



infor34e

operadores de mercado



Matías Rosales

CEO de Marsh Argentina y Uruguay



Cercanía, visión y criterio técnico



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

“En un entorno cambiante, el seguro es clave para proteger la continuidad del negocio y ordenar decisiones”

La coyuntura actual refuerza el rol del bróker de seguros como socio técnico y estratégico del cliente, explica Matías Rosales, CEO de Marsh Argentina y Uruguay. “Hoy las empresas están muy enfocadas en la volatilidad cambiaria, la inflación, los cambios regulatorios, la continuidad operativa y la ciberseguridad. Son riesgos que ya no pueden gestionarse de forma aislada; deben abordarse de manera integral. Y ahí el bróker cumple un papel central”, advierte el ejecutivo en diálogo con Informe.



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



Matías Rosales,
CEO de Marsh Argentina y Uruguay

¿Cómo impacta la coyuntura económica de la Argentina en la intermediación de seguros?

La coyuntura argentina obliga a las empresas a revisar permanentemente su estrategia de riesgos. En un contexto volátil, el seguro pasa a ser una herramienta clave para proteger la continuidad del negocio y ordenar decisiones en un entorno cambiante. Eso refuerza el rol del bróker como socio técnico y estratégico del cliente.

¿En qué sectores clave de la economía argentina ve las mayores oportunidades de desarrollo y expansión?

Vemos oportunidades en energía, minería, agroindustria, infraestructura, logística y tecnología. Son sectores con capacidad de generar inversión, empleo y desarrollo de largo plazo. Si el país logra mayor previsibilidad, pueden convertirse en motores muy relevantes de crecimiento.

¿Cuáles son actualmente los principales riesgos financieros, regulatorios y operativos que más preocupan a las empresas en nuestro país?

Las empresas hoy están muy enfocadas en la volatilidad cambiaria, la inflación, los cambios regulatorios, la continuidad operativa y la ciberseguridad. También aparece con fuerza la disrupción en las cadenas de suministro. Son riesgos que ya no pueden gestionarse de forma aislada, sino de manera integral. ➔

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



« Vemos 2026 con una mirada positiva, aunque prudente. Creemos que habrá oportunidades en sectores dinámicos y en soluciones más sofisticadas, pero la rentabilidad dependerá de seguir siendo disciplinados, eficientes y cercanos al cliente »

➔ ¿Cómo asisten a las empresas para gestionar los riesgos asociados a la transición energética y al cambio climático?

Las acompañamos con una mirada integral, ayudándolas a identificar sus riesgos físicos y de transición, y a diseñar programas de seguros, prevención y resiliencia. La transición energética abre oportunidades, pero también exige una gestión muy cuidadosa del riesgo. Nuestro rol es ayudar a que ese proceso sea ordenado y sostenible.

¿Qué tan preparadas están las organizaciones locales para mitigar el impacto de los ciberataques y cómo responde el mercado asegurador?

Hay más conciencia, pero todavía queda trabajo por hacer. El ciber riesgo ya se entiende como un riesgo de negocio, no solo tecnológico. El mercado asegurador viene evolucionando bien, con soluciones más completas que combinan cobertura, prevención y respuesta.

¿Cuáles son las tendencias globales en la gestión de riesgos que entiende se consolidarán primero en el mercado local?

Vemos que se consolidarán primero la gestión integral del riesgo, el uso de datos y analítica, la ciberseguridad, la continuidad operativa y la agenda climática. También gana espacio una visión más estratégica, en la que el riesgo se conecta directamente con el negocio y la sostenibilidad.

¿Es adecuado el nivel de solvencia y disponibilidad de las aseguradoras locales?

El mercado local ha mostrado resiliencia, aunque la situación debe analizarse por ramo y por tipo de riesgo. Lo importante es que las empresas cuenten con capacidad suficiente, soluciones sostenibles y un acompañamiento técnico sólido. Ahí el bróker cumple un rol central.

¿Cuál es su visión sobre la litigiosidad en los ramos más sensibles del mercado?

La litigiosidad es un tema sensible porque afecta costos, previsibilidad y sustentabilidad. Es importante abordarlo con prevención, mejores prácticas y diálogo entre los distintos actores del mercado. Eso ayuda a construir un entorno más sano para aseguradoras y clientes.

¿Cómo está compuesta actualmente la cartera que intermedian?

Nuestra cartera es diversificada y acompaña la realidad de nuestros clientes, con presencia en distintas industrias y coberturas patrimoniales, responsabilidad civil, beneficios, riesgos financieros, ciberseguridad y soluciones especializadas. Es una cartera que refleja la complejidad del mercado y la necesidad de respuestas muy técnicas.

¿Qué volumen de primas intermediaron durante el último ejercicio?

El último ejercicio fue sólido en términos de producción, con foco en calidad de negocio, retención de clientes y crecimiento sostenible. ➔➔

« En contextos complejos, nuestro compromiso es acompañar con cercanía, criterio técnico y visión de largo plazo »



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.

la segunda
SEGUROS



▲ Delia Rimada, Directora de Informe Operadores de Mercado, junto a Matías Rosales, CEO de Marsh Argentina y Uruguay



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



**FEDERACION PATRONAL
SEGUROS SA.**

www.fedpat.com.ar



www.argentina.gob.ar/ssn

Departamento de Orientación
y Asistencia al Asegurado 0800-666-9400

Nº de inscripción SSN
Rubro Ramos Generales 726

PROTAGONISTAS

« Quiero que Marsh siga siendo un socio de confianza, con una propuesta de valor sólida y una mirada de largo plazo »

¿Cómo proyecta 2026 en materia de producción y de rentabilidad del negocio?

Vemos 2026 con una mirada positiva, aunque prudente. Creemos que habrá oportunidades en sectores dinámicos y en soluciones más sofisticadas, pero la rentabilidad dependerá de seguir siendo disciplinados, eficientes y cercanos al cliente. El objetivo es crecer de manera sostenible.

¿Cómo se construye un equipo de análisis de riesgos que no solo reaccione a las crisis sino además logre anticiparse a ellas?

Con talento, metodología y cultura. Talento para entender el negocio; metodología para trabajar con datos y escenarios; y cultura para pensar siempre en anticipación. Un buen equipo de riesgos no solo responde a la crisis: ayuda a prevenirla.

En momentos de reconfiguración económica, ¿cuál es el mensaje central que les transmite hoy a sus clientes y partners estratégicos?

El mensaje es que no están solos. En contextos complejos, nuestro compromiso es acompañar con cercanía, criterio técnico y visión de largo plazo. El riesgo tiene que ser parte de la conversación estratégica del negocio.

¿Cuáles son los principales objetivos que le gustaría definir su gestión al frente de Marsh Argentina y Uruguay?

Me gustaría que mi gestión se defina por tres ejes: cercanía con los clientes, fortalecimiento de los equipos y crecimiento sostenible. Quiero que Marsh siga siendo un socio de confianza, con una propuesta de valor sólida y una mirada de largo plazo. 📍

Publicación especializada de aparición quincenal
AÑO 34 / Nº 815 - Julio 2026

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

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

DISEÑO & DIAGRAMACIÓN
Oscar Martínez / oscarrevistas@gmail.com

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

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

COLABORADOR
Lic. Anibal Cejas.

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

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

50 AÑOS

MARCANDO UN NUEVO RUMBO



DENTRO DEL MERCADO ASEGURADOR



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

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

📍 Bouchard 680 | 5º Piso | CABA

✉ info@dcsistemas.com.ar

🌐 www.dcsistemas.com.ar

Movilidad sustentable: el seguro corre detrás de una transformación que ya está en marcha

Apps de transporte, monopatinas, bicicletas eléctricas y un salto en los patentamientos de autos eléctricos redibujan el mapa de la movilidad urbana en la Argentina. Referentes de Río Uruguay Seguros, Galicia Seguros y del Alumni Think Tank de AAPAS explican cómo responde -y cómo debería responder- la industria aseguradora ante este cambio de hábitos.

Escribe **Lic. Aníbal Cejas**

La forma en que los argentinos se mueven por las grandes ciudades cambió de manera acelerada en los últimos años. El auto particular convive hoy con las aplicaciones de transporte, las bicicletas y monopatines eléctricos, y una electromovilidad que crece a un ritmo que el mercado asegurador todavía está aprendiendo a acompañar.

Ese avance no es menor: según datos difundidos por el **Alumni Think Tank de la Asociación de Productores Asegores de Seguros de Argentina (AAPAS)**, durante el primer trimestre de 2026 los patentamientos de vehículos eléctricos e híbridos enchufables crecieron con fuerza respecto del año anterior, generando un ecosistema de riesgos que impacta simultáneamente en varios ramos.

Frente a este escenario, consultamos a **Marcela Reniero**, Coordinadora del Área Técnica de Río Uruguay Seguros; a **Jorge Valencia**, Chief Underwriting Officer de Galicia Seguros; y a **Pablo Montalto** y **Mario Falcón**, Productores Asesores de Seguros y miembros del Alumni Think Tank de AAPAS, sobre los productos, las coberturas, la tecnología y el rol del productor asesor en este nuevo escenario de movilidad.

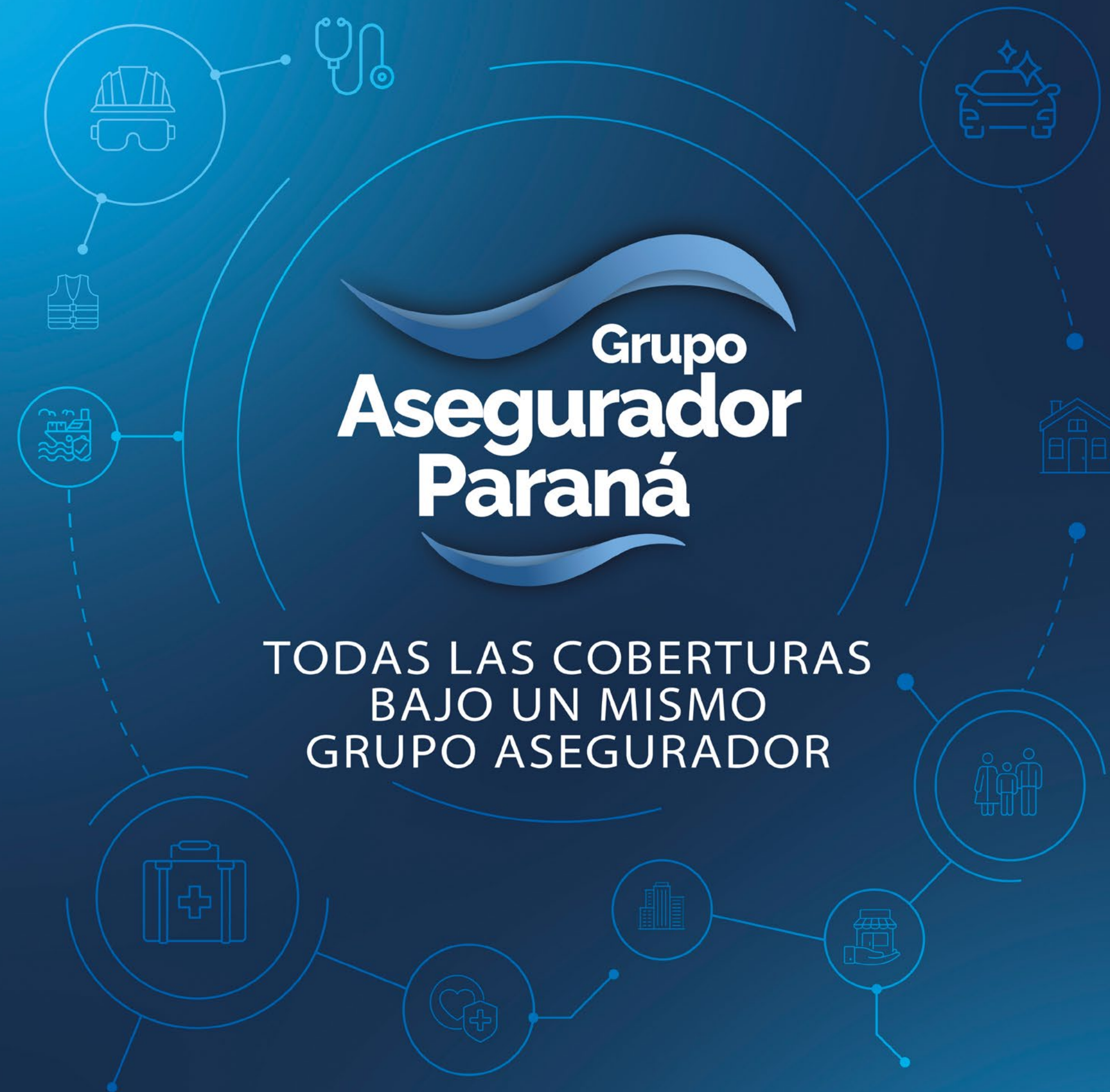
Un cambio de hábitos que ya es estructural

Sobre los cambios en los hábitos de movilidad, **Valencia**

sostuvo: “La movilidad está viviendo una transformación acelerada. Hoy las personas combinan distintos medios según el momento del día: auto, apps de transporte, bicicleta, monopatinés, transporte público y, cada vez más, vehículos electrificados. Este cambio nos llevó a dejar de pensar solo en el vehículo y a enfocarnos en cómo se mueve el cliente, con soluciones más flexibles, digitales y simples. En Galicia Seguros entendemos que innovar no es solo sumar tecnología: es resolver mejor las necesidades reales de las personas y acompañarlas en un entorno de movilidad que evoluciona todos los días.”

Por su parte, **Montalto** y **Falcón** coincidieron en el diagnóstico: “*El hábito de la movilidad urbana expe-*

rimentó una transformación acelerada hacia alternativas más sustentables y tecnológicas. Por un lado, las bicicletas eléctricas, los monopatines y los scooters ya forman parte consolidada del paisaje urbano. Por el otro, la electromovilidad a gran escala muestra un avance contundente: durante el primer trimestre de 2026, los patentamientos de vehículos eléctricos e híbridos enchufables crecieron un 313% en Argentina en comparación con el año anterior. Este crecimiento exponencial generó un ecosistema de riesgos interconectados que impacta en múltiples ramos en simultáneo (automotores, hogar, responsabilidad civil, consorcios), superando la velocidad de adaptación tradicional del mercado asegurador.” ➡



Una mirada estratégica que integra
prevención, cobertura y respaldo.



**Respaldamos
compromisos,
impulsamos proyectos.**

www.albacaucion.com.ar

Nº de inscripción en SSN
0329

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



MÁS DE 1.000.000
DE GARANTÍA
EMITIDAS

➔ Productos a medida de las nuevas plataformas

Sobre los productos específicos que están desarrollando, **Reniero** explicó: “En RUS hemos desarrollado productos específicos para acompañar las nuevas formas de movilidad y las necesidades de quienes trabajan en plataformas digitales. Para los conductores de aplicaciones de transporte de pasajeros, recientemente lanzamos una cobertura innovadora que unifica en una sola póliza la Responsabilidad Civil para uso particular y para transporte de pasajeros mediante aplicaciones. Esto permite que el asegurado no tenga que contratar dos seguros diferentes, simplificando la gestión y reduciendo costos. En cuanto a la movilidad sustentable, contamos actualmente con coberturas para bicicletas, monopatines y otros vehículos de movilidad personal, tanto para uso particular como comercial. Además, RUS se encuentra desarrollando nuevos productos destinados a vehículos de movilidad sustentable utilizados en actividades de alquiler, reparto y delivery. Estas coberturas buscan adaptarse a las características específicas de cada actividad, ofreciendo soluciones accesibles y adecuadas para los trabajadores de la economía de plataformas y logística.”

A continuación, **Valencia** agregó: “Estamos evolucionando nuestras coberturas para acompañar estos nuevos modelos de movilidad. Contamos con soluciones para vehículos eléctricos y para modalidades urbanas como monopatines, scooters y bicicletas eléctricas, priorizando siempre la simplicidad, la contratación ágil y la experiencia digital. Nuestro foco es avanzar hacia productos modulares y flexibles, que puedan adaptarse al ritmo en que cambian los hábitos de movilidad. El seguro deja de ser un producto estático para convertirse en un servicio que acompaña la vida cotidiana del cliente.”

Entre la evaluación de riesgo y las brechas de cobertura

Sobre las brechas de cobertura en la micromovilidad, **Montalto y Falcón** advirtieron: “El diagnóstico revela una brecha crítica entre la cobertura patrimonial y la exposición real al riesgo:

- **Cobertura de daños propios:** está bien cubierta a través de productos específicos o pólizas de hogar que amparan el robo, incendio o daños de estos dispositivos.

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



▲ **Marcela Reniero**, Coordinadora del Área Técnica de Río Uruguay Seguros

- **El problema central de la Responsabilidad Civil (RC):** en las pólizas específicas, las sumas aseguradas suelen ser muy bajas e insuficientes frente a la severidad de un accidente grave. En los seguros de hogar, la RC por ‘hechos de la vida privada’ comparte el límite general y no fue calibrada para este riesgo urbano, lo que puede dejar desamparado al asegurado ante condenas judiciales elevadas.
- **Exclusión del uso comercial:** la mayoría de las aseguradoras excluye el uso comercial, lo que significa que el segmento de mayor intensidad y exposición (repartidores, delivery y mensajería) opera actualmente sin cobertura de RC aplicable.”

« En Galicia Seguros entendemos que innovar no es solo sumar tecnología: es resolver mejor las necesidades reales de las personas »»



▲ **Jorge Valencia**, Chief Underwriting Officer de Galicia Seguros



Luego, **Reniero** detalló cómo trabajan la evaluación de riesgo desde la suscripción: “En RUS evaluamos el riesgo de estos nuevos perfiles mediante un enfoque integral que combina el análisis del asegurado con herramientas tecnológicas avanzadas y el uso de datos. Durante el proceso de suscripción analizamos las variables como el historial del conductor, antecedentes de siniestralidad, actividad desarrollada y otros indicadores que permiten construir un perfil de riesgo más preciso. Asimismo, RUS incorpora inspecciones remotas con inteligencia artificial, que facilitan la validación de la geolocalización y del estado de las unidades de manera rápida y estandarizada, mejorando la detección de posibles inconsistencias. El análisis de datos también cumple un rol fundamental después de la emisión de la póliza. En RUS ➔



Global Reinsurance Brokers

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

Buenos Aires Office

Manuela Saenz 323, Suite 517

Buenos Aires Plaza, Puerto Madero

C1107BPA, CABA, Argentina

Phone: +54 11 5217 9751

contact@americalre.com
www.americalre.com

INNOVACIÓN PARA ASEGURAR TUS VALORES.

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

PRUDENCIA
Seguros



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



Nº de inscripción en SSN
0040

Atención al asegurado
0800-666-8400

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

SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

➡ monitoreamos permanentemente el comportamiento de la cartera, la evolución de la siniestralidad y el desempeño de los productos comercializados. Esta información permite ajustar los criterios de suscripción, optimizar la gestión de riesgos y desarrollar soluciones cada vez más eficientes y sostenibles para estos nuevos segmentos de asegurados.”

La tecnología, motor de la gestión de pólizas

La transformación digital dejó de ser una promesa para convertirse en la base operativa del sector. Automatización, inteligencia artificial y análisis de datos ya forman parte del día a día de las compañías, tanto para agilizar la contratación como para mejorar la experiencia del asegurado y del productor a lo largo de toda la vida de la póliza.

Al respecto, **Valencia** indicó: “La tecnología es un pilar central de nuestra estrategia. Estamos invirtiendo en automatización, inteligencia artificial, analítica y procesos 100% digitales que simplifican toda la experiencia del cliente: desde la cotización hasta la emisión, la gestión de la póliza y la atención de un siniestro. Además, estamos migrando hacia arquitecturas más ágiles que nos permiten lanzar productos con mayor rapidez y responder de forma inmediata a los cambios del mercado. La mejor innovación es la que el cliente percibe: la que le ahorra tiempo, elimina fricciones y le da una respuesta inmediata cuando la necesita.”

Después, **Reniero** sumó: “En RUS incorporamos diversas herramientas tecnológicas para agilizar la gestión de las pólizas y mejorar la experiencia digital tanto de los asegurados como de los Productores Asesores de Seguros (PAS). Entre ellas se destacan un sistema integral de emisión de pólizas con acceso a documentación técnica y manuales de suscripción, plataformas de capacitación virtual a través de nuestra Universidad Corporativa (U-RUS), aplicaciones móviles para la autogestión de trámites y consultas, y asistentes virtuales como AVRIL, que brindan respuestas inmediatas a los usuarios. Además, utilizamos inspecciones remotas con inteligencia artificial y plataformas de análisis de datos que permiten optimizar la evaluación de riesgos, monitorear el desempeño de la cartera y mejorar la toma de decisiones. Estas herramientas forman parte de una estrategia de trans-

« El hábito de la movilidad urbana experimentó una transformación acelerada hacia alternativas más sustentables y tecnológicas »



▲ Pablo Montalto, Productor Asesor de Seguros y miembro del Alumni Think Tank de AAPAS

formación digital que busca simplificar procesos, aumentar la eficiencia operativa y ofrecer una experiencia más rápida, cómoda y personalizada para todos los usuarios del ecosistema asegurador.”

El productor asesor, protagonista del nuevo segmento

En medio de tantos cambios, la figura del productor asesor no pierde protagonismo: al contrario, se vuelve cada vez más necesaria. Los cuatro referentes coinciden en que el nuevo mapa de la movilidad abre una oportunidad concreta de negocio para los PAS, siempre que sepan capacitarse para entender riesgos que todavía no son moneda corriente en el mercado. ➡



▲ Mario Falcón, Productor Asesor de Seguros y miembro del Alumni Think Tank de AAPAS

La micromovilidad dejó de ser una moda



La expansión de los monopatines y las bicicletas eléctricas ya no responde a una tendencia pasajera, sino a un cambio estructural en la movilidad urbana. Según proyecciones del **Observatorio de Micromovilidad de Statista**, el mercado argentino de este segmento alcanzaría una facturación de **US\$ 337,8 millones**, con una tasa de crecimiento anual del **5,6% hasta 2030**. El fenómeno está impulsado por la búsqueda de alternativas más económicas frente al aumento del costo del transporte, la congestión del tránsito y una mayor conciencia ambiental. Al mismo tiempo, este crecimiento abre nuevos desafíos para las ciudades y para la industria aseguradora, que debe adaptarse a riesgos emergentes vinculados con la circulación de estos vehículos. El Observatorio de Micromovilidad de Statista (Statista Market Outlook - www.statista.com) es una herramienta de análisis de datos que estudia el mercado global de medios de transporte ligeros, destacando las bicicletas y monopatines eléctricos, los ingresos previstos y las tendencias de uso urbano. ■

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

OrangeTime
para vos que
—siempre la ves.

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



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



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

La actitud de mirar al futuro.

www.libraseguros.com.ar

**LIBRA
SEGUROS**

Un seguro para CADA NECESIDAD

SEGURO AUTOMOTOR
SEGURO COLECTIVO DE VIDA
SEGURO DE ACCIDENTES PERSONALES
SEGURO DE SEPELIO

TU ELECCIÓN SEGURA

0810-8888690

www.hamburgoseguros.com.ar | contacto@hamburgoseguros.com.ar

Líderes en el Noroeste Argentino

CASA CENTRAL Independencia N° 56 - PB - (4.200) Sgo del Estero (0385) 422 0100 (0385) 421 5569	AGENCIA JUJUY Güemes N° 1259 (4.600) (0388) 423 8200	AGENCIA SALTA España N° 930 (4.400) (0388) 432 7750/92	AGENCIA CATAMARCA Esquiú N° 551 (4.700) (0383) 443 5050	AGENCIA LA RIOJA Pebago B. Luna N° 227 (5.300) (0387) 4464 190 / 199	AGENCIA TUCUMÁN 24 de Septiembre N° 860 (4.000) (0381) 4100062 / 63 / 64
---	---	---	--	---	---

Nº de inscripción en SSN: 0333 | Atención al asegurado: 0800-666-8400 | www.argentina.gob.ar/ssn | Organismo de control: **SSNI** SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

➔ “El PAS tiene una oportunidad histórica para posicionarse como un consultor de riesgos estratégico ante un ecosistema donde las coberturas tradicionales ya no alcanzan”, señalaron **Falcón** y **Montalto**. Y agregaron: “Oportunidades concretas: radican en identificar y asesorar sobre los nuevos riesgos cruzados que el cliente ignora, tales como la insuficiencia de los límites de RC en micromovilidad, los riesgos derivados de la instalación de cargadores domiciliarios (Wallbox) en consorcios y la desprotección en el uso comercial de dispositivos.”

Cómo prepararse: los PAS deben capacitarse para entender las limitaciones de las pólizas diseñadas originalmente para motores a combustión. Deben incorporar nuevas variables en su relevamiento de riesgos: preguntar activamente sobre la existencia de infraestructura de carga, hábitos de almacenamiento, tipo de uso (comercial o privado) y concientizar al cliente sobre el alcance real de sus pólizas vigentes.”

Más adelante, **Valencia** afirmó: “Los PAS seguirán siendo protagonistas de esta transformación. A medida que surgen nuevas formas de movilidad, también aparecen nuevas necesidades de asesoramiento. El valor agregado del productor asesor de seguros será interpretar esos cambios y ofrecer soluciones adaptadas a cada cliente. En Galicia Seguros creemos que la combinación entre asesoramiento profesional y herramientas digitales será una ventaja competitiva decisiva. Nuestro compromiso es acompañar a la red de productores con capacitación, información, tecnología y productos innovadores que les permitan crecer junto a sus clientes.”

Por último, **Reniero** cerró: “En RUS identificamos importantes oportunidades para que nuestros PAS amplíen su cartera de clientes a través de los segmentos vinculados a la economía de plataformas y la movilidad sustentable. Estos nuevos mercados permiten llegar a perfiles de usuarios jóvenes, di-

Los autos eléctricos aceleran en Argentina



VENTA DE AUTOS ELÉCTRICOS

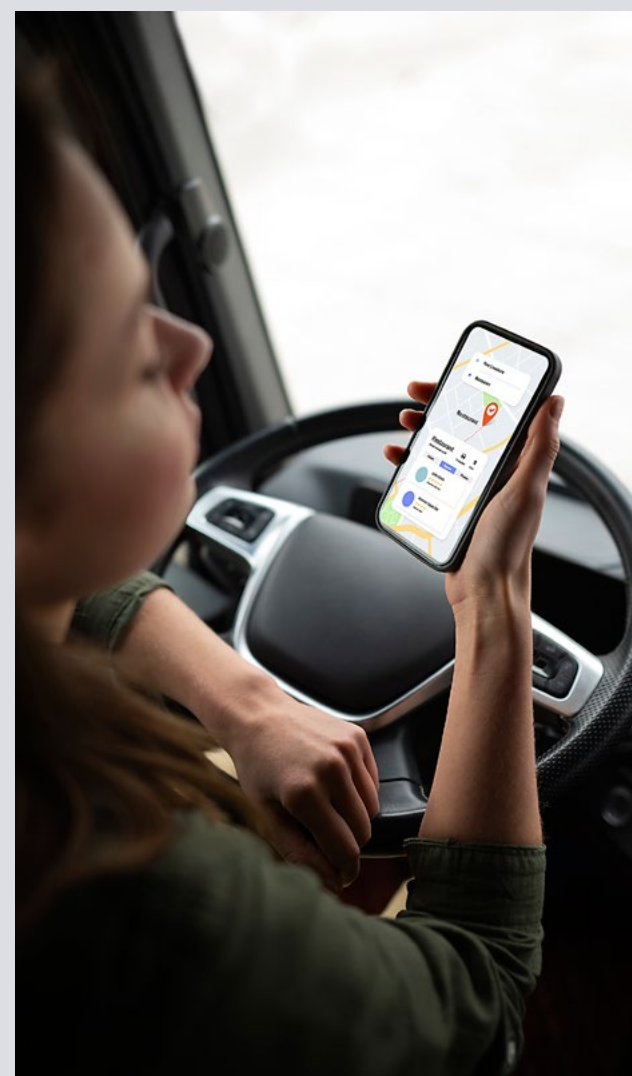
Ene-jun 2025	Ene-jun 2026	Variación i.a.
394 u.	3.860 u.	+879,7%

■ Ene-jun 2025 ■ Ene-jun 2026



FUENTE: ACARA-SIOMMA

El mercado automotor argentino empieza a mostrar un giro hacia la electromovilidad. Según datos de **ACARA (SIOMMA)**, los patentamientos de vehículos 100% eléctricos pasaron de 394 a 3.860 unidades entre el primer semestre de 2025 y el de 2026, un salto del 879,7%, es decir, casi diez veces más. Aun así, los eléctricos siguen siendo una porción minoritaria del mercado de motorizaciones alternativas. El impulso responde en gran medida al Decreto 49/2025, que fija arancel 0% para importados de hasta USD 16.000, con un cupo anual de 50.000 unidades ya saturado por la demanda. ■



námicos y digitalizados, como conductores de aplicaciones de transporte, repartidores y usuarios de vehículos de movilidad personal, que muchas veces no forman parte de la cartera tradicional de seguros. Para aprovechar estas oportunidades, consideramos fundamental que los PAS se preparen mediante la capacitación continua y el conocimiento profundo de las coberturas disponibles. En este sentido, en RUS ofrecemos formación permanente a través de nuestra universidad corporativa, donde los productores pueden actualizarse sobre productos, tendencias y herramientas comerciales. Asimismo, resulta clave desarrollar una estrategia de asesoramiento personalizado, comprendiendo en detalle cómo utiliza cada cliente su vehículo o medio de movilidad para ofrecer una cobertura adecuada a sus necesidades reales. Finalmente, la digitalización brinda a los PAS la posibilidad de ampliar su alcance geográfico y generar oportunidades comerciales en nuevos mercados. Por eso, en RUS acompañamos a nuestros productores con herramientas tecnológicas y soporte permanente para facilitar su crecimiento y adaptación a las nuevas demandas del sector.”

El caso de los autos eléctricos: un mercado que todavía no tiene pólizas propias

Además de la micromovilidad y las apps de transporte, el **Alumni Think Tank** de **AAPAS** profundizó específicamente en el segmento de los autos eléctricos, donde detectó un desfase técnico entre las pólizas vigentes y los riesgos reales de estos vehículos.

Al respecto, **Montalto** y **Falcón** explicaron: “Actualmente, la evaluación del mercado muestra un desfase técnico importante. No existen pólizas específicas para vehículos eléctricos (EV) en el mercado argentino; en su lugar, se utilizan clausulados diseñados originalmente para autos a combustión. Esto genera serias fallas técnicas: ninguna compañía incorpora el State of Health (SoH) o estado de salud de la batería para calcular la destrucción total, las cláusulas de asistencia siguen ofreciendo el ‘puente de batería’ (lo que puede destruir la electrónica de alta tensión del EV) y las redes de talleres del mercado no cuentan con las certificaciones ni capacidades exigidas por la normativa de alta tensión vigente.”

Luego, añadieron: “Sin necesidad de esperar cambios ➔



SEGUROS MEDICOS

Su compañía, su seguridad

LA COMPAÑÍA CON
MAYOR PRESENCIA
Y EXPERIENCIA
EN EL PAÍS EN
DEFENSA DEL EQUIPO
DE SALUD.



Con la experiencia y el respaldo de la
ASOCIACIÓN DE MÉDICOS MUNICIPALES
DE LA CIUDAD DE BUENOS AIRES.

SEGUROS MEDICOS Viamonte 1674 – CABA.
Tel (5411) 5811-3228 / 5811-3510 / 5811-3519 / 5811-3918
info@segurosmedicos.com.ar - www.segurosmedicos.com.ar

Nº de inscripción
en SSN 0749

Atención al asegurado
0800-666-8400

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

SSN SUPERINTENDENCIA DE
SEGUROS DE LA NACIÓN

➔ del regulador, las aseguradoras deberían implementar las siguientes modificaciones operativas y contractuales:

- **Modificar la cláusula de Destrucción Total:** incorporar el indicador SoH para valorar correctamente el vehículo, evitando dar de baja autos reparables o subestimar pérdidas.
- **Actualizar los contratos de Asistencia:** prohibir taxativamente el 'puente de batería', garantizar el traslado exclusivo en grúas tipo plancha e incorporar el agente extintor encapsulador F-500 en los protocolos de intervención.
- **Adaptar la red de talleres:** exigir que los talleres que intervengan componentes críticos cumplan con la Resolución CPIQ N.º 3/2025, la cual obliga a contar con profesionales universitarios inscriptos en el Registro Nacional de Operadores de Baterías.
- **Protocolos de Siniestros y Salvamentos:** adecuar los depósitos para cumplir con la Ley 24.051 de residuos peligrosos, implementando áreas de cuarentena de 4 a 10 días para evitar la reignición por energía varada (stranded energy)."

Consultados sobre cómo debería ser un producto diseñado desde cero, **Montalto** y **Falcón** respondieron: "Un producto diseñado desde cero para la electromovilidad debería estructurarse bajo los siguientes pilares:

- **Tratamiento independiente de la batería:** considerarla como un componente asegurado autónomo, con depreciación y costos de reposición ligados directamente a su salud química y técnica (SoH).
- **Cobertura de infraestructura de carga integrada:** cubrir el cargador domiciliario (Wallbox) y los daños por



Responsabilidad Civil transversal que una falla en la carga pueda ocasionar a terceros o a la estructura del edificio/consorcio.

- **Protección ante el Riesgo Térmico Especializado:** coberturas específicas para incendios de Clase L (baterías de ion-litio que generan su propio oxígeno), incluyendo la gestión de la energía remanente posterior al siniestro.
- **Póliza de Ciberseguridad:** una cobertura que responda

ante hackeos remotos del software del vehículo que afecten sistemas críticos como los frenos o la dirección asistida, resolviendo el vacío de responsabilidad entre el conductor y el fabricante."

Finalmente, sobre los desafíos técnicos y financieros que enfrenta el sector, **Montalto** y **Falcón** concluyeron: "Los principales desafíos técnicos y financieros identificados son:

- **Ausencia de estadísticas locales:** no existen datos consolidados en el país sobre la siniestralidad de los EV, obligando a mirar parámetros internacionales.
- **Elevados costos de reparación:** los costos de arreglar un EV son entre un 26,6% y un 35% más altos que los de un auto convencional, sumado a la escasez de repuestos que dispara los Tiempos Totales de Reparación (TTR).
- **Heterogeneidad de la química de las baterías:** el riesgo varía según el componente químico del vehículo (NMC/NCA tienen alta densidad y mayor riesgo de thermal runaway, mientras que las LFP son más estables térmicamente). Esto obliga a tarifar de forma distinta modelos idénticos según su batería.
- **El riesgo 'invisible' del BMS:** el Sistema de Gestión de Baterías (Battery Management System) puede fallar de forma crítica sin mostrar alertas externas detectables por diagnósticos convencionales, dificultando la suscripción precisa del riesgo.
- **Nuevos patrones delictivos:** comienza a detectarse la aparición de robos totales de vehículos eléctricos motivados exclusivamente para el despiece y la reventa de sus componentes tecnológicos."

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.

Informe
operadores de mercado

100k
1k

Seguinos en nuestras Redes Sociales

X Instagram YouTube

Claves para mantener un comercio protegido

Uno de los errores más comunes al elegir un seguro de Comercio sigue siendo enfocarse solamente en las coberturas básicas y no tener en cuenta los riesgos específicos de cada actividad, explica Gabriel Vago, gerente de Producto No Auto, Property & Casualty de La Caja. A su entender, a las pólizas indispensables, como Incendio de Contenido, Responsabilidad Civil y Cristales, hoy deben sumarse otras adicionales cada vez más relevantes, como Hurto, Daños por Agua, Dispositivos Electrónicos y Dinero en caja o en movimiento. “Es crucial tener una cobertura completa y mantenerla actualizada para prevenir pérdidas económicas significativas y asegurar la continuidad del negocio”, advierte el ejecutivo.

Escribe: **Diego Fiorentino**



▲ **Gabriel Vago**, Gerente de Producto No Auto, Property & Casualty de La Caja

¿Cuáles son los errores más frecuentes al contratar un seguro de Comercio?

La coyuntura económica por la que atraviesa actualmente la Argentina exige a los comercios una adaptabilidad constante, pero también una protección sólida frente a los imprevistos cotidianos. Para entender cómo las empresas pueden blindar su operación en este entorno dinámico, conversamos con **Gabriel Vago**, gerente de Producto No Auto, Property & Casualty de La Caja, quien analiza las principales tendencias del sector, los riesgos más frecuentes y las soluciones de cobertura diseñadas a la medida de los comerciantes.

¿Qué coberturas son indispensables actualmente para proteger un comercio?

Las coberturas indispensables con las que todo comercio debería contar son Incendio de contenido, Responsabilidad Civil y Cristales, que forman parte de base obligatoria del seguro Integral de Comercio. Sin embargo, a estas se les suman coberturas extras que actualmente son cada vez más relevantes, como Hurto, Daños por Agua, Dispositivos Electrónicos y Dinero en caja o en movimiento.

Uno de los errores más comunes al elegir un seguro de Comercio es enfocarse solamente en las coberturas básicas y no tener en cuenta los riesgos específicos de cada actividad. También es habitual olvidar de ajustar las sumas aseguradas cuando aumenta el valor de la mercancía, el equipo o los muebles, lo que puede provocar situaciones de infraseguro. A esto se suma la subestimación de acontecimientos cotidianos, como daños por agua, problemas eléctricos o reclamaciones por responsabilidad civil, que a menudo causan un número considerable de siniestros. Algunos comercios no incluyen cobertura contra Robo a pesar de tener inventario u operar con efectivo. Vemos que muchas veces la póliza no se actualiza a medida que el negocio crece, se añaden nuevas operaciones o cambia su nivel de exposición al riesgo. La experiencia indica que muchos de los siniestros que afectan a los comercios no se dan por eventos extraordinarios sino por situaciones

comunes, como la ruptura de vidrios, reclamaciones de responsabilidad civil, robos, fallas eléctricas o filtraciones de agua. Por esta razón, es crucial tener una cobertura completa y mantenerla actualizada para prevenir pérdidas económicas significativas y asegurar la continuidad del negocio.

¿Cómo cambiaron las necesidades de protección a partir de fenómenos como el delivery, la digitalización y el aumento del valor de los activos?

Las necesidades de protección cambiaron al ritmo de los comercios. Hoy dependen mucho más de la tecnología, operan con más canales -como el delivery- y están expuestos a más riesgos. A eso se suma el mayor valor de los activos por inflación y renovación de equipos. Por eso es clave revisar las sumas aseguradas y contar con coberturas integrales y flexibles que acompañen la evolución de cada negocio. ➡

La misma tranquilidad de un asegurado para el PAS.

RESPALDO • RESPUESTA • COBERTURA

VICTORIA SEGUROS

Nº de inscripción en SSN 064

Atención al asegurado 0800-666-8400

Organismo de control

www.argentina.gob.ar/ssn

SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

EXPERTA SEGUROS

CUANDO ALGO SE COMPLICA, TE LA HACEMOS FÁCIL 🤔



Consultá con tu
Productor Asesor de Seguros.

experta.com.ar



➔ **¿Qué recomendaciones le daría al dueño de un comercio para garantizar la continuidad de su negocio?**

La principal recomendación es entender el seguro como una herramienta estratégica para la planificación financiera y no únicamente como una obligación. Es importante revisar periódicamente las sumas aseguradas, incorporar coberturas acordes a la actividad desarrollada y evaluar regularmente el valor real del stock, la mercadería y el equipamiento. También resulta fundamental acompañar la protección financiera con medidas de prevención y mantenimiento que permitan minimizar riesgos operativos. El éxito de un comercio depende, en gran medida, de su capacidad para recuperarse rápidamente frente a un imprevisto, por lo que contar con

una cobertura integral actualizada puede marcar una diferencia decisiva.

¿Qué toman en cuenta desde La Caja a la hora de suscribir un seguro de Comercio?

Evaluamos distintos factores vinculados con la actividad del asegurado, el tipo de establecimiento, su nivel de exposición al riesgo y las características particulares de los bienes a proteger. La suscripción busca adaptarse a las necesidades de cada comercio, industria o empresa de servicios, permitiendo construir una propuesta personalizada que contemple tanto los riesgos básicos como aquellos específicos de cada actividad.

¿Cómo marcha la compañía en ese subra-

mo específico? ¿Qué porcentaje representa en su cartera de seguros Patrimoniales? ¿Vienen creciendo en primas y cantidad de pólizas?

Dentro de los seguros Patrimoniales, donde La Caja es líder en el mercado, el subramo Integral de Comercio está atravesando un reposicionamiento estratégico. Este año cerramos, junto a la Asociación Argentina de Marcas y Franquicias, un acompañamiento anual que nos acerca a las más de 1.918 franquicias que hay en el país. Además, estamos en revisión permanente para asegurarnos de tener un producto competitivo tanto en coberturas como en prima. Nuestra cartera estable de clientes nos elige por la amplia cobertura, los servicios asistenciales y una asesoría cercana, propia de nuestra promesa como ➔

Cobertura total en una sola póliza



El Seguro Integral de Comercio de La Caja reúne múltiples coberturas esenciales en una única póliza. El plan está diseñado para proteger la estructura física, las mercancías y la continuidad de las pymes frente a imprevistos. Entre las coberturas principales y opcionales se cuentan:

Incendio de Edificio y Contenido: cubre daños materiales en la estructura y bienes muebles ocasionados por fuego.

Robo de Mercadería y Valores: resguarda contra pérdidas por robo del contenido general y dinero en efectivo.

Cristales: garantiza la reposición ante roturas de vidrieras, espejos y piezas instaladas verticalmente.

Responsabilidad Civil Comprensiva: Ampara al negocio frente a reclamos de terceros por daños causados en su actividad.

Coberturas Ampliadas: Se pueden sumar opciones para equipos electrónicos, remoción de escombros y gastos extraordinarios por interrupción de actividad.

Servicios de Asistencia 24/7

La póliza incorpora soporte de emergencias inmediato para mitigar daños operativos en el local, tales como cerrajería, plomería y electricidad de urgencia; alquiler de grupos electrógenos; desagote de sótanos y subsuelos; y vigilancia del establecimiento por hasta 72 horas si queda desprotegido. ■

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.

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

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

Life SEGUROS
Tu forma de vivir

UNA EMPRESA DE
GST
Grupo Financiero

lifeseuros.com.ar

/LifeSegurosArgentina

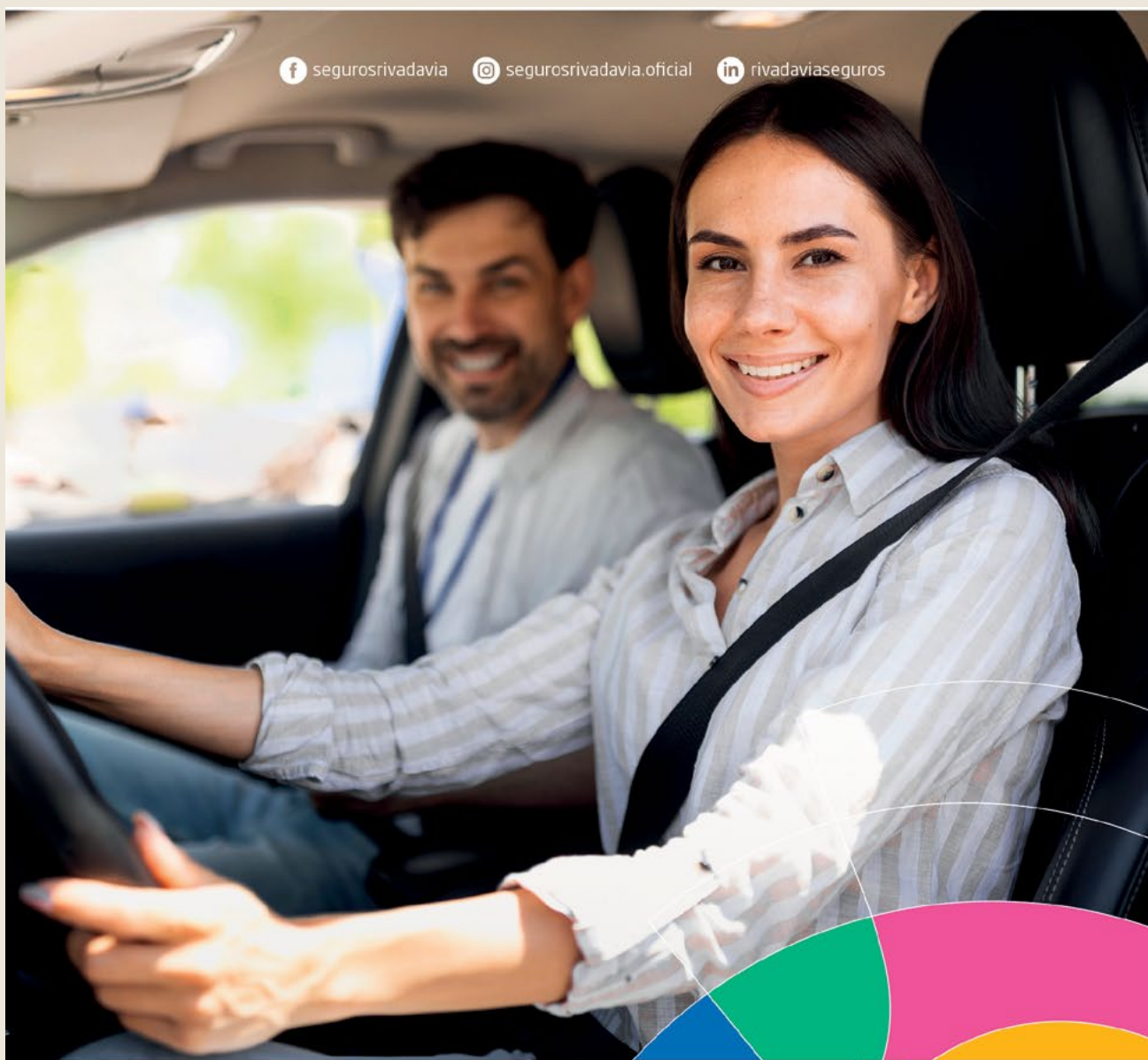
/lifeseurosargentina

/lifeseurosargentina

/@LifeSeguros



« Los riesgos vinculados al e-commerce y la ciberseguridad -como ciberataques, filtraciones de datos o interrupciones operativas- se han consolidado como una de las principales preocupaciones de las empresas en el contexto actual de digitalización creciente »



RIVADAVIA
Es más seguro

+54 9 11-3989-8000

Consultá con tu Productor/a Asesor/a de Seguros

segurosriবাদavia.com

Nº de inscripción SSN
0222

Departamento de Orientación
y Asistencia al Asegurado

0800-666-8400

www.argentina.gob.ar/ssn



SUPERINTENDENCIA DE
SEGUROS DE LA NACIÓN

COMERCIO

► empresa de ser 'Socios de por Vida' de nuestros clientes.

¿Cómo cubren el e-commerce? ¿Y los ciberataques?

Los riesgos vinculados al e-commerce y la ciberseguridad -como ciberataques, filtraciones de datos o interrupciones operativas- se han consolidado como una de las principales preocupaciones de las empresas en el contexto actual de digitalización creciente. En este escenario, desde la industria aseguradora el desafío pasa por comprender en profundidad estas nuevas exposiciones y acompañar su evolución con soluciones cada vez más específicas y adaptadas a las necesidades del mercado. Se trata de un campo en constante transformación donde la capacidad de anticipación, análisis y desarrollo resulta clave. Por eso es un eje que seguimos muy de cerca, trabajando en su evaluación y en la identificación de oportunidades para seguir ampliando el alcance de las coberturas, en línea con las demandas actuales y futuras de nuestros clientes.

¿Cómo están ajustando las sumas aseguradas para evitar el infraseguro?

La propuesta de seguro Integral de Comercio permite adaptar las sumas aseguradas según las características y necesidades de cada actividad. Además, contempla límites amplios de cobertura, que pueden alcanzar hasta \$ 348 millones para Incendio de contenido. Más allá de estos montos, evitar el infraseguro está muy ligado a cómo cada negocio cuida y revisa sus propios valores, actualizando periódicamente la mercadería, los equipos y el mobiliario para que la cobertura acompañe la realidad del negocio.

¿Qué rubros comerciales son los que más crecen en siniestralidad y en emisión?

Hoy los niveles más altos de siniestralidad se dan en rubros como indumentaria y artículos deportivos, electrónica y clubes, que por su tipo de actividad y los bienes que manejan suelen tener más eventos. En cuanto a la emisión, vemos un crecimiento sostenido en gastronomía, alimentos e indumentaria, impulsado por el movimiento propio de estos sectores y la necesidad de proteger sus negocios. En conjunto, estas tendencias muestran cómo cada rubro tiene su propia dinámica y nos permiten acompañarlos con propuestas acordes a su realidad.

¿Son muchos los comercios que no cuentan con un seguro de RC? ¿Y de Robo?

Sí, aún hay muchos comercios que no cuentan con seguros. La contratación de Responsabilidad Civil suele ser mayor cuando es un requisito para la habilitación, como ocurre en CABA para determinadas actividades. En cambio, los seguros de Robo, al no ser obligatorios, presentan niveles de contratación más bajos.

¿Cuáles son las tendencias actuales en materia de seguros de Comercio?

Las tendencias actuales muestran una creciente demanda de soluciones integrales y flexibles que permitan proteger múltiples riesgos bajo una sola póliza. El crecimiento de las franquicias y de los comercios que amplían sus operaciones impulsa la necesidad de coberturas más personalizadas, capaces de adaptarse a distintos niveles de exposición al riesgo. También se observa una mayor preocupación por la protección de los equipos electrónicos, la continuidad operativa y los servicios de asistencia complementarios que ayudan a resolver rápidamente situaciones de emergencia o mantenimiento. En definitiva, los comercios buscan cada vez más herramientas que combinen respaldo financiero, acompañamiento operativo y capacidad de adaptación frente a un entorno de negocios en constante evolución. 📍

Sumate a nuestro equipo de PRODUCTORES ASESORES DE SEGUROS

Nationalbrokers

— 35 años —

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

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

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

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



SUPERINTENDENCIA DE
SEGUROS DE LA NACIÓN

www.ssn.gob.ar / 0-800-666-8400 / Nº de inscripción SSN: 748

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

informe
operadores de mercado

34

ANIVERSARIO

Desde hace **34 Años**
brindamos información independiente

Gracias por Acompañarnos!

ike
AUXILIO MECÁNICO



CONTA CON LA RED DE ASISTENCIA VIAL MÁS COMPLETA DEL PAÍS



Festejar con el corazón y al volante con responsabilidad: ATM Seguros comparte 5 claves para que la alegría sea completa



- **La pasión por la Selección moviliza a millones de argentinos a las calles. Para evitar que las celebraciones se empañen, la aseguradora, promueve pautas de convivencia vial destinadas a cuidar a las familias.**
- **Sebastián Porto (Embajador de la Seguridad Vial de ATM Seguros y múltiple campeón de motociclismo) analiza cómo canalizar la euforia de manera segura y proteger a los más chicos.**

El fervor futbolístico que acompaña cada victoria de la Selección Argentina es una muestra única de nuestra identidad y pasión colectiva. Las calles se visten de celeste y blanco en una fiesta que une a grandes y chicos. Sin embargo, para que esa alegría siga siendo motivo de orgullo y celebración, los expertos recuerdan la importancia de no descuidar la seguridad en la vía pública durante las caravanas y festejos. Episodios recientes en el país vuelven a poner de manifiesto la necesidad de celebrar con conciencia vial. Hechos dolorosos, como el siniestro vial en **Eldorado, Misiones**, donde se vio involucrada la joven promesa del tenis **Luisana Schönbberger**, nos recuerdan de forma contundente la importancia de evitar maniobras bruscas y excesos de velocidad. Asimismo, imágenes virales como la del automovilista que trasladaba a una llama en el asiento trasero en **Mendoza**, abren un debate constructivo sobre los límites de las conductas riesgosas y las distracciones al volante en momentos de euforia masiva. Conscientes de que la seguridad vial se construye entre todos, **ATM Seguros** —compañía líder en motos y en constante crecimiento en el segmento autos— propone vivir la pasión del fútbol con responsabilidad para proteger lo más valioso: la vida y la familia. *“El mensaje no busca apagar la fiesta, sino todo lo contrario: queremos que la alegría sea total. Y para que lo sea, la euforia debe convivir con el respeto por las normas de tránsito. Cuidar al otro en la calle es la mejor forma de festejar”*, reflexiona **Sebastián Porto**, múltiple campeón de motociclismo y **Embajador de Seguridad Vial de ATM Seguros**. Asimismo, pone el foco en los más vulnerables: *«En medio de la alegría es común ver conductas riesgosas, como llevar chicos sueltos en el auto o personas fuera del habitáculo. Debemos recordar que, ante una frenada imprevista, la física no entiende de festejos. Proteger a los niños y mantener la calma al volante es el mejor gol que podemos meter en cada festejo»*.

5 Pautas para un festejo seguro y responsable
Para que las caravanas sigan siendo un espacio de encuentro y felicidad familiar, los voceros de **ATM Seguros** recomiendan:

1. Planificá un «Conductor Designado» (Alcohol Cero)
La euforia de los partidos suele estar acompañada de brindis. Si vas a manejar, recordá que la ley de Alcohol Cero rige en todo el territorio nacional. Acordar de antemano quién será el conductor designado del grupo garantiza que todos vuelvan a casa sanos y salvos para seguir festejando.

2. Prioridad absoluta al peatón y cuidado de los niños
Durante los festejos, las calles se llenan de familias, cochecitos y chicos que se mueven con la espontaneidad de la alegría. Circulá a paso de hombre en las zonas de concentración, mantené una atención activa y recordá que el peatón siempre tiene la prioridad.

3. Viajar siempre con cinturón y Sistemas de Retención Infantil (SRI)
Por más corta que sea la caravana, todos los ocupantes del vehículo deben viajar en sus respectivos asientos y con el cin-

[Breves del Informe]

turón de seguridad abrochado. Los más chicos deben ir obligatoriamente en los asientos traseros, asegurados en sus sillitas (SRI) homologadas según su peso y edad. Evitemos llevar personas en cajas de camionetas o asomadas por las ventanillas.

4. Mascotas seguras y sin distracciones al volante
El traslado de mascotas o elementos sueltos dentro del auto puede generar distracciones fatales. Las mascotas deben viajar sujetas en los asientos traseros con sus arneses correspondientes o en caniles, y nunca sueltas en el habitáculo. Del mismo modo, evitemos tapar la visibilidad de los espejos con banderas de gran porte.

5. Distancia de seguridad y velocidad precautoria
En las caravanas urbanas, las frenadas inesperadas son constantes. Mantener una distancia prudencial con el vehículo que nos precede, evitar los zigzagueos y circular a velocidades bajas nos dará el margen necesario para reaccionar ante cualquier imprevisto sin empañar la fiesta.



Llegan las vacaciones de invierno: cómo prepararse para salir a la ruta y reducir riesgos durante el viaje

- En vísperas de las vacaciones de invierno, muchas personas aprovechan para hacer una escapada y tomarse unos días de descanso antes de afrontar la segunda mitad del año. En medio del cierre de pendientes laborales y los preparativos, es común pasar por alto algunos recaudos importantes, como revisar el estado del auto y planificar el recorrido. Según el último informe de la **Agencia Nacional de Seguridad Vial (ANSV)**, el 51% de los siniestros fatales ocurre en rutas. En un período en el que aumenta la circulación hacia destinos turísticos, es fundamental no descuidar las medidas de prevención. En este sentido, a los chequeos habituales que se realizan antes de cualquier viaje, se suman algunos recaudos propios de la temporada, vinculados principalmente a las condiciones climáticas y al estado de las rutas. *«Durante las vacaciones de invierno es habitual encontrar un mayor movimiento en las rutas hacia los principales destinos turísticos. Por eso, es fundamental respetar los límites de velocidad, mantener una conducción atenta y adaptar la marcha a las condiciones del camino. La prevención sigue siendo el principal aliado para evitar siniestros»*, afirma **Daniela Medina, Gerente de Seguridad y Emergencias de Ituran Argentina**. En estas fechas, **Ituran Argentina**, comparte seis claves para viajar con mayor seguridad:
 - Verificar el correcto funcionamiento de las luces, especialmente para circular en condiciones de niebla o baja visibilidad.
 - Respetar los límites de velocidad y reducir aún más la marcha cuando el asfalto esté húmedo, resbaladizo o congelado.
 - Realizar pausas durante los viajes largos. Es preferible demorar algunos minutos más y llegar descansado que conducir con fatiga.
 - Mantener todos los vidrios desempañados. Existe la idea de que con uno o dos es suficiente, pero es necesario que todos estén en condiciones para asegurar una correcta visibilidad en todo momento.
 - Llevar un kit de emergencia que incluya elementos como linterna, botiquín de primeros auxilios, manta, agua, abrigo, cargador de celular y elementos de señalización, como chaleco reflectivo y triángulos, para estar preparados ante cualquier imprevisto.
 - Contar con un servicio de localización y recupero vehicular, que permita actuar rápidamente ante una eventualidad.

Sobre este último punto, contar con herramientas de prevención, asistencia y recupero vehicular ante situaciones de robo o hurto también contribuye a una conducción más segura. En ese sentido, **Ituran** brinda cobertura en todo el país, respaldada por un **Centro de Comando y Control (C3)** con atención personalizada las 24 horas. A través de la **App Ituran**, los usuarios pueden acceder a funcionalidades como la ubicación del vehículo en tiempo real, el historial de recorridos, activación de alertas de velocidad y de zonas seguras y contacto directo ante un robo o hurto del auto. Además, el servicio brinda un sistema de asistencia automática ante accidentes. Gracias a su tecnología, **Ituran** detecta el impacto y activa de forma inmediata el protocolo de asistencia, enviando ayuda sin que el conductor deba solicitarla, lo que permite reducir los tiempos de respuesta en situaciones críticas.

“Los recaudos van mucho más allá de chequear el líquido anti-congelante. Implican prestar especial atención a las condiciones del camino, anticiparse a los posibles riesgos y contar con los recursos necesarios para afrontar cualquier situación, especialmente cuando se viaja hacia zonas con nieve o temperaturas muy bajas”, concluye **Medina**.

Las vacaciones son momentos esperados para descansar y disfrutar, y tomar los recaudos necesarios antes y durante el viaje es clave para evitar imprevistos y llegar a destino de manera segura.



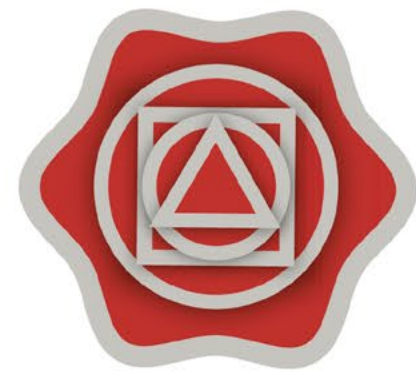
The Human Safety Net recaudó más de \$17 millones y logró una recaudación récord para proyectos sociales



La campaña anual “Global Challenge” que movilizó a colaboradores, productores, clientes y socios de La Caja, alcanzó una recaudación 40% superior a la de 2025 y permitirá financiar proyectos de Haciendo Camino y Fundación Emmanuel que benefician a más de 5.400 familias

- **The Human Safety Net Argentina** reunió, en apenas una semana, más de \$17 millones de pesos a favor de las **ONGs Haciendo Camino y Fundación Emmanuel**, cifra que representa una recaudación 40% mayor a la edición anterior. Los fondos serán destinados automáticamente para financiar proyectos de apoyo a las más de 5.400 familias beneficiarias de la red. *“Alcanzar una recaudación récord demuestra que cuando una comunidad se involucra, el impacto se multiplica. Cada aporte realizado durante el Global Challenge se traduce en más oportunidades para familias, niños y niñas que necesitan apoyo para desarrollarse y construir un mejor futuro”*, comenta **Carla Ponce, Gerenta de Clima Organizacional y Sustentabilidad de La Caja y Directora de la Fundación The Human Safety Net Argentina**. Los fondos obtenidos serán destinados a dos causas concretas que impactan a las miles de familias de la red. Por un lado, permitirán la compra de leche fortificada con aporte de hierro, vitaminas y ácido fólico para niños y niñas de **Haciendo Camino**, contribuyendo a mejorar su nutrición y desarrollo. Por otro, harán posible la construcción de una pérgola en la **Fundación Emmanuel**, que funcionará como espacio recreativo y de encuentro para actividades comunitarias.

Un esfuerzo nacional y global
El desafío anual se realiza cada junio a nivel global a través del apoyo del **Grupo Generali**. Entre los 25 países participantes del **“Global Challenge”**, se reunieron más de €828 mil: un nuevo récord de recaudación del evento que ya lleva 5 años. Los fondos son recaudados directamente a favor de las ONGs para impulsar sus programas. En Argentina, **La Caja** dispone la totalidad de la red nacional a favor de estos esfuerzos: 45 sucursales, millones de clientes, productores y asesores de seguros, socios estratégicos y más. Con esta acción, la aseguradora reafirma su compromiso con el desarrollo de las comunidades donde está presente, impulsando espacios de participación que generan un impacto concreto y positivo en la vida de las personas. Localmente, **The Human Safety Net** impulsa el programa «Familias», una iniciativa que parte de una premisa simple: los primeros años de vida son clave para el futuro de cada niño y niña. Por eso, junto a las ONGs aliadas, acompaña a familias en situación de vulnerabilidad mediante espacios de formación, fortalecimiento de la crianza y generación de oportunidades para el desarrollo comunitario. Gracias a esta red de apoyo, más de 5.400 familias y 3.000 niños y niñas ya han sido alcanzados por los distintos programas impulsados en el país.



EVOLUCIÓN SEGUROS DE LA MANO CON VOS

Seguro de
caución

+75

AÑOS EN EL
MERCADO

CALIFICACIÓN PRO RATING **A**

Primera póliza de caución
del país.

+1.000.000 BENEFICIARIOS DE PÓLIZAS

ESPECIALISTAS EN SEGUROS PARA EMPRESAS

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

evolucionsseguros.com.ar



9 11 2658 9562

Con tecnología, el lanzamiento de productos de seguros se reduce hasta un 75%

● En un mercado en el que los riesgos, los hábitos de consumo y los modelos de distribución cambian cada vez más rápido, la capacidad de lanzar nuevos productos dejó de ser solamente una cuestión tecnológica para convertirse en una prioridad estratégica para las aseguradoras. Los procesos tradicionales de desarrollo pueden demandar entre seis y doce meses y, en proyectos de mayor complejidad, extenderse hasta uno o dos años. De acuerdo con distintos estudios de **McKinsey**, las compañías con modelos tecnológicos digitales y procesos más ágiles pueden reducir esos ciclos a pocos meses o incluso semanas.

Para **Charles Taylor**, esta diferencia no depende únicamente de instalar una nueva plataforma core. Requiere modernizar la arquitectura tecnológica, estructurar la información, simplificar los procesos y conectar el core asegurador con herramientas de automatización, analítica e inteligencia artificial.

“El problema no suele ser la falta de ideas. Las aseguradoras saben qué productos quieren desarrollar, qué segmentos desean atender y qué experiencias necesitan ofrecer. La dificultad aparece cuando deben transformar esa visión en una solución real, integrada y lista para operar. La modernización permite cerrar esa brecha entre estrategia y ejecución”, explicó **Manuel Parma, Director de Inteligencia Artificial de Charles Taylor**.



Manuel Parma, Director de Inteligencia Artificial de Charles Taylor

Sucede que en muchas organizaciones, la configuración de un producto todavía involucra desarrollos específicos, intervenciones manuales, reglas distribuidas entre diferentes sistemas, documentación no estructurada y sucesivas validaciones entre diversas áreas de la compañía.

Esa fragmentación no solo demora el lanzamiento inicial. También dificulta modificar tarifas, incorporar coberturas, realizar pruebas o adaptar el producto a otro canal.

“Cada nuevo producto, canal o socio comercial agrega complejidad. Cuando la infraestructura operativa continúa dependiendo de tareas manuales, la organización puede lanzar una iniciativa, pero encuentra grandes dificultades para repetirla y escalarla. Modernizar es convertir ese esfuerzo puntual en una capacidad reutilizable”, sostuvo el ejecutivo.

La experiencia de **Charles Taylor** en proyectos concretos muestra el impacto de este cambio. En uno de ellos, una aseguradora necesitaba desarrollar un nuevo producto que, bajo el modelo tradicional, habría requerido varios meses de trabajo. A partir de una plataforma configurable, componentes previamente desarrollados y una metodología de implementación incremental, fue posible preparar la propuesta en cuestión de semanas.

En otro caso, las capacidades construidas inicialmente para una línea de negocio pudieron reutilizarse para configurar productos adicionales. Esto permitió evitar nuevos desarrollos desde cero y reducir progresivamente el tiempo y el esfuerzo necesarios para cada lanzamiento posterior. Estos casos se encuentran alineados con los resultados observados internacionalmente y reflejados en diversos estudios por las principales consultoras. Existen implementaciones de modernización que han logrado disminuir alrededor de un 75% el tiempo de salida al mercado, mientras que otros proyectos redujeron ciclos de más de un año a aproximadamente cuatro meses.

La inteligencia artificial como acelerador del desarrollo
La inteligencia artificial incorpora una nueva dimensión a esta transformación. Aplicada correctamente, puede asistir en el análisis de documentación, la extracción y normalización de datos, la interpretación de reglas, la migración de información, la generación de configuraciones, la preparación de pruebas y la identificación de inconsistencias.

De esta manera, actividades que antes requerían semanas de revisión manual pueden ser parcialmente automatizadas, permitiendo que los especialistas concentren su tiempo en las definiciones técnicas, regulatorias y comerciales que requieren criterio profesional. La IA ha cambiado la métrica del tiempo en la industria. Ya no existe la «**deuda técnica**» como excusa para retrasar lanzamientos, porque el tiempo requerido para

Breves del Informe

solucionar problemas técnicos se reduce a prácticamente cero. “Es importante remarcar que la inteligencia artificial no reemplaza el conocimiento actuarial, técnico o asegurador. Lo que hace es amplificarlo. Puede leer grandes volúmenes de documentación, identificar patrones, proponer configuraciones y acelerar las pruebas, pero las decisiones críticas deben continuar bajo supervisión humana y dentro de un marco de gobierno y trazabilidad”, afirmó el especialista de **Charles Taylor**.

Al liberar a los equipos de tareas operativas lentas (por ejemplo, la IA puede reducir el 80% del tiempo que se pierde analizando si un siniestro tiene cobertura o no), el talento humano puede enfocarse en lo que realmente impulsa el negocio: **crear mejores productos, diseñar estrategias de personalización de coberturas, descubrir oportunidades de cross-selling y elevar la calidad de atención al cliente**.

La conclusión es clara, en un mundo más digital la ventaja competitiva ya no estará únicamente en diseñar el mejor producto, sino en poder lanzarlo, medirlo, corregirlo y escalarlo antes de que el mercado vuelva a cambiar. La clave sigue siendo el tiempo. La tecnología está disponible, lo que urge es alinear la estrategia.

LPS LA PERSEVERANCIA SEGUROS

Los Riesgos de la siembra: Por qué el seguro agrícola es una inversión estratégica



En una campaña donde cada hectárea puede representar una inversión de hasta US\$ 1.000, un solo evento de granizo puede comprometer meses de trabajo. En ese contexto, el seguro agrícola gana protagonismo como una herramienta para proteger la producción frente a un clima cada vez más imprevisible.

● Cada campaña comienza mucho antes de que la semilla llegue al suelo. Detrás de cada lote hay una planificación productiva, inversión en semillas, fertilizantes, combustible, maquinaria y horas de trabajo. Todo ese esfuerzo queda expuesto a un factor imposible de controlar: el clima. En Argentina, donde la producción de soja, maíz, trigo, girasol, cebada y sorgo es uno de los motores de la economía, los eventos climáticos extremos forman parte de la realidad de cada campaña. Entre ellos, el granizo continúa siendo uno de los riesgos más frecuentes y de mayor impacto económico para el productor. Las tormentas con granizo suelen concentrarse entre octubre y diciembre, un período especialmente sensible: mientras los cultivos de invierno están próximos a cosecharse, los de verano atraviesan sus primeras etapas de desarrollo. Es justamente cuando la inversión alcanza uno de sus momentos de mayor exposición.

Frente a este escenario, el seguro agrícola dejó de ser una herramienta pensada únicamente para responder a un siniestro y pasó a formar parte de la estrategia de gestión del riesgo. Su objetivo no es evitar el daño que provoca un evento climático, sino proteger la inversión realizada y brindar previsibilidad para que el productor pueda continuar con su actividad. La cobertura básica contempla granizo, incendio y resiembre, y puede ampliarse con adicionales como heladas, vientos fuertes, exceso de lluvias, planchado o falta de piso, de acuerdo con las características de cada cultivo y cada región. En caso de un siniestro, un ingeniero agrónomo matriculado evalúa el porcentaje de daño sobre el cultivo, un proceso que hoy se complementa con imágenes satelitales para agilizar y hacer más preciso el relevamiento.

En este contexto, **La Perseverancia Seguros** ofrece **LPS Agro**, una cobertura diseñada para acompañar a los productores de los principales cultivos extensivos del país frente a los riesgos climáticos de cada campaña, con opciones que se adaptan a las necesidades de cada zona y sistema productivo.

«Cada campaña implica una inversión importante y una planificación

que puede verse afectada por un evento climático inesperado. Contar con una cobertura adecuada permite reducir ese impacto y darle continuidad al negocio», destaca **Adalberto Bruzzone**, director de la compañía que tiene más de 120 años de trayectoria. Porque en un contexto donde el clima es cada vez más desafiante, sembrar seguirá siendo una apuesta. La diferencia está en contar con herramientas que permitan proteger esa inversión y seguir produciendo, incluso después de la tormenta.



SANCOR SEGUROS acompaña a la Selección Argentina en una nueva final del mundo



Como Sponsor Oficial de la Selección Argentina, la aseguradora estuvo presente durante todo el recorrido del equipo en la Copa Mundial de la FIFA 2026 y compartió esa pasión junto a los ganadores de Ganá Más Convocados, el programa que premió a los Organizadores con mejor desempeño comercial con una experiencia mundialista para vivir desde cerca la máxima cita del fútbol.

● La clasificación de la **Selección Argentina** a una nueva final del Mundial representa otro hito para el fútbol argentino. Como **Sponsor Oficial** del equipo nacional, **SANCOR SEGUROS** acompañó a la Albiceleste a lo largo de toda su participación en el certamen, reafirmando un vínculo construido sobre valores compartidos como el compromiso, el trabajo en equipo, el esfuerzo y la búsqueda permanente de la excelencia.



En ese marco, la compañía hizo extensiva esa experiencia a su red comercial a través de **Ganá Más Convocados**, una iniciativa que reconoció a los **Organizadores** con mejor desempeño comercial con un viaje exclusivo para disfrutar la fase de grupos. De esta manera, los ganadores tuvieron la oportunidad de alentar a la **Selección** en un torneo que la encontró, una vez más, entre las protagonistas. Además, pudieron recorrer ciudades y vivir diversas experiencias gastronómicas en **Estados Unidos**.

En tanto, los **Oficiales de Negocios** que se destacaron en la competencia fueron reconocidos con un kit mundialista exclusivo, en agradecimiento a su compromiso, dedicación y aporte al crecimiento del negocio.

De esta forma, **SANCOR SEGUROS** continúa fortaleciendo el vínculo con su red comercial a través de propuestas que reconocen el trabajo y el desempeño de sus **Organizadores y Oficiales de Negocios**. Luego de la **Experiencia AFA**, desarrollada meses atrás en el predio de la Asociación del Fútbol Argentino, **Ganá Más Convocados** representó un nuevo éxito del programa.



YOLO
Cuotas

hawk
Broker de seguros

ASSIST
blister
Asistencias y garantías

aseguralo
.com
Broker 100% digital

BRANCO
Insurtech

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

Nº de inscripción en SSN
1011

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

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



BARBUSS RISK fortalece su estructura con la designación de un nuevo Country Manager en Argentina

La compañía anunció la incorporación de Ignacio Morello al frente de la operación argentina, con el objetivo de potenciar su crecimiento y consolidación en el mercado local.

● En el marco de su estrategia de consolidación, **BARBUSS RISK** anunció un importante cambio en su estructura en Argentina. La designación apunta a fortalecer las operaciones locales, capturar nuevas oportunidades de negocio y potenciar la cultura organizacional de la compañía. El pasado 13 de julio se hizo efectiva la incorporación de **Ignacio Morello** como **Country Manager de BARBUSS Risk Argentina**, reportando directamente a la dirección global. Morello cuenta con una destacada trayectoria en la industria financiera y el sector bancario, habiéndose desempeñado en posiciones estratégicas dentro de corporaciones internacionales y locales de primer nivel. En su nuevo rol, asumió la conducción integral de las operaciones del negocio en el país. Respecto a este anuncio, **Mauro Arcucci, CEO del grupo BARBUSS**, destacó el valor estratégico de la designación: «Estamos convencidos de que, trabajando juntos, seguiremos capitalizando nuevas oportunidades en la región. Esta designación nos permite dar un paso firme hacia adelante, guiados por nuestra visión de transformar la industria del riesgo, impulsando nuestro propósito y viviendo nuestra cultura en cada mercado donde operamos». Con este movimiento, **BARBUSS** reafirma su compromiso con el desarrollo de talento de alta dirección y robustece su estructura en la región para acompañar de manera eficiente y ágil las necesidades de sus clientes.



Mariana Minutella se suma a Iké Argentina, como nueva Business Owner de Vetify

● **Vetify**, el plan de salud para mascotas de Iké Asistencia Argentina, anunció la incorporación de Mariana Minutella como nueva Business Owner de la compañía. Desde su nueva posición, Minutella estará a cargo de liderar la estrategia integral de crecimiento y desarrollo del negocio, impulsando la consolidación de Vetify como una de las principales soluciones de salud y bienestar para mascotas, con alcance federal, gracias a su extensa red de prestadores. Su rol incluirá la definición de estrategias comerciales, de marketing, experiencia de cliente y expansión, con foco en fortalecer la propuesta de valor de la marca y acompañar su crecimiento sostenido.



Mariana Minutella,
Business Owner de Vetify

“Sumarme a Vetify representa una enorme oportunidad tanto en lo profesional como en lo personal. Me entusiasma formar parte de un proyecto con un propósito tan relevante, que busca mejorar la calidad de vida de las mascotas y brindar tranquilidad a sus familias a través de soluciones innovadoras y accesibles. Estoy convencida de que el mercado tiene un



Ignacio Morello
Country Manager de
BARBUSS Risk Argentina

Breves del Informe

gran potencial de desarrollo y que, junto a un equipo altamente comprometido, podemos seguir impulsando el crecimiento de la marca y acercando cada vez más herramientas de cuidado preventivo y bienestar”, señaló Mariana Minutella. Desde la compañía destacaron que la incorporación de la ejecutiva responde al objetivo de continuar fortaleciendo el posicionamiento de Vetify y acelerar el desarrollo de nuevas iniciativas orientadas a transformar la experiencia de cuidado de perros y gatos, combinando tecnología, prevención y acompañamiento permanente para las familias. Con cobertura nacional, atención veterinaria 24/7 y una propuesta enfocada en la medicina preventiva, Vetify continúa ampliando su ecosistema de servicios para responder a las nuevas necesidades de los tutores de mascotas y consolidar su liderazgo dentro de una categoría en constante crecimiento.



De la atención presencial a la autogestión: el caso de éxito de RUS en pasos fronterizos



● La innovación abierta vuelve a demostrar su impacto en **Río Uruguay Seguros (RUS)**. A partir del trabajo conjunto con **Winse**, insurtech argentina que formó parte de la edición 2023 de la **Aceleradora RUS**, la aseguradora desarrolló un nuevo canal digital para la contratación de seguros automotores en pasos fronterizos, transformando un proceso que antes dependía de la atención presencial en una experiencia de autogestión que puede completarse en menos de cinco minutos. El proyecto nació a partir de una necesidad concreta detectada por **RUS**: miles de personas que ingresan al país requieren contratar un seguro automotor en el momento, pero la operatoria tradicional dependía de la disponibilidad de atención humana. Esta situación generaba demoras y, durante los periodos de mayor circulación, provocaba la pérdida de oportunidades comerciales. Para dar respuesta a esta necesidad, **Winse** desarrolló e implementó una experiencia de contratación completamente digital basada en códigos **QR** instalados en los principales pasos fronterizos. Esta solución permite que cualquier persona pueda, desde su teléfono celular, cotizar, contratar y pagar su seguro de manera autónoma, recibiendo la póliza en menos de cinco minutos y simplificando significativamente el proceso de contratación. Uno de los aspectos más destacados del proyecto fue la rapidez de implementación. La plataforma se integró con los sistemas de **RUS** de forma simple y ágil, sin requerir desarrollos significativos por parte del equipo técnico de la aseguradora, lo que permitió poner el canal en funcionamiento en poco tiempo y sin afectar otras prioridades tecnológicas de la compañía.

Un nuevo canal digital para escalar el negocio
Además de mejorar la experiencia de quienes necesitan contratar un seguro al ingresar al país, la iniciativa permitió a **RUS** crear un nuevo canal digital de comercialización. Gracias a la autogestión, la compañía logró captar operaciones que anteriormente se perdían por limitaciones operativas, incluso en momentos de alta demanda, demostrando que es posible escalar este tipo de servicios sin incrementar proporcionalmente la estructura de atención.

Innovación abierta aplicada a resultados concretos
Este caso de éxito refleja el valor del modelo de innovación abierta impulsado por **RUS**. A través de la colaboración con startups e insurtechs, la aseguradora acelera el desarrollo de soluciones concretas para responder a nuevos desafíos del negocio, incorporando tecnología que mejora la eficiencia operativa y brinda experiencias cada vez más simples y ágiles para sus asegurados. La experiencia junto a **Winse** confirma, además, que las grandes transformaciones no siempre requieren proyectos complejos. Con una solución integrada sobre la infraestructura existente, **RUS** logró convertir una necesidad operativa en una nueva oportunidad de negocio, fortaleciendo su estrategia de transformación digital y su compromiso con la innovación en la industria aseguradora.

Fundación Mapfre convoca ayudas por un valor total de 275.000 euros para realizar proyectos de investigación vinculados a la salud y al seguro y la previsión social

● **Fundación Mapfre** ha lanzado una nueva edición de sus ayudas a la investigación Ignacio H. Larramendi por importe total de 275.000 euros, dirigidas a investigadores o equipos de investigación del ámbito académico y profesional, que desarrollen su trabajo de forma independiente o en el marco de universidades, hospitales, empresas o centros de investigación a los que estén adscritos y cuyo objeto de estudio esté relacionado con la promoción de la salud o el seguro y la previsión social. Las ayudas para promover proyectos de investigación vinculados a la salud están dotadas individualmente con 30.000 euros brutos, como máximo. Los trabajos podrán versar sobre la prevención de la obesidad, fomento de la actividad física y bienestar emocional (incluyendo el uso adecuado de nuevas tecnologías); la educación en maniobras de emergencia para la población general; la valoración del daño corporal; la gestión sanitaria y la longevidad e influencia de los estilos de vida, entre otros. Estas ayudas también se destinan a investigadores interesados en impulsar proyectos relacionados con el seguro, gerencia de riesgos, nuevas tecnologías en el ámbito asegurador y la previsión social: pensiones, ahorro, inversión, licuación patrimonial y economía sénior (economía de la longevidad), quienes recibirán hasta un máximo de 15.000 euros brutos por ayuda. El ámbito de esta convocatoria es mundial y los proyectos pueden presentarse en español, inglés y portugués hasta el 22 de octubre de 2026.

Las bases pueden consultarse en: <https://www.fundacionmapfre.org/media/premios-ayudas/investigacion-ignacio-larramendi/bases-larramendi-es-2026.pdf>



LA PERSEVERANCIA SEGUROS

Todo lo que hay que saber sobre el seguro de Asistencia al Viajero, en una nueva capacitación gratuita

Una nueva edición del Programa de Formación en Seguros acerca al público una capacitación online y con certificación universitaria, enfocada en el seguro de Asistencia al Viajero con accidentes personales.

● Continuando con el **Programa de Formación en Seguros, La Perseverancia Seguros** abre la inscripción a una nueva capacitación para el sector asegurador, online, gratuita y con certificación universitaria. El tema a tratar es la **Seguridad sin fronteras**: todo sobre el seguro de **Asistencia al Viajero** con accidentes personales, y las disertantes serán **Graciela Albornozy** y **Carolina Lorenzo**, especialistas en comercialización de seguros de **Asistencia al Viajero**. El encuentro abordará una de las coberturas que más protagonismo ha ganado en los últimos años. En un escenario de mayor movilidad internacional y de viajeros cada vez más conscientes de la importancia de contar con protección ante imprevistos, conocer en profundidad el seguro de Asistencia al Viajero con accidentes personales se convierte en una herramienta clave para los profesionales del mercado. Tendrá lugar el próximo miércoles 29 de julio a las 18 hs. La capacitación busca aportar conocimientos técnicos y comerciales que permitan ofrecer un asesoramiento de mayor valor y responder a una demanda en constante crecimiento. «En La Perseverancia Seguros entendemos que nuestro aporte al desarrollo del mercado va más allá de ofrecer coberturas. También implica generar oportunidades para compartir conocimiento, promover la profesionalización y acompañar el crecimiento de quienes forman parte de la industria», afirma **Adalberto Bruzzone, director de La Perseverancia Seguros**, compañía con más de 120 años de trayectoria. Para inscribirse, es necesario completar el formulario haciendo click [acá](#) o ingresando en la sección **capacitación** en la web de **La Perseverancia Seguros**.

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

Estamos cuando nos necesitás.
#NosImporta

Visitanos en:
Juana Manso 205 - Piso 5
PUERTO MADERO

ENCONTRANOS EN:

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

www.scbrokerdeseguros.com



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



@scbrokerdeseguros



/SCBrokerDeSeguros



Vacaciones de Invierno: Cinco claves para viajar más seguro por las rutas argentinas



Empezaron las vacaciones de invierno, Zurich Argentina comparte cinco consejos para preparar el auto y reducir riesgos a la hora de viajar por el país.

● Con la llegada de las vacaciones de invierno, miles de familias se preparan para viajar por las rutas de todo el país. Más de 4,3 millones de personas recorrieron distintos destinos durante el receso invernal de 2025, una cifra que anticipa un importante movimiento turístico para esta temporada. Según datos de la **Confederación Argentina de la Mediana Empresa (CAME)**, entre los lugares más elegidos por los argentinos se destacaron Bariloche, Puerto Iguazú, las sierras cordobesas, Ushuaia, San Martín de los Andes, Villa la Angostura, Mendoza, Salta y El Calafate. Ante este escenario, **Zurich Argentina** -empresa líder de la industria aseguradora- elaboró un listado con cinco recomendaciones para preparar el vehículo antes de emprender un viaje y disfrutar el camino con mayor tranquilidad. La revisión preventiva del auto, la correcta organización del kit de emergencia, la verificación de los elementos de seguridad, la preparación para viajes largos y contar con una cobertura acorde a las necesidades de cada conductor son aspectos clave para reducir riesgos y estar mejor preparados frente a cualquier imprevisto.

1. Revisión preventiva del vehículo

Más allá de contar con la Verificación Técnica Vehicular (VTV) al día, antes de salir a la ruta es recomendable realizar un chequeo general del auto. Revisar el estado de los neumáticos, frenos, luces, batería, niveles de aceite y demás fluidos ayuda a reducir el riesgo de desperfectos durante el viaje y permite detectar posibles inconvenientes antes de ponerse en marcha.

2. Kit de emergencia accesible

Contar con un kit de emergencia completo es importante, pero también lo es mantenerlo ordenado y accesible. Lo ideal es guardarlo en un bolso o caja identificada, evitando que quede debajo del equipaje. A su vez, elementos como el matafuego y el chaleco reflectante deberían permanecer dentro del habitáculo para poder utilizarlos rápidamente en caso de una emergencia.

3. Verificar el equipamiento de seguridad

Antes de iniciar el viaje conviene comprobar que el matafuego tenga la carga vigente, que las balizas o triángulos reflectantes estén en buen estado y que la rueda de auxilio cuente con la presión adecuada, junto con el crique y la llave de rueda. También es importante revisar el correcto funcionamiento de todas las luces del vehículo.

4. Prepararse para un viaje largo

Además de la documentación obligatoria y el buen estado del vehículo, es recomendable sumar algunos elementos que pueden resultar muy útiles ante una espera prolongada o un imprevisto en la ruta, como una linterna, un botiquín de primeros auxilios, un cargador para el celular, agua, una manta y cables para batería. Del mismo modo, revisar el contenido del kit antes de cada viaje y reponer los elementos utilizados o vencidos permite viajar con mayor tranquilidad y responder rápidamente ante cualquier situación inesperada.

5. Cobertura acorde al uso del vehículo

La preparación del auto también incluye contar con una cobertura que acompañe las necesidades de cada conductor. No es lo mismo utilizar el vehículo a diario para ir a trabajar que hacerlo principalmente para viajes familiares o escapadas de fin de semana. **Zurich** ofrece distintas alternativas de cobertura —desde Responsabilidad Civil hasta Todo Riesgo con

franquicia— para que cada persona pueda elegir la opción que mejor se adapte a su forma de moverse y contar con el respaldo adecuado frente a cualquier imprevisto. «En Zurich entendemos que el auto ocupa un lugar central en la vida cotidiana de las personas, ya sea para trabajar, viajar o disfrutar en familia. Por eso, además de ofrecer coberturas adaptadas a las necesidades de cada persona, buscamos promover hábitos de prevención que permitan viajar con mayor tranquilidad y seguridad. Creemos que la mejor manera de proteger a nuestros clientes es acompañarlos no sólo cuando ocurre un imprevisto, sino también brindándoles herramientas e información para ayudar a prevenirlo», señaló **Dario Smaldone, Head of Independent Agents GI de Zurich Argentina**. Más allá del destino elegido, una buena planificación, el correcto estado del vehículo y una cobertura acorde a las necesidades de cada conductor son aliados fundamentales para viajar con mayor seguridad y tranquilidad durante estas vacaciones de invierno.



La Caja fortalece su negocio digital con la creación de una nueva Dirección Comercial

La compañía anuncia una nueva dirección liderada por Cristóbal Cadenas, orientada a impulsar el crecimiento del negocio digital, fortalecer la experiencia de clientes y usuarios, y consolidar la integración entre negocio, tecnología y experiencia bajo una mirada omnicanal.

● **La Caja** creó la **Dirección Comercial de Canales Digitales**, una nueva estructura que será liderada por **Cristóbal Cadenas** y que tendrá como objetivo impulsar el crecimiento del negocio digital, fortalecer la estrategia omnicanal y mejorar la experiencia de los clientes en todos los puntos de contacto digitales. “Nuestro desafío es seguir impulsando el crecimiento del negocio digital a partir de experiencias simples, ágiles y consistentes para nuestros clientes. Queremos integrar cada vez más negocio, tecnología y experiencia para acompañar a las personas en todos sus puntos de contacto con La Caja. La omnicanalidad nos permite estar más cerca, fortalecer la relación con cada cliente y avanzar en nuestro propósito de convertirnos en su Socio de por Vida,” señaló **Cristóbal Cadenas, Director Comercial Canales Digitales**. La creación de la nueva **Dirección** responde a la necesidad de seguir potenciando el canal digital dentro de un modelo de negocio cada vez más integrado y omnicanal. Entre sus principales desafíos se encuentran impulsar el crecimiento sostenible del negocio digital y evolucionar la experiencia de cliente en todos los puntos de contacto virtuales. Además, continuar desarrollando el ecosistema digital de la compañía, con especial foco en las experiencias conversacionales lideradas por Letizia, la asistente virtual de **La Caja**, las campañas de performance marketing (con automatización y uso de IA aplicada); la adopción y uso de las plataformas de autogestión para clientes finales, alianzas y socios. Alineado a la estrategia global de **Generali, La Caja** reafirma su compromiso con la innovación y la transformación digital, acompañando la evolución de las necesidades de sus clientes mediante soluciones cada vez más simples, ágiles y cercanas, que fortalezcan cada punto de interacción con la compañía. **Cadenas** ingresó a **La Caja** en 2019 y rápidamente estableció el diferencial, de la aseguradora líder, como la única en tener un proceso end-to-end de contratación 100% online de seguros en el mercado. Previo ingresar a **La Caja**, **Cadenas** ocupó varios roles gerenciales para Argentina y Uruguay dentro de Sodimac y Falabella, liderando la estrategia digital. Sus primeros pasos profesionales los realizó en empresas de Software y Agencias de Medios. Posee una amplia trayectoria en diversas funciones dentro del mundo del **E-commerce & Marketing Digital**. **Cadenas** estudió **Comunicación Publicitaria e Institucional por la Universidad Católica Argentina**.



Cristobal Cadenas
Director Comercial Canales Digitales

Detrás de cada cristal. 200 años de experiencia

● Cuando un conductor necesita reemplazar el parabrisas de su vehículo, pocas veces imagina todo el proceso que hay detrás de ese cambio, existe un proceso mucho más amplio de lo que muchas veces se imagina. Cada cristal instalado es el resultado de décadas de experiencia, procesos de calidad, innovación tecnológica y una red de personas que trabajan de manera coordinada para garantizar que el reemplazo se realice con los más altos estándares. En el marco de los 200 años de la marca **Pilkington**, la compañía destaca el trabajo conjunto que hace posible que cada cristal llegue a destino, reafirmando un compromiso que se mantiene vigente desde hace dos siglos: ofrecer soluciones confiables que contribuyan a la seguridad de quienes transitan las rutas y ciudades. Todo comienza con la fabricación de cristales originales. Antes de llegar al mercado, cada producto atraviesa rigurosos controles y ensayos de laboratorio que verifican su resistencia, transparencia, comportamiento frente a impactos y cumplimiento de las especificaciones técnicas requeridas para cada modelo de vehículo. Estos procesos permiten asegurar que cada parabrisas conserve las prestaciones necesarias para cumplir un rol fundamental en la seguridad estructural del automóvil.



(Video de Ensayos de Laboratorio
<https://www.instagram.com/p/DZxtk63AXWn/?hl=es>)

Una vez superadas estas instancias, comienza una segunda etapa igual de importante: hacer que ese cristal llegue al lugar correcto, en el momento indicado. Allí entra en acción la **Red de Servicios Pilkington (RSP)**, integrada por talleres especializados distribuidos en todo el país, junto con las compañías de seguros y los equipos de **Pilkington**, que trabajan de manera articulada para brindar una respuesta rápida y eficiente a cada conductor. Esta coordinación es posible gracias al **Sistema de Administración de Siniestros (SAS)**, la plataforma desarrollada por Pilkington que conecta a todos los actores involucrados en el proceso. A través de esta herramienta se gestionan las órdenes de reposición, se optimizan los procesos de derivación y se agiliza la comunicación entre aseguradoras, talleres y la compañía, permitiendo que cada intervención se realice con mayor eficiencia y trazabilidad. Sin embargo, detrás de la tecnología hay personas. Cada reposición involucra el trabajo coordinado de equipos de producción, especialistas en calidad, desarrolladores, ejecutivos de cuenta, aseguradoras y talleres que comparten un mismo objetivo: que el conductor vuelva a la ruta con un cristal original instalado correctamente y con la tranquilidad de contar con un producto que responde a los estándares de seguridad de la industria automotriz. Después de 200 años de historia, **Pilkington** continúa demostrando que la innovación no se limita al desarrollo de nuevos productos. También se refleja en la forma de trabajar, en la mejora continua de sus procesos y en el fortalecimientos de los vínculos sólidos con quienes forman parte de su red de servicio. Porque detrás de cada parabrisas **Pilkington** no solo hay un cristal. Hay dos siglos de experiencia, tecnología, controles de calidad y una red de personas comprometidas que hacen posible que la seguridad llegue, todos los días, a miles de vehículos.

Acerca de Pilkington

Pilkington Automotive es el mayor fabricante del mundo de cristales para automóviles. Su reconocida trayectoria como compañía es respaldada por la calidad de sus productos y de sus equipos de trabajo a nivel mundial, lo que le ha permitido consolidarse como líder en la provisión de cristales para los vehículos fabricados en el Mercosur. Desde su planta de Munro, provee a toda la industria automotriz local y exporta productos a sudamérica.

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



“Marcamos el estándar en la región: aseguradora argentina pionera en migrar a Guidewire Cloud

Completó con éxito una transición histórica de 8 TB de datos y 4.000 casos de prueba en 10 meses de desarrollo, sentando las bases tecnológicas para la próxima década del sector en la región.



La Segunda Seguros anunció oficialmente la finalización de su migración a Guidewire Cloud. Con este logro, se posiciona como la primera aseguradora de la región en operar sobre esta plataforma en la nube. El despliegue final del proyecto, que demandó 10 meses de un exhaustivo trabajo técnico y la reconfiguración de miles de líneas de código, se ejecutó con éxito durante el mes de junio. La operación clave involucró a un equipo multidisciplinario de 75 especialistas que lograron migrar de forma segura 8 Terabytes (TB) de información crítica y ejecutar con éxito más de 4.000 casos de prueba y tests de performance. Esta evolución no solo optimiza los procesos internos de la compañía, sino que incrementa sustancialmente la velocidad de respuesta al mercado y potencia de forma exponencial el desarrollo y lanzamiento de nuevas soluciones customizadas para sus clientes.

Un salto evolutivo para los próximos diez años. Hasta este hito, La Segunda operaba sus sistemas centrales sobre la versión local Guidewire 10.2.5. Si bien la infraestructura propia ofreció robustez durante años, las demandas del negocio actual exigían un esquema de innovación continua. Raúl Iudica, líder del equipo Core de La Segunda Seguros, explica la magnitud de esta transición: “Este proyecto es, sin duda, un antes y un después, uno de los saltos evolutivos más grandes en nuestra historia tecnológica reciente. El futuro nos exigía otra agilidad, y eso solo se logra acompañando la innovación del producto y aprovechando las ventajas de sus nuevas versiones. En definitiva, representa haber construido los cimientos digitales para los próximos diez años de La Segunda”.

La decisión estratégica de migrar hacia un ecosistema Cloud estuvo impulsada por la necesidad de que la tecnología actúe como el mayor habilitador del negocio, resolviendo múltiples frentes de manera simultánea. Al respecto, Iudica señala: “No solo logramos la escalabilidad para lanzar productos más rápido, sino también aumentar la disponibilidad para que el servicio se interrumpa lo menos posible, implementar mejoras de seguridad de nivel mundial y facilitar el cumplimiento normativo. Nos convenció saber que la plataforma nos cuida la espalda mientras nosotros nos enfocamos en el asegurado”.

Sinergia y confianza

El proyecto puso a prueba la resiliencia técnica de la organización, demandando soluciones en tiempo real que excedieron los manuales teóricos, especialmente al integrar de manera simultánea los cuatro centros operativos core del negocio: Pólizas, Siniestros, Facturación y Contactos. El proceso incluyó una etapa crítica de tres meses de estabilización en el nuevo entorno para asegurar la perfecta sinergia de todo el ecosistema. “El momento más complejo fue la decisión del cutover. Estábamos moviendo el corazón del negocio de varios productos de la compañía. La situación que nos puso a prueba fue mantener la calma frente a los imprevistos de última milla con las integraciones con otros sistemas; decidir cuándo avanzar y cuándo hacer ajustes precisos requirió una madurez y una confianza absoluta en el equipo”, destaca el líder del proyecto Core. El éxito de la implementación radica en el diseño de un modelo de trabajo colaborativo sin precedentes dentro de la firma, el cual articuló de forma transversal a las áreas de Sistemas, Comercial, Administración y Cobranzas, en conjunto con los equipos de las líneas de negocio de Automóviles y Personas. Este logro se suma, además, al reciente proyecto de implementación de la rama Salud en Guidewire, evidenciando la solidez metodológica alcanzada por la organización.

Breves del Informe

Redefiniendo las reglas del juego en Latinoamérica

Ser la primera compañía de la región en adoptar esta arquitectura SaaS (Software as a Service) no solo redefine las capacidades operativas de La Segunda, sino que envía una fuerte señal al mercado de las tecnologías financieras y de seguros en el continente. “Para La Segunda, significa convertirnos en pioneros absolutos. Nos pone en la vanguardia, demostrando que desde Argentina podemos ejecutar proyectos de clase mundial y adoptar la tecnología más avanzada disponible a nivel global”, concluye Raúl Iudica. “Para el sector en Latinoamérica, cambia las reglas del juego. Ya no estamos mirando qué hacen en otros continentes para después replicarlo; nosotros marcamos el estándar. Demostramos que la transformación total hacia la nube es posible, segura y necesaria”.

CAFAM

¿Cuánto sale por mes mantener una moto de 150 de cilindrada en Argentina?

El segmento de motovehículos de 101-250 cc ha consolidado su posición como el más demandado en Argentina. Según los registros de CAFAM (Cámara de Fabricantes de Motovehículos), durante el primer semestre de 2026, se registraron más de 400.000 patentamientos en esta categoría, reflejando la preferencia de trabajadores y usuarios que buscan soluciones de movilidad económicas y eficientes. Las motos de 150cc, en particular, representan un punto de equilibrio entre eficiencia y economía operativa, lo que explica su creciente popularidad en el mercado argentino. En base a esta tendencia y con el objetivo de guiar a los usuarios e interesados en esta categoría, CAFAM presenta un análisis detallado de los costos aproximados asociados al mantenimiento de motos de 150cc en Argentina, permitiendo tomar decisiones de compra informadas y conscientes. Considerando un uso promedio de 1.440 kilómetros mensuales (aproximadamente 48 km diarios), CAFAM ha analizado que el costo operativo total de una moto de 150cc asciende a aproximadamente \$190.000 mensuales. En el siguiente cuadro la Cámara desglosa este valor según los diferentes gastos (valores de referencia):

Rubro	Monto mensual	Participación	Descripción
Combustible	\$100.000	52.6%	Basado en rendimiento de 30-33 km/litro típico del segmento
Mantenimiento	\$30.000	15.8%	Servicio prorrateado cada 5.000 km (aceite, filtros, frenos, cadena)
Seguro	\$60.000	31.6%	Cobertura integral con protección contra robo e incendio
TOTAL MENSUAL	\$190.000	100%	Costo operativo aproximado

El consumo de combustible representa más de la mitad del presupuesto operativo mensual y se calcula considerando:

- Rendimiento típico: 30-33 kilómetros por litro
- Recorrido mensual: 1.440 kilómetros
- Consumo estimado: 48-51 litros mensuales
- Precio actual del combustible: proximadamente \$1.960-2.080 por litro

«La eficiencia en el consumo de combustible es uno de los principales atractivos del segmento de 150 cc, permitiendo a los usuarios minimizar el uso de esta categoría en comparación con vehículos de mayor cilindrada. Sin embargo, el usuario debe considerar que el rendimiento puede variar según el modelo específico, las condiciones de manejo y el estado general del vehículo», comentan desde CAFAM.

El servicio técnico regular es fundamental para garantizar la durabilidad, confiabilidad y seguridad del vehículo. CAFAM recomienda realizar mantenimiento cada 5.000 kilómetros, lo que implica aproximadamente 0,29 servicios mensuales considerando el uso promedio de 1.440 km. Este rubro incluye:

- Cambio de aceite y filtro
- Revisión del sistema de frenos
- Control de tensión de cadena
- Inspección general del motor
- Ajustes necesarios según especificaciones del fabricante



La cobertura de seguros es esencial en el contexto actual de seguridad vial en Argentina. El monto aproximado de \$60.000 mensuales contempla coberturas integrales que incluyen:

- Responsabilidad civil
- Protección contra robo



Una de cada tres personas vive con una enfermedad crónica: Un informe de Zurich invita a reflexionar sobre el valor de la prevención y el cuidado a largo plazo

Según el informe The Value of Chronic Care de Zurich Insurance Group, el crecimiento de las enfermedades crónicas plantea la importancia de seguir fortaleciendo estrategias de prevención, coordinación y acompañamiento a lo largo del tiempo.

En la actualidad, una de cada tres personas vive con una enfermedad crónica o un problema de salud de larga duración, según indicadores de la OCDE. Frente a este escenario, un nuevo informe de Zurich Insurance Group propone una reflexión sobre cómo acompañar mejor a las personas que viven con enfermedades de larga duración y destaca el valor de seguir fortaleciendo estrategias de prevención, coordinación y continuidad en la atención a lo largo del tiempo. Las enfermedades crónicas -aquellas que persisten durante largos períodos y requieren tratamiento y seguimiento continuo- incluyen patologías como la hipertensión, la diabetes, las enfermedades cardiovasculares, distintos tipos de cáncer y trastornos de salud mental, entre otros. En este sentido, el estudio The Value of Chronic Care señala que, si bien cada vez menos personas mueren de forma prematura, muchas viven durante años —e incluso décadas— con este tipo de condiciones, lo que plantea nuevos desafíos para las personas, los sistemas de salud y la sociedad en su conjunto.

El informe, que analizó la situación de los 38 países que integran la OCDE, observa que países con niveles similares de recursos sanitarios pueden obtener resultados diferentes en función de cómo organizan la atención, garantizan la continuidad de los tratamientos y facilitan el acceso a una atención oportuna y coordinada. Entre sus principales hallazgos, The Value of Chronic Care plantea la importancia de complementar los modelos tradicionales de atención con un mayor énfasis en la prevención, la detección temprana y el acompañamiento continuo. Asimismo, señala que, en muchos países, las estrategias preventivas todavía representan una proporción limitada de la inversión sanitaria en comparación con el tratamiento de enfermedades ya instaladas.

En ese marco, el informe sostiene que el crecimiento de las enfermedades crónicas representa un desafío compartido entre distintos actores -entre ellos los sistemas de salud, el sector privado y las aseguradoras-, con oportunidades para contribuir desde la prevención, el acompañamiento y el desarrollo de soluciones que favorezcan el bienestar de las personas y su resiliencia financiera a largo plazo. En América Latina, el estudio refleja realidades diversas. Por ejemplo, Chile, Colombia y Costa Rica presentan actualmente una menor carga de enfermedades crónicas, favorecida en parte por poblaciones relativamente más jóvenes, mientras que México enfrenta mayores desafíos.

«Las personas viven más tiempo, pero con demasiada frecuencia padecen enfermedades crónicas que afectan a su salud, su trabajo y su situación económica. Los sistemas de salud deben evolucionar para gestionar las enfermedades crónicas de forma más eficaz. Mediante la introducción de medidas de prevención, la intervención temprana y la colaboración entre los sectores público y privado, podemos ayudar a las personas a mantenerse sanas, productivas y financieramente resilientes en el tiempo», señaló Alison Martín, directora ejecutiva de Vida, Salud y Distribución Bancaria en Zurich Insurance Group.

Acercas del estudio

The Value of Chronic Care se basa en un análisis de los 38 países de la OCDE entre 2014 y 2023 y abarca más de 200 enfermedades crónicas. Constituye la segunda parte de la serie The Value of Health & Wellbeing de Zurich, tras The Value of Mental Health, publicado en mayo de 2026.



Somos LA MEJOR JUGADA "Lo más importante se asegura en Noble"



Nuestra excelencia en praxis médica nos impulsa a ir por más

Responsabilidad Civil Profesional, Vida y Accidentes Personales, Ingresos Protegidos, Salud, Incendio, Seguro Técnico, Hogar, Integrales

www.nobleseguros.com



ADIRA impulsa el seguro como herramienta estratégica para el desarrollo de la ganadería argentina



Organizada por ADIRA en la Exposición Rural de Palermo, la jornada reunió a autoridades nacionales y referentes del sector para analizar el aporte del seguro, la tecnología y el financiamiento al nuevo ciclo ganadero. La actividad se realizó en el marco de la firma de acuerdos entre Agricultura y la SSN y de la adecuación del marco regulatorio de los seguros paramétricos.

La Asociación de Aseguradores del Interior de la República Argentina (ADIRA) organizó la jornada “Resiliencia para el nuevo ciclo ganadero: el rol del seguro en la gestión estratégica del riesgo para la expansión del sector”, realizada en la Exposición Rural de Palermo. La actividad convocó a autoridades nacionales, representantes del mercado asegurador, especialistas en sanidad animal, referentes del reaseguro y actores de la producción primaria. Entre las principales autoridades y referentes presentes se destacaron el Superintendente de Seguros de la Nación, Guillermo Plate; el presidente de CONINAGRO, Lucas Magnano; el presidente de ADIRA y CEO de San Cristóbal Seguros, Diego Guaita; y el presidente de la Bolsa de Comercio de Rosario, Pablo Bortolato. La actividad reunió, además, a más de 100 asistentes provenientes del mercado asegurador y de la producción primaria. La jornada fue organizada por ADIRA, con el acompañamiento de la Asociación Argentina de Compañías de Seguros (AACS), el Centro de Investigación para el Desarrollo del Seguro (CIDeS) y Agroinnova. “Argentina tiene una enorme oportunidad de incorporar el seguro como una verdadera herramienta estratégica para el desarrollo de la ganadería. Para lograrlo, no alcanza solamente con diseñar nuevas coberturas: necesitamos articular al sector asegurador, la producción, el Estado, el reaseguro, la tecnología y el financiamiento. Desde ADIRA queremos contribuir a construir esa agenda y transformar estos avances en soluciones concretas para los productores”, señaló Diego Guaita, presidente de ADIRA. “Asimismo, celebro el trabajo público-privado que viene impulsando el superintendente Guillermo Plate. La articulación que promueve la SSN con Agricultura, las entidades del mercado y los sectores productivos es el camino necesario para que la regulación se traduzca en soluciones concretas y escalables”, agregó Guaita.

Un nuevo impulso para los seguros paramétricos
La actividad se desarrolló en el marco de la firma de actas y acuerdos entre la Secretaría de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación y la Superintendencia de Seguros de la Nación, así como de la adecuación del marco regulatorio aplicable a los seguros paramétricos. Los instrumentos buscan fortalecer la coordinación entre ambos organismos, agilizar el desarrollo de coberturas basadas en índices y promover el intercambio de información técnica, climática, satelital y productiva. El nuevo esquema adquiere especial relevancia para provincias, organismos públicos y grandes tomadores, que podrán utilizar estas herramientas para gestionar riesgos de alcance territorial o sistémico.

Seguro, tecnología y financiamiento para la producción ganadera
Durante la jornada se analizaron las oportunidades de desarrollo del seguro ganadero y la necesidad de avanzar hacia soluciones adaptadas a los distintos sistemas productivos. Los especialistas destacaron el aporte de la identificación electrónica, la trazabilidad y el monitoreo digital para conocer mejor los riesgos, reducir la incertidumbre y facilitar la articulación entre seguro, garantías y financiamiento. También se abordaron los principales riesgos que condicionan la producción pecuaria, desde aquellos que pueden pre-

venirse mediante manejo, sanidad y planificación hasta los eventos sistémicos que requieren mecanismos de transferencia o respuestas colectivas. En este contexto, se destacó el potencial de las coberturas paramétricas frente a sequías, inundaciones, incendios, estrés térmico y déficit forrajero. Participaron como panelistas el Lic. Fernando Fazioli; el Ing. Agr. Santiago Abrate Airdal; la Ing. Agr. María Fernanda Muñoz; el Méd. Vet. Oscar Agustín Ferrero; y la Méd. Vet. Isabel Ponce de León. Los paneles fueron moderados por el Ing. Agr. Marcelo Girardi, director de MGA Group, y el Ing. Agr. Ignacio Murtagh, referente de CIDeS.

Una herramienta al servicio del desarrollo productivo
El seguro agropecuario aporta previsibilidad, protege la continuidad productiva y mejora las condiciones para invertir y acceder al financiamiento. Una gestión eficiente del riesgo permite que el productor pueda planificar, asumir compromisos y sostener su actividad con mayor respaldo. Los seguros paramétricos amplían esa capacidad al ofrecer soluciones transparentes, rápidas y escalables frente a riesgos sistémicos. La articulación entre el sector público, el mercado asegurador, el reaseguro, las provincias y la producción será clave para transformar los avances institucionales en coberturas concretas al servicio de la ganadería y de toda la cadena agroindustrial. Desde ADIRA se continuará impulsando el diálogo entre el mercado asegurador, el sector público y las entidades de la producción para promover coberturas que acompañen el crecimiento y la resiliencia del sector agropecuario.



Evolución Digital: Lakout impulsa la digitalización del Mercado de la Banca y el Seguro con la Firma Digital 100% online



Con el lanzamiento de FID (Firma Instantánea Digital), Lakout incorpora un Pack Cero sin costo para personas, que incluye un certificado digital en la nube y 5 firmas digitales gratuitas, y lanza una nueva solución para personas jurídicas que permite gestionar todo el proceso de manera 100% online sin presencialidad. Con especial foco en el mercado de seguros, banca y servicios financieros, la firma digital resuelve de manera remota la emisión y renovación de pólizas, la firma de denuncias de siniestros y documentación complementaria y la agilización del alta de nuevos clientes y productores, reduciendo tiempos administrativos; así como la apertura de cuentas y contratación de productos, la firma de préstamos, créditos y acuerdos comerciales con respaldo jurídico, la gestión de documentación para altas de clientes reduciendo tiempos de onboarding, entre otros.

Lakout, empresa argentina líder en digitalización documental y Autoridad Certificante licenciada en Firma Digital, marca un hito histórico en la inclusión tecnológica del país al anunciar el lanzamiento de FID (Firma Instantánea Digital) by Lakout, una nueva solución en la nube que amplía el acceso a la firma digital para personas y empresas. La propuesta incluye un Pack Cero gratuito para personas físicas, y un esquema de packs escalables para personas jurídicas, que permite obtener y gestionar la firma digital de manera completamente remota. FID fue desarrollado para facilitar el acceso a herramientas digitales seguras tanto a personas como a organizaciones. Para personas físicas, ofrece el Pack Cero, un modelo de acceso inicial gratuito que incluye 5 firmas digitales junto a la emisión del certificado digital en la nube con vigencia de dos años. Y para organizaciones, un esquema de packs escalables que comienza con el Pack PYME y permite ampliar el volumen de firmas según la necesidad de cada empresa, con un proceso end-to-end digital, sin turnos ni instancias presenciales. El objetivo es claro: simplificar, eliminar fricciones y escalar el acce-

so a la firma digital, integrando todo el flujo en un único proceso online e incorporando un modelo de consumo flexible por uso. “Estamos dando un paso decisivo hacia la democratización tecnológica de la Argentina”, afirmó Daniel Raskin, Gerente General de Lakout. “Con FID nos propusimos acercar la firma digital a todos los rincones del país. Con el lanzamiento de la versión inicial gratuita para personas, buscamos que un estudiante, un médico, un comerciante o un inquilino pueda resolver contratos, autorizaciones y trámites cotidianos desde cualquier lugar y sin moverse de su casa, las 24 horas del día, todos los días del año, de forma simple y con las presunciones legales que ningún otro tipo de firma puede brindar. Y para las empresas, extendimos esa misma simplicidad, para que todas las pymes de nuestro país puedan escalar la adopción de la firma digital. Con este paso decisivo y por primera vez, las organizaciones pueden acceder y gestionar la firma digital de manera completamente online, eliminando la necesidad de turnos, traslados e instancias presenciales en el proceso”, enfatizó.



Daniel Raskin
Gerente General de Lakout

El fin del token y la burocracia presencial para personas físicas
Si bien la firma digital ya contaba con plena validez legal, su adopción masiva estaba limitada por los altos costos de los dispositivos físicos (tokens) y la obligación de trasladarse a una oficina para validar la identidad del solicitante. A partir del nuevo marco regulatorio establecido por el Decreto N° 743/2024 y la Resolución N° 11/25 de la Secretaría de Innovación, Ciencia y Tecnología que habilita la gestión remota de certificados digitales, FID by Lakout elimina definitivamente las principales barreras de acceso a la firma digital, y permite obtenerla de forma remota. El registro se realiza mediante una validación biométrica como prueba de vida y la verificación de identidad a través de Renaper. Una vez emitido el certificado digital, que acredita la identidad del solicitante, el usuario puede firmar documentos desde la plataforma de Lakout. El documento firmado digitalmente cuenta con las presunciones legales previstas en la Ley 25.506, que garantizan la autría, la integridad y el no repudio del documento, beneficios que no brindan las firmas manuscritas o electrónicas. Contar con un certificado digital emitido por una Autoridad Certificante permite firmar documentos de manera remota con plena validez jurídica, agilizar procesos, reducir tiempos administrativos y costos operativos. Esto reduce los riesgos de fraude y evita controversias sobre la autría y el no repudio de los documentos firmados.

Un cambio de paradigma estructural para empresas con un modelo de consumo flexible
La evolución del trámite corporativo marca un antes y un después en la operatividad de las organizaciones. A partir de FID, se desmaterializa por completo el onboarding, ya que todo el proceso se realiza digitalmente: desde la carga de la documentación societaria y la validación de identidad, hasta la emisión del certificado digital y la adquisición de firmas. Este nuevo modelo de uso está diseñado para la adopción masiva en organizaciones mediante la compra de packs de firmas digitales online según su necesidad. El esquema cuenta con un Pack PYME inicial de hasta 500 firmasy ofrece la posibilidad de ampliar el volumen mediante la adquisición de firmas adicionales según el uso real de la empresa. “Bancos, aseguradoras y empresas de servicios financieros necesitan reducir tiempos operativos sin resignar seguridad jurídica. Con FID pueden gestionar todo el proceso de firma de manera remota, acelerando la operatoria y mejorando la experiencia de sus cliente”, agregó Raskin. Respecto de la rigurosidad técnica del proceso de validación remota, Raskin destaca un aspecto fundamental: «La validación biométrica es una parte del proceso, pero la seguridad jurídica de la firma digital se sustenta en el certificado digital emitido por una Autoridad Certificante licenciada. Ese proceso permite vincular de manera fehaciente la identidad del firmante con el documento, garantizar su autría, su integridad y el no repudiode la firma». Con este lanzamiento, Lakout consolida su rol como motor de la transformación digital en el país, demostrando que la seguridad tecnológica y el acceso universal pueden finalmente simplificar la vida de los argentinos y de sus empresas. FID by Lakout opera bajo los estándares de la Infraestructura de Firma Digital Nacional, con un esquema de seguridad diseñado para proteger la información y las operaciones de firma, establecidos en la Ley 25.506 de firma digital y normativa complementaria. Más información y registro gratuito en: <https://lakoutac.com.ar>



Seguros de Crédito | Seguros de Caución

SOLUCIONES A LA MEDIDA DE TUS NEGOCIOS



www.segurosinsur.seg.ar

CON UNA TRAYECTORIA DE **MÁS DE 34 AÑOS**
COMO PUBLICACIÓN ESPECIALIZADA EN SEGUROS,
TECNOLOGÍA Y SISTEMA FINANCIERO,
INFORME OPERADORES DE MERCADO
HOY PRESENTA UNA PROPUESTA 100% DIGITAL,
A TRAVÉS DE SU REVISTA QUINCENAL, SITIO WEB Y NEWSLETTER

informe

operadores de mercado

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



PARA VER LAS
EDICIONES
ANTERIORES



Seguinos en nuestras Redes Sociales



Gestión
Seguros

Tenés Gestión. Tenés Seguro.

Somos una compañía argentina especializada en seguros de **Caución, Personas y Responsabilidad Civil**. Nos distingue una forma de trabajar basada en la cercanía, la capacidad de respuesta y el compromiso con nuestros clientes y productores. Combinamos tecnología, experiencia y atención personalizada para brindar soluciones simples y eficientes.

Con la autorización de la **Superintendencia de Seguros de la Nación** y participando activamente en las principales cámaras del sector, construimos un modelo donde la tecnología y la atención humana conviven. A través de GestionAr, nuestra plataforma para productores, y procesos de emisión digital, brindamos una experiencia ágil sin perder la cercanía y el acompañamiento personalizado.

Creemos en las relaciones de largo plazo, construidas sobre **la confianza, el compromiso y la capacidad de responder** cuando más se necesita.



Escucha real

Nos tomamos el tiempo
para entender cada necesi-
dad y brindar soluciones
que aporten valor.



Agilidad

Procesos simples, respues-
tas rápidas y herramientas
digitales para que gestiones
tus seguros de forma ágil y
eficiente.



Respaldo

Solidez, experiencia y
compromiso para acompa-
ñarte en cada etapa y
cumplir cuando más lo
necesitás.



Cercanía

Estamos cerca de nuestros
clientes y productores, brin-
dando atención personaliza-
da, y acompañamiento
permanente.



Respaldo institucional

Somos una compañía autorizada por la Superintendencia de Seguros de la Nación (SSN). La **Evaluadora Latinoamericana** nos califica con nota **A+**. Además formamos parte de:

- ✓ **AACS** — Asociación Argentina de Compañías de Seguros
- ✓ **AAPAS** — Asociación Argentina de Productores Asesores de Seguros
- ✓ **APF - PASA** — Asociación Panamericana de Fianzas / Panamerican Surety Association

Gestión
Seguros

Gestión Compañía Argentina de Seguros S.A.



Bartolomé Mitre 480
Piso 11 - C.A.B.A.
CP: 1036



(+54) 5254 4009 / 0800-345-1340



info@gestionseguros.com.ar



profile
profile

TOMATE

Cocina de estación, coctelería de autor y propuesta all day en Palermo, Rosedal y Pilar

Con sedes en Palermo Soho, Rosedal y Pilar, Tomate combina cocina de estación, barra de autor, ambientación cálida y una experiencia pensada para acompañar distintos momentos del día, desde el desayuno hasta la noche.

ficha técnica

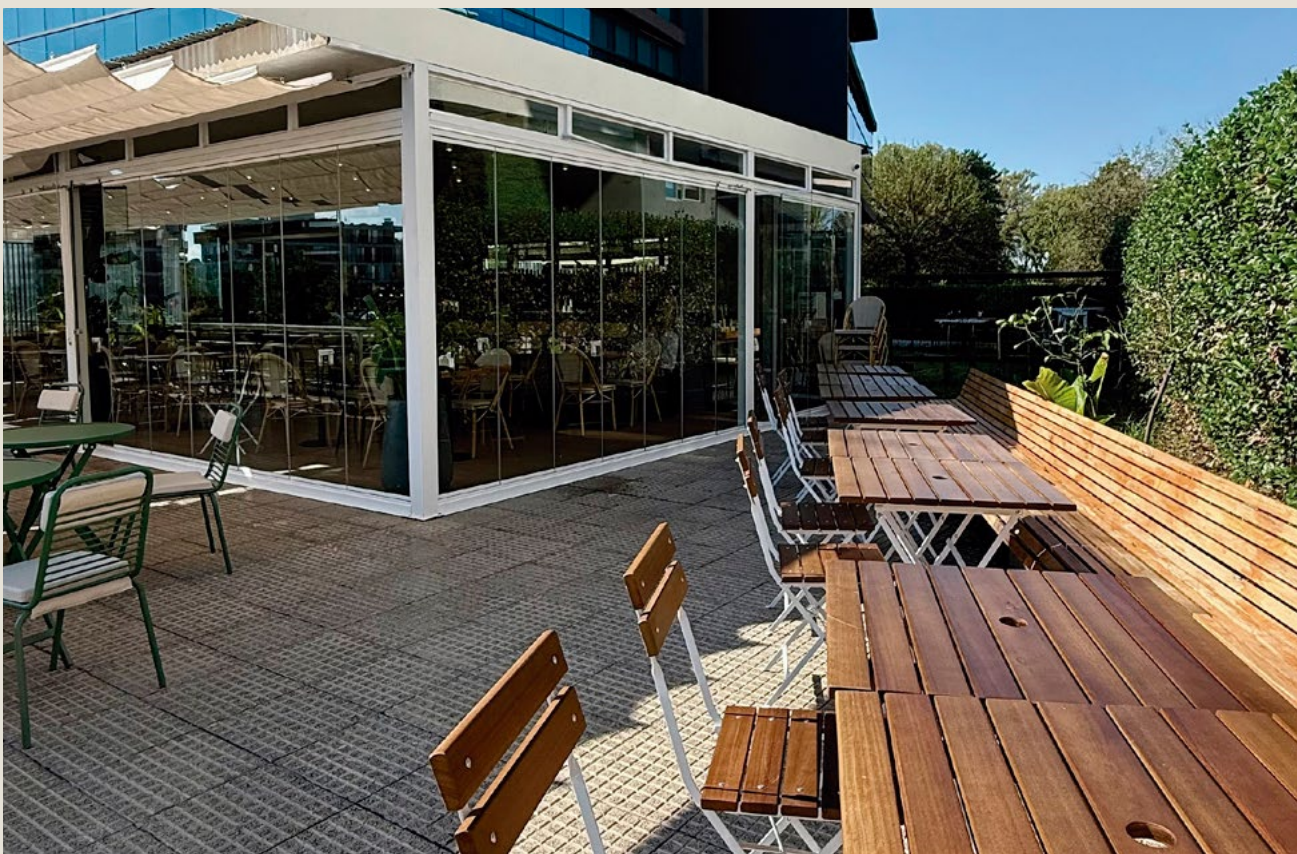
NOMBRE	Tomate
DOMICILIO	Av. Infanta Isabel 555, Palermo, Rosedal; El Salvador 4676, Palermo Soho; Los Crisantemos 392, Pilar.
ESPECIALIDAD	Cocina de estación, barra de autor
VARIOS	En Palermo Soho se realizan noches de vinilos con DJs invitados; en Rosedal se proyectan cenas con maridaje y encuentros especiales
INSTAGRAM	@tomate.estacion
HORARIO	de lunes a domingos de 9 a 00 hs

El grupo gastronómico **Tomate** desarrolla su propuesta en tres sedes ubicadas en **Palermo Soho, Rosedal y Pilar**, donde reúne cocina de estación, coctelería de autor y una identidad estética atravesada por la hospitalidad, el encuentro y la vida social. La primera apertura tuvo lugar en **Palermo Soho** en 2018; posteriormente llegó la sede del Rosedal en 2023 y, más recientemente, la apertura de **Pilar** en marzo de 2026. Actualmente, cada local cuenta con más de 100 cubiertos y un funcionamiento continuo que abarca desayunos, almuerzos, meriendas, after office y cenas.

La estructura del grupo gastronómico emprendedor está integrada por siete socios, cinco de ellos vinculados activamente a la operación cotidiana. Entre los responsables del proyecto se encuentra el **chef Facundo Bertí**, a cargo del desarrollo gastronómico y la cocina de las tres sedes. Nacido en **Roque Pérez** y radicado desde joven en **Buenos Aires**, Bertí construyó su recorrido profesional dentro de la gastronomía, la hotelería y el catering, especializándose luego en cocina contemporánea y cocina de producto. Su mirada culinaria se apoya en la estacionalidad, las materias primas de calidad y el valor de la mesa como espacio de encuentro. El equipo se completa con **Agustín Giuliani**, **bar manager** responsable de la propuesta de barra y del desarrollo de la coctelería de la marca.

Tomate nació en **Palermo Soho** como un pequeño espacio orientado a una oferta diurna de ensaladas, tartas y cafetería, pero con el tiempo evolucionó hacia un formato de restaurante integral. La incorporación de patios y sectores al aire libre durante la pandemia impulsó una transformación que consolidó la identidad actual de la marca: espacios amplios, descontracturados y versátiles, pensados tanto para una comida informal como para una salida nocturna o reuniones grupales.

Las tres sedes comparten una misma identidad visual, aunque cada una conserva rasgos propios. La ambientación combina vegetación abundante en interiores y exteriores, ladrillo visto, madera, hierro y tonos cálidos que generan un clima relajado y contemporáneo. Las barras ocupan un lugar central dentro de cada espacio y están diseñadas también para comer cómodamente. El mobiliario mezcla ➡



SABEMOS QUÉ
NECESITÁS.
ENTENDEMOS
A TUS CLIENTES.

PRESENCIA
AGILIDAD
SERVICIO

Conocé nuestra propuesta en
PROVINCIAART.COM.AR/PAS



La propuesta gastronómica de Tomate se define como una cocina de estación con influencias mediterráneas, apoyada en recetas reconocibles reinterpretadas desde una mirada contemporánea.



➡ mesas de madera, sillas de esterilla, bancos largos de corrido con almohadones y sectores amplios para grupos. La iluminación tenue, la música de estilo chill en volumen bajo y un servicio atento y dinámico terminan de construir una experiencia distendida y comfortable. El local de **Palermo Soho** cuenta con un patio urbano. **El Rosedal** se integra al entorno verde del **Museo Sívori** con vistas abiertas al parque, mientras que la sede de Pilar incorpora sectores exteriores y un espacio común con espejo de agua.

La propuesta gastronómica de **Tomate** se define como una cocina de estación con influencias mediterráneas, apoyada en recetas reconocibles reinterpretadas desde una mirada contemporánea. La carta se renueva periódicamente según la disponibilidad de frutas, verduras, carnes y pescas frescas, priorizando ingredientes seleccionados y productores especializados. Entre ellos se encuentran queserías artesanales de **Suipacha**, pescas provenientes de **Mar del Plata** y productos regionales de distintos puntos del país.

Durante la temporada de otoño, la cocina incorpora ingredientes como membrillos, hongos, kale, cordero y pesca del Atlántico. Como entrada del menú estacional se encuentra el tostón de raclette y hongos, servido sobre pan de masa madre; y como principales los tortellini de ternera rellena de carne braseada por 8 horas, salteados con crema, brócolis, calabazas asadas y almendras; o las albóndigas patagónicas de cordero rellenas de queso provolone, salsa de tomate y morrones, yogurt natural y papas al romero.

Entre las entradas de la carta de clásicos se destacan la burrata con vegetales de estación y la selección de charcutería, con quesos y embutidos artesanales. También

sobresalen alternativas como el dúo de empanadas, los buñuelos de espinaca, los triángulos de mozzarella, la voleta asada y el clásico revuelto Gramajo. Y como principales, la carta incluye los raviolones de espinaca, rellenos y elaborados artesanalmente; la milanesa de bife de chorizo de 400 gramos; el salmón rosado grillado con guarniciones de estación; el ojo de bife grillado; la pamploña de pollo; el pastrón braseado y la burger de cordero, uno de los platos emblemáticos de la casa. También forman parte del menú los ñoquis de batata y las preparaciones con vegetales asados. Las porciones son generosas, pensadas para compartir, acorde al espíritu relajado y social de la marca.

La experiencia continúa con una oferta de postres artesanales que combina clásicos y sabores de temporada. Entre las alternativas se encuentran el tiramisú con café espresso y licor Borghetti, el cheesecake de queso y dulce membrillos y helado de mascarpone, el flan cremoso de naranja con helado de chocolate, distintas variedades de tortas elaboradas a diario y opciones con chocolate y dulce de leche para acompañar el café de especialidad o cerrar la comida.

La propuesta all day incluye además desayunos y meriendas con una línea de café de especialidad de Familia Cabrales que abarca espresso, americano, latte, flat white y magic, acompañados por medialunas de manteca, tostadas de pan de campo, tostón de palta, huevos revueltos cremosos, açai bowl y pastelería artesanal. Los combos Cherry y Reliquia combinan café, jugo y opciones dulces o saladas.

La barra desarrollada por **Agustín Giuliani** propone una cotelaría de temporada con recetas de autor y clásicos contemporáneos. Entre los destacados aparecen el

Julep de Otoño, preparado con Cynar, Carpano Rosso, pomelo, membrillo, cereza y menta; el Bed & Breakfast, con Jameson, Havana Añejo, almibar de medialuna, biters y espuma de café latte, y el Apple Spritz, elaborado con Absolut, Lillet Rosé, manzana, té Rooibos y espumante. La carta se completa con alternativas como Aperol Spritz, Negroni Perfetto, Cynar Julep y sangría de estación por copa o jarra.

La selección de vinos reúne etiquetas nacionales disponibles por botella y por copa, incluyendo malbecs, blancos, rosados y espumantes elegidos para maridar la cocina y la propuesta de barra. Además, **Tomate** mantiene acuerdos para realizar acciones de marketing con distintas bodegas y marcas vinculadas al universo gastronómico y de coctelería.

Como parte de su identidad, la marca desarrolla una agenda de actividades que se integra naturalmente a la dinámica de cada sede. En **Palermo Soho** se realizan noches de vinilos con DJs invitados; en **Rosedal** se proyectan cenas con maridaje y encuentros especiales. Además, cuentan con un Área de Eventos y Catering, y con la posibilidad de celebrar tu evento en sus locales: desde reuniones íntimas de 10 personas hasta celebraciones de 200, adaptándose a cada locación y tipo de ocasión —ya sea un evento privado, social o corporativo— sin alterar el funcionamiento habitual de los restaurantes.

Con una propuesta que combina cocina de estación, diseño cálido, barra de autor y espíritu social, **Tomate** se consolida como un proyecto gastronómico contemporáneo pensado para disfrutar a cualquier hora del día, en espacios donde la comida, la música y el encuentro conviven de manera natural. ☺

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



SUPERINTENDENCIA DE
SEGUROS DE LA NACIÓN





TU TRANQUILIDAD CRECE.

www.galenoseguros.com.ar

infor34e

operadores de mercado



TU TRANQUILIDAD CRECE.

www.galenoseguros.com.ar

Magdalena Cecilia Anduch Alonso

Soltera - 25 Años - Signo Acuario (14/02/2001)

Co Founder de Tech Digital Travel

• UN HOBBY

Viajar, comer y leer

• LA JUSTICIA

Lo más importante

• LOS HOMBRES EN EL TRABAJO SON MEJORES QUE LAS MUJERES

El talento no tiene género

• LA SEGURIDAD

Es un derecho

• UN SUCESO DE SU NIÑEZ QUE RECUERDE HASTA HOY

Mi primer día de jardín de infantes

• MI MODELO PREFERIDO

Mis padres

• UN RIESGO NO CUBIERTO

El amor

• VESTIMENTA

Casual

• LA MUERTE

Otra etapa en nuestra historia de vida

• EL MATRIMONIO

Una elección

• UNA ASIGNATURA PENDIENTE

Aprender otro idioma

• UN SER QUERIDO

Mi bis-abuela

• ACTOR Y ACTRIZ

Benedict Cumberbatch & Meryl Streep

• ¿QUÉ COSA NO PERDONARÍA NUNCA?

La mentira

• ESTAR ENAMORADO ES

Hermoso

• ME ARREPIENTO DE

Nada

• SU MAYOR VIRTUD

Mi actitud

• SU RESTAURANTE FAVORITO PARA CENAR

Cualquiera mientras que este ubicado en la Calle Corrientes

• LA MENTIRA MÁS GRANDE

Es que emprender solo consiste en tener una buena idea

• ¿EN QUÉ PROYECTO NUNCA INVERTIRÍA DINERO?

Cualquier proyecto cuya propuesta sea vender el sueño de "Ser tu propio jefe"

• EN TEATRO

Comedia o Stand-Up

• LE TENGO MIEDO A

Perder a mis familiares

• TENGO UN COMPROMISO CON

Conmigo misma

• LA INFLACIÓN

El desafío constante de cualquier emprendedor

• UN SECRETO

No se cuenta

• EL HOMBRE IDEAL

Sencillo y con sentido del humor

• MI PEOR DEFECTO ES

Ser demasiado exigente conmigo misma

• LA CULPA ES DE

Cada individuo

• NO PUEDO DEJAR DE TENER

Metas y nuevos desafíos

• UN FIN DE SEMANA EN

Ushuaia

• LA INFIDELIDAD

Un quiebre en la confianza del otro

• UN PROYECTO A FUTURO

Expandir Tech Digital Travel a nuevos mercados y públicos

• EL FIN DEL MUNDO

Un evento inevitable

• EL CLUB DE SUS AMORES

River Plate

• ESCRITOR FAVORITO

Sir Arthur Conan Doyle

• SI VOLVIERA A NACER SERÍA

Exactamente quien soy

• UNA CANCIÓN

"For a Better Day" - Avicii

• EL AUTO DESEADO

Peugeot 3008 Híbrido color Azul

• EL PASADO

Es una herramienta de aprendizaje

• ¿CUÁL ES SU RED SOCIAL PREFERIDA?

Instagram

• AVIÓN O BARCO

Avión

• EL DÓLAR

Una forma de ahorrar

• LA TRAICIÓN

La peor decepción

• LA CORRUPCIÓN

No debería de existir

• EN COMIDAS PREFIERO

Pastas

• ¿CUÁL FUE EL ÚLTIMO LIBRO QUE LEYÓ?

"La Cúpula" - Stephen King

• UN PERSONAJE HISTÓRICO

Antonio Gaudí

• MEJOR Y PEOR PELÍCULA QUE VIÓ ESTE AÑO

Mejor: Fire and Ash.

Peor: FI - The Movie

• PSICOANÁLISIS

Una herramienta de autoconocimiento que deberíamos usar más

• ¿QUÉ MALA COSTUMBRE LE GUSTARÍA DEJAR?

Seguir posponiendo empezar el gimnasio

• DIOS

Uno más

• MI MÚSICO PREFERIDO ES

Adrián Dargelos

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

La lealtad, el incentivo y el apoyo que

tienen

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

La sonrisa

• EN DEPORTES, PREFIERO

Vóley

• UN MAESTRO

Mis allegados

• EL LUGAR DESEADO PARA VIAJAR

Europa

• SU BEBIDA PREFERIDA

Café o Mate

• EL PERFUME

Amor Amor Cacharel

• UNA CONFESIÓN

Me cuesta la falta de iniciativa en algunas personas

• NO PUEDO

Quedarme quieta por mucho tiempo

• MARKETING

Una herramienta muy influenciada sobre el comportamiento humano

• EL GRAN AUSENTE

Mis abuelos maternos

• ¿QUÉ TÉCNICA DE RELAJACIÓN TIENE?

Leer, escuchar música o caminar

• ¿QUÉ REGALO LE GUSTARÍA RECIBIR?

Un viaje sorpresa

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

Edimburgo, Escocia

CARA
a
CARA

BBVA
Seguros

Avanzar también es sentirse cuidado.

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

