
- **Contar con un servicio de localización y recupero vehicular.** Este tipo de herramientas permite actuar rápidamente ante una eventualidad, con seguimiento en tiempo real y alertas automáticas ante maniobras inusuales, incluso sin necesidad de que el usuario esté pendiente del auto durante todo el viaje.

Si las vacaciones son cortas, lo último que uno quiere es sumar preocupaciones al itinerario. Por eso, lo mejor es no pensar que a uno «no le va a pasar», ya que todos somos un blanco posible, y tomar los recaudos necesarios para disfrutar de una escapada tranquila.



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.

La Asociación Insurtech Uruguay potencia su oferta de comunicación al ecosistema asegurador sumando a ULTRA PR como aliada estratégica

Esta colaboración permitirá que los miembros de la asociación accedan a servicios especializados de asesoramiento comunicacional, prensa, contenidos y media training, entre otros

● La Asociación Insurtech Uruguaya junto a **Ultra PR**, agencia boutique especializada en comunicación para el mercado financiero, anunciaron su nueva alianza de colaboración conjunta con el objetivo de acompañar a sus miembros en el fortalecimiento de su posicionamiento, visibilidad y relacionamiento con actores clave del ecosistema regional. A través de este acuerdo, las empresas que integran la asociación podrán acceder a una oferta de servicios de comunicación diseñada a medida para responder a las necesidades específicas de compañías tecnológicas, startups y organizaciones vinculadas con la transformación de la industria aseguradora.

Entre los principales servicios disponibles se incluyen:

Prensa y Relaciones con medios: asesoramiento para identificar oportunidades de prensa, desarrollar temas de interés periodístico y conectar a las empresas con medios especializados, económicos, tecnológicos y de negocios.

Contenidos y comunicación: elaboración de comunicados de prensa, artículos de opinión, mensajes institucionales, gestión de redes sociales y contenidos orientados a fortalecer la identidad y la propuesta de valor de cada organización.

Media training: preparación de voceros para entrevistas, conferencias, presentaciones públicas y situaciones de comunicación institucional.

Eventos y networking: apoyo en la difusión de encuentros, generación de oportunidades de relacionamiento y conexión con periodistas, asociaciones, referentes y actores estratégicos del mercado asegurador e insurtech de América Latina incluyendo el mercado Brasileiro.

La alianza busca acercar herramientas profesionales de comunicación a los miembros de la asociación y contribuir a que sus innovaciones, proyectos y casos de éxito alcancen una mayor visibilidad dentro y fuera de Uruguay. *“En Ultra PR somos apasionados de la comunicación y esta alianza con la Asociación Insurtech Uruguaya nos permite poner nuestra experiencia regional al servicio de sus miembros. El ecosistema uruguayo cuenta con empresas, profesionales y proyectos de gran valor, y creemos que una estrategia de comunicación adecuada puede ayudarlos a expandir potencialmente su presencia, generar nuevas relaciones y proyectarse en otros mercados”,* señaló **Paola Bellísimo, directora de Ultra PR.**



Paola Bellísimo y Pablo Tiscornia

Por su parte, **Pablo Tiscornia, Director de la Asociación Insurtech Uruguaya** destacó: *“En la Asociación Insurtech Uruguaya creemos que la innovación necesita visibilidad para generar impacto. Esta alianza con Ultra PR representa un paso más en nuestro compromiso de brindar a nuestros asociados herramientas concretas para fortalecer su posicionamiento, amplificar sus historias de éxito y proyectar el talento uruguayo hacia toda la región. Queremos que cada empresa del ecosistema tenga más oportunidades para crecer, conectar y liderar la transformación de la industria aseguradora.”*

La propuesta contempla condiciones y beneficios específicos para los miembros de la asociación, de manera que cada empresa pueda seleccionar los servicios más adecuados según su

etapa de desarrollo, sus objetivos comerciales y sus necesidades de comunicación.

Con esta alianza, Ultra PR continúa ampliando su red de colaboración con organizaciones del ecosistema asegurador e insurtech latinoamericano, promoviendo la conexión entre empresas, medios de comunicación, referentes sectoriales y espacios estratégicos de la región.

Acerca de la Asociación Insurtech Uruguaya

La Asociación Insurtech Uruguaya reúne a empresas, emprendedores, profesionales y organizaciones vinculadas con la innovación y la transformación tecnológica de la industria de seguros en Uruguay. Su objetivo es promover el desarrollo del ecosistema, generar espacios de colaboración y contribuir al crecimiento de nuevas soluciones para el sector.

Acerca de Ultra PR

Ultra PR es una agencia boutique de relaciones públicas y comunicación estratégica, con sede en Buenos Aires y alcance en América Latina. Desde 2011 trabaja con empresas de los sectores de seguros, insurtech, fintech, tecnología y servicios financieros, ayudándolas a transformar su presencia en visibilidad, reputación y relaciones estratégicas.

La agencia desarrolla acciones de prensa, contenidos, posicionamiento de voceros, media training, comunicación de eventos y estrategias regionales, en colaboración con medios, asociaciones y actores clave de los diferentes mercados latinoamericanos.



Galicia Seguros suma una nueva plataforma digital que mejora la experiencia de los PAS



La herramienta busca facilitar la gestión de certificados de seguros de transportes de carga de forma ágil, digital y automática

● En línea con el objetivo diseñar e implementar herramientas tecnológicas que optimicen **GPAS**, el portal digital de **Galicia Seguros para Productores**, la compañía presenta una nueva plataforma digital que permite una gestión eficiente en certificados de transporte de carga. La misma surge del trabajo conjunto con **Vais Tech**, la insurtech especializada en digitalizar este tipo de operatoria.

“Esta herramienta llega para brindar mayor autonomía a los PAS y sus clientes. Está pensada para operaciones y segmentos que operan con alta frecuencia de movimientos de carga: transportistas, operadores logísticos, agentes de aduana, importadores y exportadores recurrentes, sin sumar carga administrativa. Estos desarrollos son parte de una hoja de ruta orientada a seguir ampliando las capacidades digitales disponibles para los PAS en alianza con Vais Tech” sostuvo **Daniel Schmisser, Gerente Estrategia Digital y Servicios al PAS de Galicia Seguros.**

La nueva plataforma aplica para pólizas anuales con declaración mensual y anuales con alto volumen de certificados. Por su parte, la operatoria de viajes específicos continúa gestionándose por **GPAS**, como se viene realizando hasta ahora. En el marco de este trabajo conjunto entre **Galicia Seguros** y **Vais Tech**, ya se encuentra implementado el cotizador y emisor de **Viajes Específicos**, donde ya se realizaron más de 1000 cotizaciones en lo que va del año, y el cotizador y emisor de **Embarcaciones de Placer**. A su vez se está trabajando en la puesta producción de un nuevo cotizador y emisor de **Vehículos Determinados**, continuando con el foco en el ramo marine. Ambas compañías estarán presentando la solución el día 6 de agosto en **Comité de Seguros y Finanzas de AMCHAM**. **Galicia Seguros** continúa así posicionándose como una compañía aseguradora innovadora, digital y orientada a la experiencia, reafirmando su compromiso con el desarrollo del ecosistema insurtech argentino.

Allianz alcanzó un beneficio operativo récord de 9.400M de euros en el primer semestre de 2026

La aseguradora registró un crecimiento del 8,6% en su beneficio operativo y del 15,5% en el beneficio neto atribuible a los accionistas. El volumen total de negocio alcanzó los 98.600 millones de euros y el ratio de solvencia se ubicó en 225%. Allianz mantiene su proyección de resultados para todo el año.

● Allianz cerró el primer semestre de 2026 con una sólida evolución de sus principales indicadores financieros. La compañía alcanzó un beneficio operativo récord de 9.400 millones de euros, un 8,6% más que en el mismo período del año anterior, impulsado por el crecimiento de sus distintos segmentos de negocio. Durante los primeros seis meses del año, el volumen total de negocio alcanzó los 98.600 millones de euros, con un crecimiento interno del 4,3%. El desempeño estuvo impulsado principalmente por el negocio de **Property-Casualty** y por **Asset Management**, que registró un crecimiento especialmente destacado. Por su parte, el beneficio neto atribuible a los accionistas aumentó un 15,5%, hasta los 6.400 millones de euros. Si se excluyen los efectos vinculados a la venta de la participación de Allianz en sus joint ventures en India, el crecimiento se ubicó en torno al 9%. Las ganancias básicas por acción (Core EPS) también mostraron una evolución positiva: crecieron un 17,5%, hasta alcanzar los 16,44 euros, presentando un crecimiento del 10%. Otro de los indicadores destacados fue la rentabilidad sobre el patrimonio. El RoE anualizado alcanzó el 20,7%.

Mayor fortaleza financiera

La posición de capital de Allianz también se fortaleció durante el período. El ratio de solvencia II alcanzó el 225%, 7 puntos porcentuales por encima del cierre anterior, reflejando una sólida capacidad de generación de capital.

“Allianz volvió a obtener sólidos resultados durante el segundo trimestre y el primer semestre de 2026, confirmando la fortaleza de nuestra estrategia centrada en el cliente. Nuestro excelente desempeño nos brinda la capacidad —y también la responsabilidad— de poner al alcance de más personas en todo el mundo un asesoramiento superior, soluciones de protección y alternativas para la planificación del retiro”, señaló **Oliver Bäte, CEO de Allianz SE.**

El ejecutivo destacó además el desafío que representa el aumento de los costos de los seguros frente a la evolución de los ingresos disponibles de los consumidores. *“A través de nuestras inversiones en inteligencia artificial, prevención de riesgos y servicios más eficientes, estamos decididos a ayudar a más clientes a proteger aquello que valoran, a un precio que puedan afrontar”,* afirmó.

Un segundo trimestre con resultados récord

Los resultados del primer semestre estuvieron acompañados por un desempeño récord durante el segundo trimestre. Entre abril y junio, Allianz alcanzó un volumen total de negocio de 45.600 millones de euros, con un crecimiento interno del 5,7% y contribuciones positivas de todos sus segmentos.

En este período, el beneficio operativo creció un 10,6%, hasta los 4.900 millones de euros, alcanzando un nuevo récord trimestral. **Asset Management** volvió a destacarse por su fuerte crecimiento.

El beneficio neto atribuible a los accionistas fue de 2.600 millones de euros. Si bien esta cifra representa una caída del 12,7% frente al segundo trimestre de 2025, la comparación está afectada por una ganancia extraordinaria derivada de una desinversión registrada el año pasado. Al excluir este efecto y las medidas compensatorias relacionadas con la venta de las participaciones en las joint ventures de India, el crecimiento fue del 10%.

Allianz mantiene sus perspectivas para 2026

Con los resultados alcanzados durante la primera mitad del año, Allianz mantiene su objetivo de beneficio operativo para 2026 en 17.400 millones de euros, con un margen de +/- 1.000 millones de euros.

Asimismo, la compañía continúa avanzando con su programa de recompra de acciones por hasta 2.500 millones de euros, anunciado en febrero de 2026. Durante el primer semestre, Allianz ya completó recompras por 1.400 millones de euros. Los resultados consolidan así la evolución positiva de Allianz durante 2026 y su capacidad para combinar crecimiento, rentabilidad y solidez financiera, en línea con una estrategia centrada en ofrecer soluciones de protección, asesoramiento y planificación financiera a más clientes en todo el mundo.

QUALIA

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



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



The Human Safety Net se lanza oficialmente en Argentina y anuncia una alianza con GCBA y RIL para ampliar su impacto en la primera infancia

La fundación impulsada por La Caja presentó formalmente su trabajo en el país y anunció nuevas alianzas para ampliar el alcance de sus programas de acompañamiento a familias con niños y niñas en la primera infancia.

● **The Human Safety Net Argentina (THSN)** presentó oficialmente su actividad en el país y anunció una nueva etapa de crecimiento basada en la articulación con actores estratégicos del sector público y privado. Durante el encuentro, la fundación impulsada por **Generali** y representada localmente por **La Caja** anunció acuerdos de colaboración con el **Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires (GCBA)** y la **Red de Innovación Local (RIL)**, con el objetivo de ampliar el alcance de su red de impacto y fortalecer las oportunidades de desarrollo para más familias con niños y niñas en sus primeros años de vida.



Carla Ponce junto a panelistas y Daniel Cerezo

La presentación contó con la participación de **Daniel Cerezo, Director y transformador social de CreerHacer** quien disertó sobre la importancia del trabajo en la niñez y la adolescencia, utilizando la música como vehículo. Luego, se realizó el panel **“Articular al sector público, el privado y las ONGs para que el Desarrollo Colectivo sea una realidad”**. El evento central para reflexionar sobre un desafío compartido: cómo generar entornos más favorables para el desarrollo de la niñez y potenciar el impacto cuando distintos sectores trabajan sobre un mismo objetivo. Los panelistas fueron **Javier García Moritán (Grupo de Fundaciones y Empresas; GDFE)**, **Agustina Randazzo (RIL)**, **Rocio Marocchi (Haciendo Camino)** y **Ángeles Fava y Natalia Gualdoni (GCBA)**. El espacio fue moderado por **Carla Ponce (Head de The Human Safety Net Argentina)**.

Un lanzamiento respaldado por resultados
Aunque hoy realiza su presentación oficial, **The Human Safety Net** trabaja en Argentina desde hace siete años junto a organizaciones especializadas en primera infancia. Durante ese período consolidó una red de acompañamiento a familias y desarrolló programas enfocados en el desarrollo infantil temprano y el fortalecimiento de las capacidades de crianza

- +6.000 familias acompañadas.
- +3.000 niños y niñas alcanzados.
- +2.200 voluntarios movilizados.
- 8.767 horas de voluntariado.

En el país, **THSN** impulsa sus acciones junto a **Fundación Emmanuel y Haciendo Camino**. A través de iniciativas como **Rondas de Crianza y Educación Temprana en Casa (ETEC)**, acompaña a madres, padres y cuidadores con herramientas vinculadas al desarrollo infantil, la crianza y el fortalecimiento familiar. Estas acciones ya alcanzaron a miles de familias en distintas comunidades del país.

“Queríamos llegar a este mo-



Carla Ponce moderando el panel

Breves del Informe

mento con evidencia de impacto y no únicamente con una declaración de intenciones. Durante estos años construimos alianzas, aprendimos junto a las organizaciones sociales y acompañamos a miles de familias. Hoy damos un paso más: ampliar esa red para que más niños y niñas puedan desarrollar su potencial desde el inicio de la vida», afirmó **Carla Ponce, Head de The Human Safety Net Argentina**.

Una red que crece gracias a la colaboración

Los nuevos acuerdos con **GCBA** y **RIL** buscan potenciar el alcance de la red construida por **THSN** a través del intercambio de conocimiento, la articulación territorial, la generación de nuevas oportunidades de colaboración y la difusión de buenas prácticas vinculadas al desarrollo de la primera infancia. La iniciativa se sustenta en una convicción simple: los desafíos que atraviesan las familias no pueden resolverse desde un único sector.

Ponce agregó: «La experiencia nos demuestra que las transformaciones más profundas ocurren cuando organizaciones sociales, empresas y gobiernos trabajan desde un propósito compartido. Nuestro objetivo es seguir fortaleciendo esa red de colaboración para generar soluciones sostenibles y de largo plazo.»

El valor del voluntariado como motor de cambio

Uno de los pilares de **The Human Safety Net** es la participación activa de lo más de 1.800 colaboradores voluntarios de **La Caja** y socios clave, que aportan tiempo, conocimientos y capacidades para fortalecer el trabajo de las organizaciones aliadas. Al día de hoy **THSN** registra 8.767 de voluntariado realizado. «Entendemos el voluntariado como una herramienta de transformación para las comunidades, pero también como una experiencia de crecimiento para quienes participan. Por eso invertimos en capacitación, acompañamiento y bienestar de nuestros voluntarios, para que puedan desarrollar su tarea con herramientas adecuadas y generar un aporte significativo y sostenible en el tiempo», señaló **Analia Giosa, Jefa de Sustentabilidad de La Caja**; responsable por el programa de voluntariado.

Global Challenge: movilizar una comunidad para generar impacto

Durante la jornada también se presentaron los resultados de la última edición del **Global Challenge**, la iniciativa internacional de **The Human Safety Net** que convoca a clientes, colaboradores, productores asesores de seguros y aliados estratégicos a involucrarse activamente con las causas impulsadas por la fundación.

La edición 2026, recaudó más de \$17 millones de pesos en Argentina en apenas una semana, a favor de **Haciendo Camino** y **Fundación Emmanuel**. Esa cifra representa un 40% más que la edición 2025, récord de recaudación para el desafío local. Los fondos se destinarán a la compra de 200 leches fortificadas con hierro, 17 suplementos nutricionales de vitaminas y ácido fólico y más de 30 módulos calóricos para niños y niñas desnutridos de **Haciendo Camino**. En el caso de Fundación Emmanuel, la construcción de una pérgola como espacio recreativo y de encuentro comunitario en Colonia Urquiza, La Plata. A nivel global, el **Challenge** reunió más de €828 mil entre los 25 países participantes, también un récord en los 5 años del evento.

The Human Safety Net, la fundación global de Generali

The Human Safety Net es un movimiento global de personas ayudando a personas, cuya misión es impulsar el potencial de quienes viven en situaciones de vulnerabilidad para que puedan transformar la vida de sus familias y comunidades. Los programas de **The Human Safety Net** apoyan a familias vulnerables con niños de entre 0 y 6 años y fomentan la inclusión de los refugiados en la sociedad a través del empleo y el emprendimiento. Para lograrlo, aunamos las fortalezas de organizaciones no gubernamentales y del sector privado en Europa, Asia y América del Sur.

La fuerza impulsora detrás de **The Human Safety Net** es una fundación establecida por el **Grupo Generali** en 2017, activa en 25 países con una red de 98 ONGs y empresas sociales como socias. Los programas contribuyen a cinco de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de las Naciones Unidas. El **Programa de Familias** apoya indicadores de primera infancia (ODS 3 y 4); el **Programa de Refugiados** ayuda a crear empleos y comunidades sostenibles (ODS 8 y 11); y ambos programas se fundantan en el principio de que un impacto significativo solo puede lograrse mediante la colaboración entre países y actores (ODS 17). La sede de **The Human Safety Net** se encuentra en el corazón de Venecia, en la Plaza de San Marcos, dentro de las Procuratie.

BIND Seguros y Mecubro lanzan un seguro por día para eventos con emisión inmediata

La solución, inédita en el mercado, permite contratar la cobertura desde el celular y obtener en minutos la póliza necesaria para operar en ferias, exposiciones y eventos.

● **BIND Seguros**, compañía del **Grupo BIND** especializada en soluciones aseguradoras digitales, anunció junto a la insurtech **Mecubro** el lanzamiento de un nuevo seguro de Responsabilidad Civil para stands y eventos que puede contratarse de forma 100% online, con emisión inmediata y cobertura por día. Se trata de una propuesta inédita en el mercado local que simplifica un proceso tradicionalmente manual y permite acceder a la póliza en cuestión de minutos. El desarrollo responde a una situación frecuente en la industria de eventos: trabajadores, proveedores y montadores pueden llegar al predio y descubrir que no cuentan con la documentación exigida para ingresar. Mientras que las alternativas tradicionales suelen requerir gestiones manuales, demoras en la emisión y periodos mínimos de contratación, esta cobertura puede contratarse desde el celular, en el momento y únicamente por el período necesario a través de mecubro.com/ar, donde el usuario puede cotizar, emitir y obtener la póliza en pocos minutos.

«En **BIND Seguros** trabajamos para desarrollar productos que respondan a necesidades concretas de las personas y las empresas. Este lanzamiento demuestra que la innovación en seguros no pasa solamente por digitalizar procesos, sino por repensar los productos para adaptarlos a nuevos hábitos de consumo. Desarrollamos una propuesta flexible, que marca un nuevo estándar para la industria y sienta las bases para seguir ampliando nuestro ecosistema de seguros digitales», señaló **Soledad Taranto, CEO de BIND Seguros**.

El nuevo producto amplía el ecosistema digital de seguros disponibles a través de **Mecubro**, permitiendo combinar en un mismo flujo la contratación del seguro de **Accidentes Personales y el de Responsabilidad Civil**, generando una experiencia más simple e integrada para los usuarios.

Por su parte, **Pablo Fernández, Co-founder & COO de Mecubro**, afirmó: «En **Mecubro** siempre buscamos que la tecnología resuelva problemas reales de la gente en el momento en que los necesita. Con el seguro de Responsabilidad Civil para stands y organizadores de eventos, junto a **BIND Seguros**, logramos algo que no existía en el mercado: una cobertura que se contrata en minutos, por el tiempo exacto que se necesita, sin trámites ni esperas. Esta alianza nos permitió no solo lanzar un producto innovador, sino también consolidar un modelo de seguros que seguirá escalando.»

Entre los principales beneficios de la nueva solución se destacan:

- Contratación flexible por día, pagando únicamente por el tiempo de uso.
- Cotización y emisión 100% online e instantánea.
- Certificado disponible al momento para ingresar al evento sin demoras.
- Posibilidad de contratar en un mismo flujo los seguros de Accidentes Personales y Responsabilidad Civil.

Este lanzamiento forma parte de la estrategia conjunta de **BIND Seguros y Mecubro** para continuar desarrollando soluciones de seguros embebidos que acerquen productos cada vez más ágiles, digitales y escalables, facilitando el acceso a coberturas adaptadas a las necesidades reales de las personas y las empresas.



Soledad Taranto, CEO de BIND Seguros



Pablo Fernández, Co-founder & COO de Mecubro

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.



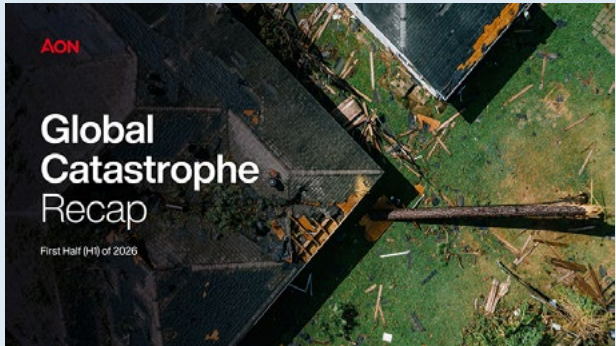
SUMATE A NUESTRO EQUIPO / ATENCIÓN BROKERS Y PAS:

atencionalcliente@serenaseguros.com.ar

www.serenart.com.ar @serenaseguros.art

Serena
Y TODOS SEGUROS.

América Latina enfrenta desastres climáticos más costosos en el primer semestre de 2026, según Aon



Los terremotos de Venezuela y las inundaciones de Colombia superaron las pérdidas aseguradas históricas y reflejan la creciente vulnerabilidad de la región a eventos extremos.

● **Aon plc (NYSE: AON), (NYSE: AON)**, firma líder mundial en servicios profesionales, presentó su informe **Global Catastrophe Recap – First Half of 2026** el cual revela que, aunque las pérdidas económicas mundiales por desastres naturales se mantuvieron por debajo de la media histórica, la primera mitad del año incluyó un número promedio de desastres de miles de millones de dólares, eventos con pérdidas aseguradas superiores a las cifras habituales y varias catástrofes regionales que batieron récords. El reporte advierte que el riesgo de catástrofes no sólo depende de las pérdidas totales o del lugar donde ocurren los eventos, sino de las afectaciones que produce en las personas, la infraestructura y las cadenas de suministro. Así, durante el primer semestre de 2026, las pérdidas económicas globales alcanzaron los 111,000 millones de dólares, un 25% menos que el promedio del siglo XXI. Sin embargo, se registraron 23 eventos con pérdidas superiores a los 1,000 millones de dólares y 13 siniestros con pérdidas aseguradas por encima de ese umbral, una cifra superior al promedio histórico. Entre los eventos más relevantes destacan los terremotos de Venezuela, la tormenta de viento más costosa registrada en Portugal y una intensa temporada de marejadas ciclónicas en Estados Unidos.

Perspectiva en América Latina

Al menos dos desastres superaron los 1,000 millones de dólares en pérdidas económicas durante el periodo analizado, siendo el más devastador la serie de terremotos que sacudió Venezuela el 24 de junio. El desastre ha cobrado la vida de miles de personas personas y numerosos desaparecidos, con pérdidas preliminares estimadas entre 20,000 y 30,000 millones de dólares. Se trata del terremoto más costoso registrado en Sudamérica desde Chile en 2010 y, de acuerdo con las primeras evaluaciones, podría convertirse también en un evento que supere los 1,000 millones de dólares a cubrir para el sector asegurador. El segundo evento más costoso de la región fue el resultado de las inundaciones que afectaron a Colombia entre el 1 y el 14 de febrero, con pérdidas estimadas en 2,200 millones de dólares. Brasil también registró tormentas severas, inundaciones, deslizamientos de tierra y una sequía prolongada que, en conjunto, provocaron más de un centenar de víctimas y pérdidas cercanas a los 1,290 millones de dólares. Otros países latinoamericanos también enfrentaron desastres de consideración. Chile y Argentina registraron incendios forestales con pérdidas de alrededor de 500 millones de dólares; Perú y Ecuador sufrieron inundaciones y deslizamientos de tierra; mientras que México fue afectado por la tormenta tropical Boris, que ocasionó pérdidas estimadas en 100 millones de dólares. En conjunto, el informe anticipa que las pérdidas aseguradas en el continente americano superarán los promedios históricos para un primer semestre del año, impulsadas principalmente por el impacto de los terremotos en Venezuela. Los datos del primer semestre de 2026 recuerdan que, aunque el panorama global pueda parecer contenido, América Latina enfrentó un semestre de alta intensidad, concentrado en pocos eventos, pero con un impacto humano y financiero importante. Al comprender y registrar la magnitud de estos eventos en nuestra región podemos gestionar el riesgo con mayor precisión, acompañando al mismo tiempo a las empresas y comunidades en su recuperación.

El fenómeno El Niño (ENOS) y su impacto económico
El fenómeno El Niño-Oscilación del Sur (ENOS), continúa

siendo uno de los principales impulsores de la variabilidad climática global, al incrementar la probabilidad de sequías, inundaciones, incendios forestales y otros eventos extremos. Un análisis econométrico reciente estima que sus efectos económicos pueden extenderse hasta tres años después de su inicio y atribuye pérdidas globales de entre 2.1 y 3.9 billones de dólares a los eventos de El Niño de 1997-1998 y 2015-2016. En América Latina, Brasil ejemplifica esta vulnerabilidad. Un estudio del Ministerio de Agricultura Brasileño identificó 220 casos de pérdidas agrícolas vinculadas a las fases del ENOS entre 2000 y 2021, con inundaciones durante El Niño y sequías severas durante La Niña. En Norteamérica, aunque los años de El Niño suelen reducir la actividad de huracanes que tocan tierra, el informe advierte que un solo ciclón de gran intensidad puede generar pérdidas catastróficas incluso en temporadas consideradas menos activas. El informe refuerza que el impacto de las catástrofes ya no puede medirse únicamente por el monto de las pérdidas económicas. La frecuencia de eventos extremos, el incremento de las pérdidas aseguradas y la influencia de fenómenos climáticos como el ENOS evidencian la necesidad de fortalecer la gestión integral del riesgo, mejorar la resiliencia de la infraestructura y ampliar las estrategias de prevención y adaptación frente a un entorno climático cada vez más volátil.

Para acceder el informe completo haz clic aquí.



FEMS en EXPOESTRATEGAS 2026

● El **Foro Ejecutivo de Mujeres en Seguros (FEMS)** estará presente en Expoestrategas 2026 con dos propuestas que combinan reflexión, participación e intercambio con los distintos actores del ecosistema asegurador. Por un lado, tendrá a su cargo el segmento dedicado a la sostenibilidad. En ese espacio, **María Laura Leguizamón**, co-fundadora y directora de **FEMS**, dialogará con **Luis Guastini**, presidente de **Manpower Argentina** y del **Consejo Empresario Argentino para el Desarrollo Sostenible (CEADS)**, sobre el desafío de **«Recalibrar la agenda ante los nuevos desafíos mundiales»**, abordando cómo el contexto económico, social y ambiental está redefiniendo las estrategias de sostenibilidad de las organizaciones. Además, **FEMS** contará con un espacio de encuentro en el hall del primer piso, pensado para generar networking, dar a conocer su propósito y recibir inquietudes, propuestas e iniciativas de toda la comunidad aseguradora. Como parte de la propuesta, un equipo de colaboradores recorrerá la **Expo** invitando a participar de **«charlas express»** y de una dinámica participativa orientada a identificar las principales barreras y oportunidades para avanzar hacia un sector ase-

gurador más diverso. Los resultados de esta iniciativa serán sistematizados y compartidos posteriormente a través de las plataformas de comunicación de **FEMS**. Con esta participación, **FEMS** reafirma su compromiso de impulsar una industria donde la diversidad de perspectivas contribuya a mejores decisiones, mayor innovación y un desarrollo sostenible, fortaleciendo los vínculos entre los distintos actores del mercado asegurador.



LA PERSEVERANCIA SEGUROS

¿Está preparado el auto para volver a la rutina?

Tras los viajes de las vacaciones de invierno, una revisión preventiva del vehículo puede ayudar a detectar desgastes, evitar inconvenientes y mejorar la seguridad al retomar la rutina diaria.



● Con el regreso de las vacaciones de invierno, miles de personas vuelven a los traslados diarios al trabajo, la escuela y otras actividades. Después de recorrer largas distancias o de haber permanecido varios días detenido, realizar un control preventivo del vehículo es una medida sencilla que contribuye a mantener su buen funcionamiento y a reducir el riesgo de imprevistos en la vía pública. Desde **La Perseverancia Seguros**, compañía líder en el mercado con más de 120 años de trayectoria, recomiendan revisar los principales componentes del vehículo:

Frenos y neumáticos

- **Neumáticos:** verificar que la profundidad del dibujo cumpla con el mínimo legal. También es importante comprobar que no presenten cortes, globos o desgaste irregular, especialmente después de un viaje largo.
- **Presión:** ajustar la presión de aire según las recomendaciones del fabricante y controlar también el neumático de auxilio.
- **Frenos:** prestar atención a ruidos inusuales o a un pedal esponjoso. Además, revisar el grosor de las pastillas y el nivel del líquido de frenos.

Luces y limpiaparabrisas

- **Luces:** comprobar el funcionamiento de las luces altas, bajas, de giro, balizas y de freno. También es recomendable limpiar las ópticas si acumulan suciedad.
- **Limpiaparabrisas:** revisar el estado de las escobillas, que pueden haberse resecado por la exposición al sol, y completar el depósito del limpiaparabrisas con el líquido adecuado.

Documentación y elementos obligatorios

Antes de salir a la calle, es importante corroborar que toda la documentación y los elementos de seguridad se encuentren en regla:

- Licencia de conducir vigente.
- DNI del conductor.
- Cédula verde o cédula azul, según corresponda.
- Comprobante del seguro obligatorio vigente (puede presentarse en formato digital).
- Verificación Técnica Vehicular (VTV) o Revisión Técnica Obligatoria (RTO) al día, según la jurisdicción.
- Balizas portátiles triangulares y matafuego cargado y correctamente fijado.

Realizar estas verificaciones antes de retomar la rutina permite detectar posibles desperfectos a tiempo y contribuir a una conducción más segura en los desplazamientos cotidianos.

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

CODERHOUSE

Ranking de empleadores: dónde trabaja la fuerza laboral tecnológica de la región

● La industria de la educación tecnológica en América Latina continúa demostrando su capacidad para transformar el mercado laboral y proveer talento a las principales corporaciones de la región. Los datos más recientes de un estudio realizado por **Coderhouse**, la plataforma de educación líder en la región, revelan cifras contundentes sobre la inserción laboral de más de 5400 estudiantes graduados de cursos y carreras online que se encuentran actualmente trabajando de manera activa en 47 de las empresas más importantes del mercado corporativo regional y global. Este informe analiza la distribución de este talento tecnológico, destacando las preferencias de contratación por sector y evidenciando una clara concentración en las industrias que lideran la transformación digital. El 36% de los graduados se desempeña en el sector de **«Tech & Unicornios»**, consolidándose como el principal destino para este talento. Le sigue de cerca el sector de **«Banca & fintech»**, que absorbe al 28% de los profesionales, subrayando la intensa demanda de perfiles digitales en la modernización de los servicios financieros. En un tercer escalón se ubica el segmento de **«Big Tech & IT global»**, captando al 24% de los graduados. Los sectores tradicionales que están atravesando procesos de digitalización muestran una participación menor pero significativa: **«Telco & Servicios»** representa el 8% de la fuerza laboral activa, mientras que **«Retail & Consumo»** abarca el 4% restante.



Christian Patiño, Co-Fundador y CEO de Coderhouse

“Mientras que Tech & Unicornios, Banca & Fintech y Big Tech & IT global absorben el 87% del talento, los sectores tradicionales como Retail & Consumo permanecen rezagados. Esta brecha sugiere dos fenómenos simultáneos: por un lado, una oportunidad para que sectores tradicionales aceleren su digitalización; por otro, una concentración de oportunidades para los talentos”, comenta sobre estas tendencias **Christian Patiño, fundador y CEO de Coderhouse**.

El Top 3 de empleadores: gigantes regionales y globales

La concentración del talento se hace evidente al observar las empresas que lideran la contratación de estos profesionales. Tres corporaciones destacan significativamente por el volumen de graduados en sus plantillas actuales:

1. **Mercado Libre:** El gigante del comercio electrónico latinoamericano se posiciona como el principal empleador, con 1.107 graduados activos en sus filas. Históricamente, la compañía ha sido un destino clave, con 1.478 profesionales formados en la plataforma que han pasado por sus oficinas.

2. **Accenture:** La multinacional de consultoría y servicios tecnológicos ocupa el segundo lugar, empleando actualmente a 835 graduados. Su rol como formador y captador de talento es notable, registrando el paso de 1.524 alumnos en su historia.

3. **Banco Galicia:** Representando al sector financiero tradicional en proceso de innovación, la entidad argentina cuenta con 496 graduados activos y un registro histórico de 877 profesionales que han integrado sus equipos.

Más allá del podio principal, la plataforma provee talento a un ecosistema diverso de 57 organizaciones distribuidas en 9 países, incluyendo Argentina, Uruguay, Chile y México.

El siguiente desglose detalla la presencia de graduados en otras organizaciones clave del mercado:

Breves de Informe

Empresa	Graduados activos	Registro histórico
Mercado Libre	1.107	1.476
Accenture	835	1.524
Banco Galicia	396	877
Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires	377	1.391
BBVA	297	522
Universidad de Buenos Aires	275	623
Telecom Argentina	270	592
Globant	268	490
PedidosYa	223	505
Naranja X	196	471
Santander	186	688
Cencosud S.A.	111	417
Teleperformance	90	660
Tata Consultancy Services	80	221
NTT DATA Europe & Latam	76	123
PREX	64	71
Rappi	50	211
Kavak	45	181
Amazon	36	105
Google	35	117
Itaú	32	144
Sodimac	32	117
Falabella	28	265
Banco de Crédito BCP	26	62
Universidad ORT Uruguay	25	47
Indra	24	65
Abitab S.A.	21	48
Publicis Global Delivery (PGD)	19	25
Bancolombia	19	32
Interbank	18	32
Universidad de la República	15	37
Scotiabank	14	42
CPA Ferrere	13	33
Buk	13	21
ANEP	12	14
Tenpo	11	13
Glovo	10	56
Banco Davivienda	8	24
Coppel	8	24
Microsoft	7	67
Grupo Salinas	7	13
El puerto de Liverpool	7	15
Pontificia Universidad Católica del Perú	7	37
Bestseller	6	37
Ta.Ta.SA	6	38
Rimac Seguros y Reaseguros	6	16
Liberty Latin America	5	7

Se pueden ver los datos en tiempo real en <https://www.coderhouse.com/ar/graduados>

“Los datos a los que llegamos revelan que la educación tecnológica en plataformas se ha convertido en un canal efectivo de movilidad laboral, conectando a profesionales con las empresas que lideran la región. Sin embargo, la concentración del talento en pocas empresas y sectores sugiere que el mercado laboral tecnológico, aunque en expansión, ofrece oportunidades son reales; pero también que la competencia por posiciones en las empresas de mayor prestigio seguirá siendo intensa”, alerta **Patiño**.



SANCOR SEGUROS reafirmó el valor de sus tradiciones en un nuevo encuentro

La celebración organizada por la compañía aseguradora reunió en Sunchales a autoridades, empresarios y referentes de distintos sectores para compartir dos jornadas de intercambio y camaradería.

● **SANCOR SEGUROS** llevó adelante una nueva edición de su tradicional convocatoria institucional que, desde hace 15 años, es impulsada por su Consejo de Administración para fortalecer vínculos, compartir experiencias y promover el diálogo. En esta oportunidad, el encuentro se llevó adelante durante jueves y viernes y contó con la presencia del gobernador de la provincia de Santa Fe, Maximiliano Pullaro, Productores Aseguradores, colaboradores y clientes, reafirmando la importancia de generar espacios de intercambio y articulación que contribuyan al desarrollo productivo, institucional y social de la región. La agenda comenzó con una recorrida por el Nuevo Espacio Cooperativo (NEC), Ciudad Verde, ICES, EDI y CITES, espacios que reflejan el compromiso del Grupo con la innovación, el desarrollo productivo y la generación de conocimiento como motores de crecimiento. El evento tuvo lugar en “**La Pulpería**”, y como broche de oro, un show íntimo de **Chaqueño Palavecino** con la participación especial de **Jorge Rojas**. Asimismo, los invitados compartieron la observación del proceso de elaboración de embutidos artesanales y visitaron junto a **Owen Crippa** el histórico Aermacchi MB339, avión que el



Alejandro Simón, CEO del Grupo Sancor Seguros, y Carlos Casto, presidente de SANCOR SEGUROS, le entregan un obsequio institucional a Maximiliano Pullaro, gobernador de Santa Fe.

héroe de la Guerra de Malvinas logró repatriar. Para finalizar la jornada, participaron de un almuerzo tradicional, en una propuesta que combinó identidad, historia y cultura. A lo largo de los años, esta iniciativa se ha consolidado como una expresión de los valores que identifican a **Grupo Sancor Seguros**: la importancia de las personas, el diálogo, la cooperación y el arraigo a las comunidades donde desarrolla su actividad. Cada edición representa una oportunidad para compartir una visión de futuro y reafirmar el papel de la organización como impulsora del espíritu federal.



ADIRA celebra 45 años promoviendo el diálogo y el desarrollo del mercado asegurador argentino

● El 5 de agosto, **ADIRA —Asociación de Aseguradores del Interior de la República Argentina—** celebra 45 años de trayectoria, consolidada como una de las instituciones más representativas del mercado asegurador y como un actor clave en la construcción de consensos para el desarrollo del sector. Fundada en 1981 por aseguradores del interior del país, la Cámara nació con una premisa que mantiene plena vigencia: impulsar el crecimiento del seguro a través del diálogo, el consenso y el trabajo conjunto, sosteniendo una identidad federal que la distingue. Con sede en Rosario y presencia en todo el territorio nacional, las compañías que integran ADIRA representan actualmente más del 25% de la producción del mercado asegurador argentino. Cuentan, además, con una profunda inserción en las economías regionales y cumplen un rol activo en la promoción de políticas que fortalecen al seguro como herramienta de desarrollo económico, protección social y previsibilidad. A lo largo de su historia, ADIRA se consolidó como interlocutora permanente de la Superintendencia de Seguros de la Nación y de distintos organismos públicos y privados. Desde ese lugar, ha participado activamente en los principales debates del sector y promovido espacios de articulación institucional y cooperación público-privada. En un contexto de transformación económica, regulatoria y tecnológica, el mercado asegurador enfrenta nuevos desafíos relacionados con la eficiencia, la innovación, la ampliación de su alcance y la gestión de riesgos emergentes, como los eventos climáticos extremos y la ciberseguridad. En este marco, el **presidente de ADIRA, Diego Guaita, destacó: “Tenemos una enorme oportunidad de crecimiento. El mercado que falta no hay que inventarlo: hay que ir a buscarlo, acercando soluciones a personas, empresas y actividades productivas que todavía se encuentran insuficientemente aseguradas”**. Asimismo, subrayó: “Desde ADIRA creemos que el futuro del sector dependerá de la capacidad de las aseguradoras, los Productores Aseguradores, los organismos de control y los distintos niveles de gobierno para trabajar de manera coordinada. Necesitamos fortalecer la cultura de la prevención y acercar el seguro a quienes todavía no acceden a sus beneficios. Una sociedad más asegurada es también una sociedad más resiliente, más previsible y con mejores herramientas para sostener su desarrollo”. Con su impronta federal y una mirada orientada al futuro, la Cámara continuará promoviendo iniciativas destinadas a ampliar la penetración del seguro, fortalecer la cultura de la prevención y facilitar el acceso a coberturas adecuadas en todo el país. A 45 años de su creación, ADIRA renueva su compromiso con el trabajo conjunto entre el sector público y privado, convencida de que el diálogo, la cooperación y la construcción de consensos son la base de un mercado asegurador más sólido, innovador y cercano a las necesidades de la sociedad.

Relanzamiento de seguros de vida con ahorro y seguros de retiro

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

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

Para obtener más información, contacte a:

Fernando Mesquida

fernando.mesquida@milliman.com

Hector Gueler

hector.gueler@milliman.com

milliman.com

Paraguay 610 Piso 25
(5411) 4314-6230

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



profile



Abre su nueva sede en Tortugas, un restaurante cubierto emplazado sobre una hectárea de campo donde redoblan la propuesta de “vacaciones todo el año”

La nueva sede está teñida del espíritu “enero todo el año” propio del restaurante y cuenta con una propuesta original, donde la gastronomía de autor —con su reconocida propuesta ítaló-argentina— la coctelería de excelencia de Aguaviva, la arquitectura sofisticada y la naturaleza se integran en una experiencia que evoca la sensación de vacaciones.

Luego de un recorrido de ocho años en la Costanera, **Enero** abre las puertas de su nueva sede en Zona Norte, Tortugas (Pilar), con el mismo espíritu de la marca. Concebido como un refugio contemporáneo para quienes buscan bajar el ritmo y vivir una experiencia que evoca la sensación de vacaciones, el espacio cuenta con una ubicación estratégica y de fácil acceso tanto para quienes viven en zona norte como para quienes llegan desde la ciudad, y propone una gastronomía de autor con influencias italianas, platos regionales como trucha del sur argentino y cordero patagónico, sección de parrilla a leña y sus barras de cócteles de siempre. Con accesos por Alejandro Korn y Ruta 26, **Enero Tortugas** se integra a un entorno residencial que combina comodidad, conectividad y naturaleza.

Enero Tortugas comenzó a desarrollarse hace cuatro años a partir de la visión de **Toto Lafiandra**, socio y director de Marketing del grupo Enero, quien identificó la oportunidad de crear una propuesta gastronómica integral para una zona en crecimiento e impulsó el desarrollo de un espacio pensado como punto de encuentro social, donde la gastronomía, la coctelería y los vinos conviven en una propuesta all day kitchen adaptada a los nuevos hábitos de quienes viven y trabajan en zona norte. “Crecí en Pilar y con el tiempo fui viendo que faltaba un lugar donde la gente pudiera reunirse, disfrutar de buena gastronomía y quedarse sin tener que ir hasta la ciudad”, dice **Lafiandra**. Esa necesidad dio origen a este proyecto, que se concretó sobre una hectárea del tradicional campo de los **Roviralta**, donde se desarrolló un restaurante de 1000 metros cuadrados cubiertos, concebido para acompañar distintos momentos del día, desde reuniones laborales y encuentros sociales hasta celebraciones, con una propuesta de calidad gastronómica y hospitalidad.

El estacionamiento con capacidad para 200 vehículos y un acceso que acompaña la llegada de los visitantes dan ingreso al espacio techado donde se presentan una recepción y sillones de espera, que funcionan como antecala del restaurante e introducen la atmósfera. Sigue ➡



ficha técnica

NOMBRE	Enero
DOMICILIO	Alejandro Korn 3160, Manuel Alberti, Pilar
ESPECIALIDAD	Gastronomía de autor
VARIOS	Propuesta gastronómica está a cargo del chef Gastón Di Giorgio y recorre distintas influencias a través de una carta que combina cocina de autor, sabores italianos, productos regionales y una propuesta alrededor de los fuegos
INSTAGRAM:	@enerocostanera
HORARIO:	Jueves, viernes y sábados, de 12:30 a 01:00 h. Los domingos de 12:00 a 17:00.

Acompañamos cada momento de tu vida

☎ 0810.222.2444

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



Concebido como un refugio contemporáneo para quienes buscan bajar el ritmo y vivir una experiencia que evoca la sensación de vacaciones.



► el salón principal, un ambiente amplio con mesas pensadas para encuentros de parejas o de grupos numerosos. Los boxes revestidos en terciopelo azul, las grandes arañas de techo y una majestuosa barra, de estilo exótico, aportan una impronta distinguida al espacio. Hacia uno de los laterales se encuentra el sector VIP, con una mesa larga para 24 personas que ofrece mayor privacidad para reuniones y celebraciones, mientras que la galería propone una conexión más abierta con mesas y sillas de la misma línea estética. Allí se encuentra la barra Aguaviva, un espacio con identidad propia dentro del universo de Enero que reúne una selección de más de 200 etiquetas de licores y de bebidas espirituosas. El cuidado por los detalles también se refleja en los baños, donde las bachas de piedras de río y los mármoles verdes aportan un toque diferencial. Entre todos sus espacios, **Enero Tortugas** tiene capacidad para recibir hasta 300 personas por turno, distribuidas en diferentes sectores.

Incorpora, por otro lado, otros sectores para disfrutar del entorno natural. Al aire libre, el predio cuenta con dos sectores: el jardín y un establo. En el primero se encuentra un fogonero con capacidad para más de 15 personas, donde los fines de semana se desarrollarán propuestas especiales llamadas **"Experiencia fuegos"**, con asador a la cruz y diferentes cortes. Por otro lado, el establo recupera la antigua estructura del predio, que fue refaccionada manteniendo las piezas de valor originales. Este ambiente contará con una cava privada para más de 40 comensales y estará destinado a eventos corporativos y sociales, reuniones y celebraciones en un espacio con historia propia dentro del predio.

La propuesta gastronómica está a cargo del chef **Gastón Di Giorgio** y recorre distintas influencias a través de una carta que combina cocina de autor, sabores italianos, productos regionales y una propuesta alrededor de los fuegos. Comienza con entradas como los buñuelos de espinaca & kale con emulsión de pimientos; la berenjena parmigiana, con finas capas de berenjena, mozzarella fior di latte, pomodoro italiano y queso parmesano gratinado; las papas rösti con trucha ahumada, crema ácida y velouté de mostaza Dijon; y la burrata caprese con tomate fresco, albahaca y tapenade.

Entre los principales se encuentran las Especiales de cocina, con platos como los hongos a la chapa con espinaca, pimientos, cebollas asadas y tofu marinado; el cordero patagónico con orzo al parmigiano; la trucha del sur argentino con zanahoria glaseada, emulsión de coliflor y espinacas; y la milanesa de entraña con alioli de mostaza antigua. La sección Italia en **Enero** reúne preparaciones como los ravioli de calabaza con manteca de salvia y nuez, los gnocchi de provoleta con pomodoro, chips de ajo y albahaca fresca, los agnolotti de trucha con crema de eneldo y lima y el risotto nero di seppia & langostinos.

La propuesta cuenta además con una sección de Parrilla a la leña, con cortes como el ojo de bife con manteca de hierbas, el tomahawk de cerdo y el ojo de bife con hueso con criolla de chorizo colorado, además de opciones como la hamburguesa con medallón de carne de 200 gramos, relish de pepino, panceta y queso brie en pan brioche. Los acompañamientos completan la experiencia

con alternativas originales como el gratén de brócoli & espinaca, el zapallo asado con ricota y rúcula fresca, los repollitos de Bruselas con hummus clásico y el rosti de papas con espárragos y hongos.

Para el cierre, la carta dulce propone clásicos reinterpretados como la creme brûlée infundada en naranjas y cardamomo, la tarta de manzanas sobre masa bretona con crema helada de vainilla, el tiramisú de pistachos y el volcán de chocolate con helado de crema.

En Aguaviva, la propuesta de coctelería está desarrollada por el bartender **Emilio Torres** y se organiza en líneas como **Clásicos de Enero**, tragos de autor y Sunset Drinks. Entre los destacados aparecen el **Enero 365**, con Ramazzotti, pepino, albahaca, ananá y flores de sauco; el Coconut Fashioned, con Johnnie Walker Black, coco, pistacho y Orange Bitter; la Caipe Rebel, con vodka Tito's, Jägermeister, cereza y lemongrass; el Negroni Perfetto, con Tanqueray Dry, Antica Formula y Campari; y el Mi-To del Toto, con Antica Formula y Campari.

Una propuesta que responde a una necesidad de la vida en zona norte: contar con un lugar de referencia donde sea posible disfrutar de una buena comida, trabajar, reunirse o celebrar, sin necesidad de trasladarse a la ciudad. Con la identidad de **Enero** como punto de partida, el proyecto combina la calidez de la hospitalidad, una estética sofisticada y el entorno natural para crear un espacio al que se llega, se permanece y se vuelve. ☺

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

informe

operadores de mercado



TU TRANQUILIDAD CRECE.

www.galenoseguros.com.ar

Emilia Nápoli

En pareja - 54 Años - Un hijo - Leo (13/08/1972)

Responsable de Nuevos Negocios en **AlbaCaución Agencia Tucumán**

• UN HOBBY

Jardinería

• LA JUSTICIA

Una necesidad humana

• LOS HOMBRES EN EL TRABAJO SON MEJORES QUE LAS MUJERES

No

• LA SEGURIDAD

Una promesa

• UN SUCESO DE SU NIÑEZ QUE RECUERDE HASTA HOY

Entregarle la bandera a mi hermana (ambas abanderadas)

• MI MODELO PREFERIDA

Carolina Herrera

• UN RIESGO NO CUBIERTO

La complacencia, no hay póliza para eso

• VESTIMENTA

Según la ocasión

• LA MUERTE

El destino final

• EL MATRIMONIO

Un Sacramento

• UNA ASIGNATURA PENDIENTE

Aprender a descansar sin culpa

• UN SER QUERIDO

Mi Hijo, el proyecto más importante

• ACTOR Y ACTRIZ

Richard Gere y Julia Roberts

• ¿QUÉ COSA NO PERDONARÍA NUNCA?

La deslealtad deliberada, el error Sí, la traición calculada NO

• ESTAR ENAMORADO ES

Tener a alguien que te hace querer ser mejor, porque te inspira

• ME ARREPIENTO DE

No haber arriesgado más

• SU MAYOR VIRTUD

La escucha real

• SU RESTAURANTE FAVORITO PARA CENAR

Sushi Feel

• LA MENTIRA MÁS GRANDE

Que el mercado asegurador es aburrido

• ¿EN QUÉ PROYECTO NUNCA INVERTIRÍA DINERO?

En uno que no tenga nadie apasionado detrás, el dinero sin convicción se evapora

• EL TEATRO

Algo que sea distendido

• LE TENGO MIEDO A

El estancamiento

• TENGO UN COMPROMISO CON

Conmigo mismo

• LA INFLACIÓN

Un enemigo que nos obliga a ser creativos

• UN SECRETO

Lo que parece soltura, es trabajo invisible

• LA MUJER IDEAL

La que es auténtica

• MI PEOR DEFECTO ES

Mi sinceridad

• LA CULPA ES DE

Del que hace

• NO PUEDO DEJAR DE TENER

Un anotador

• UN FIN DE SEMANA EN

Las yungas tucumanas

• LA INFIDELIDAD

Una señal de algo estaba roto mucho antes

• UN PROYECTO A FUTURO

Consolidar la Agencia como referente regional

• EL FIN DEL MUNDO

No creo que llegue de golpe

• EL CLUB DE SUS AMORES

Atlético Tucumán

• ESCRITOR FAVORITO

Yuval Harari

• SI VOLVIERA A NACER SERÍA

Exactamente lo mismo, pero con menos rodeos

• UNA CANCIÓN

Que se cumplan tus sueños

• EL AUTO DESEADO

Mi BAIC

• EL PASADO

Un aprendizaje

• ¿CUÁL ES SU RED SOCIAL PREFERIDA?

Linkedin

• AVIÓN O BARCO

Avión para llegar, barco para disfrutar

• EL DÓLAR

Una variable a gestionar

• LA TRAICIÓN

El destructor de la confianza

• LA CORRUPCIÓN

El seguro que nadie contrata y que terminamos pagando todos

• EN COMIDAS PREFIERO

La mezcla de lo dulce y salado

• ¿CUÁL FUE EL ÚLTIMO LIBRO QUE LEYÓ?

21 Lecciones para el Siglo XXI

• UN PERSONAJE HISTÓRICO

Juana Azurduy

• MEJOR Y PEOR PELÍCULA QUE VIÓ ESTE AÑO

Mejor "Sin Piedad"

• PSICOANÁLISIS

Una herramienta que aún no utilicé

• ¿QUÉ MALA COSTUMBRE LE GUSTARÍA DEJAR?

El descansar sin culpa

• DIOS

Un creador

• MI MÚSICO PREFERIDO ES

David Guetta

CARA
a
CARA

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

Que me digan la verdad

• ¿QUÉ ES LO PRIMERO QUE MIRA EN UN HOMBRE?

Sus ojos, cuando te escucha

• EN DEPORTES, PREFIERO

Yoga

• UN MAESTRO

Mi primer jefe

• EL LUGAR DESEADO PARA VIAJAR

La Antártida

• SU BEBIDA PREFERIDA

DOLCE De Lagarde

• EL PERFUME

J'Adore de CD un clásico

• UNA CONFESIÓN

Soy mejor dando consejos que siguiéndolos

• NO PUEDO

Quedarme callada cuando algo se puede hacer mejor

• MARKETING

La diferencia que te escuchen o ignoren

• EL GRAN AUSENTE

La inocencia

• ¿QUÉ TÉCNICA DE RELAJACIÓN TIENE?

Música relax

• ¿QUÉ REGALO LE GUSTARÍA RECIBIR?

Lo más valioso y escaso

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

Alguno que combine montañas, mar y clima cálido

BBVA
Seguros

Avanzar también es sentirse cuidado.

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

