



informe

operadores de mercado



Jesús Oscar Prieto

Gerente general de RASA



**Velocidad de respuesta
y flexibilidad técnica**

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

GARANTÍAS JUDICIALES

SCANEÁ
PARA COCER MÁS

AFIANZADORA
SEGUROS DE CAUCIÓN

Nº de inscripción en SSN: 0756 |
 Atención al asegurado: 0800-659-8400 |
 Organismo de control: www.argentina.gub.ar/ssn |
 SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN |
 /afianzadora |
 /afianzadora |
 /efzcaucion |
 www.afianzadora.com.ar

“El reaseguro local está en mejores condiciones para absorber una porción creciente de los riesgos”

El mercado reasegurador argentino tiene actualmente una capacidad de retención superior a la de años anteriores y está mejor posicionado para responder a las necesidades de las cedentes. Así lo entiende Jesús Oscar Prieto, gerente general de RASA, quien admite que el nuevo escenario económico representa una oportunidad para que el reaseguro local gane protagonismo, “siempre que ese crecimiento esté respaldado por disciplina técnica, solvencia y una adecuada gestión del riesgo acumulado”, explica 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



Jesús Oscar Prieto,
Gerente general de RASA

¿Cómo evalúa la capacidad de retención actual del mercado reasegurador argentino frente a las demandas de las compañías cedentes en este nuevo escenario económico?

La capacidad de retención del mercado reasegurador argentino atraviesa una etapa de fortalecimiento, aunque todavía con límites estructurales frente a determinadas demandas de las cedentes. Por un lado, se observa una tendencia clara hacia una mayor retención local. La disminución del nivel de cesión y la recuperación de los resultados de las reaseguradoras indican que el mercado está en mejores condiciones para absorber una porción creciente de los riesgos. A esto se suma un contexto internacional de mayor disponibilidad de capacidad y competencia, que mejora las posibilidades de estructurar programas más eficientes para las aseguradoras argentinas. Sin embargo, no toda la demanda puede ser absorbida localmente de la misma manera. Los riesgos de gran severidad, las exposiciones acumuladas, los negocios facultativos de alta suma asegurada y ciertos riesgos complejos continúan requiriendo acceso a capacidad internacional. El desafío está especialmente en los riesgos medianos y grandes que superan las capacidades automáticas disponibles. Considero que el mercado argentino hoy tiene una capacidad de retención superior a la de años anteriores y está mejor posicionado para responder a las necesidades de las cedentes. El nuevo escenario económico representa, por lo tanto, una oportunidad para que el reaseguro argentino gane protagonismo, siempre que ese crecimiento esté respaldado por disciplina técnica, solvencia y una adecuada gestión del riesgo acumulado. ➡

RUS®
RIO URUGUAY SEGUROS

Hoy operamos de forma 100% online.

En 2019 anunciamos el camino a la digitalización. Trabajamos en la transformación, nos adaptamos, asumimos nuevos desafíos y colaboramos en la digitalización de los PAS.

Hoy operamos de forma 100% online y somos la aseguradora de mayor crecimiento entre las 20 líderes del mercado.

RUS® DIGITAL



« El mercado internacional muestra hoy una mayor disponibilidad de capital y competencia, lo cual permite moderar el costo del reaseguro en riesgos bien estructurados y técnicamente sustentados »

➔ **Tras las últimas flexibilizaciones normativas de la SSN, ¿cuáles considera que son los desafíos técnicos pendientes para agilizar el flujo de cesión al exterior?**

Ya no se trata solamente de habilitar la cesión al exterior, sino de lograr que el proceso sea más rápido, trazable y técnicamente eficiente. La reciente eliminación del Registro de Beneficiario del Exterior por la Resolución SSN 291/2026 constituye una simplificación concreta de la

operatoria. Sin embargo, todavía identifico varios desafíos técnicos. A saber:

1. Digitalización integral del circuito de cesión. Es necesario reducir tareas manuales y lograr una mayor integración entre cedentes, reaseguradores, brokers, bancos y organismos de control.

2. Mayor velocidad en la disponibilidad de información técnica. Los mercados nacionales e inter-

nacionales necesitan datos confiables y oportunos sobre exposición, siniestralidad, acumulaciones y condiciones contractuales por parte de las cedentes.

3. Gestión de contraparte y cumplimiento. Un mayor control de los reaseguradores admitidos que realmente participan de nuestro mercado basado en la verificación de solvencia, calificación, capacidad y condiciones de las reaseguradoras admitidas con procesos más automatizados. Creo que la próxima etapa debería ser pasar de una flexibilización normativa a una verdadera modernización operativa.

En un contexto internacional de endurecimiento de condiciones en ciertas líneas, ¿cómo está logrando el mercado local equilibrar los costos técnicos de las coberturas frente a la inflación interna?

El equilibrio se está logrando fundamentalmente a través de una combinación de mayor disciplina técnica local y una negociación más selectiva con los mercados nacionales e internacionales. Por un lado, aunque persiste el endurecimiento en determinadas líneas — especialmente en riesgos catastróficos, acumulaciones, alta frecuencia siniestral y exposiciones complejas —, el mercado internacional en términos generales muestra hoy una mayor disponibilidad de capital y competencia que en los años de mayor mercado duro. Esto permite moderar el costo del reaseguro en riesgos bien estructurados y técnicamente sustentados. Se observa una mayor importancia de la retención local, pero no como una simple sustitución del reaseguro internacional. La lógica es retener aquellos riesgos que el capital y la experiencia técnica local pueden absorber eficientemente, y transferir al exterior las capas donde la volatilidad o la severidad podrían generar un impacto desproporcionado. La inflación más moderada proyectada para la Argentina también contribuye a mejorar la previsibilidad del negocio asegurador y reasegurador, aunque los costos de reposición, los reclamos judiciales y algunos componentes dolarizados continúan requiriendo una actualización técnica permanente.

¿Qué criterios científicos y actuariales prioriza RASA hoy al estructurar contratos tanto proporcionales como no proporcionales?

Desde nuestra perspectiva, la estructuración de contratos proporcionales y no proporcionales debería partir de un principio central: no diseñar la cobertura en función de la capacidad disponible, sino de la verdadera distribución del riesgo y de la volatilidad que la cedente necesita transferir. Estos factores fueron necesarios en la evolución de nuestra historia sobre las bases del Pool Nacional de la Agrupación Stop Loss Bureau de Reaseguros durante 36 años, marcando la historia del reaseguro después del cierre del INDER en 1990. Es por ello que:

En contratos proporcionales, priorizamos la homogeneidad y calidad de la cartera, el equilibrio entre prima cedida y riesgo transferido, la evolución esperada de la siniestralidad y la correcta participación del reasegurador. Este tipo de estructura es especialmente eficiente cuando la cedente busca acompañamiento técnico y una transferencia equilibrada del crecimiento de su cartera.

En contratos no proporcionales, el foco debe estar en la distribución de severidad y volatilidad: definición de prioridades, límites por capa, frecuencia esperada de afectación, agotamiento de límites, acumulaciones y costo de reinstalación.

En RASA hemos desarrollado una relación con cada una de las cedentes de contratos adaptados a las necesidades de cada una de ellas de acuerdo a su decisión política ➔



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



SEGUROMETAL
COOPERATIVA DE SEGUROS LTDA.

Nº de inscripción en SSN
0286

Atención al asegurado
0800-666-8400

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

SSN | SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

Primero lo que importa.



la segunda
SEGUROS

Nº de inscripción SSN
0317 - 0618 - 0117 - 0436

Departamento de Orientación
y Asistencia al Asegurado

0800-666-8400

www.argentina.gob.ar/ssn

SSN | SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN



PROTAGONISTAS

« La estrategia de RASA es buscar un equilibrio entre seguridad, liquidez y rentabilidad, con límites estrictos de concentración y una gestión dinámica de duración y riesgo de mercado »

➔ de desarrollo y crecimiento, por lo que muchas nos siguen acompañando y mantienen su fidelidad.

Ante la volatilidad de activos, ¿qué estrategia de diversificación e inversión implementa la organización para garantizar la solidez de su patrimonio neto y el cumplimiento de los márgenes de solvencia exigidos?

Nuestra estrategia tiene un principio central: priorizar la preservación del capital y la liquidez por encima de la búsqueda de rentabilidad de corto plazo. Sabemos que una reaseguradora necesita mantener activos líquidos suficientes para responder a recuperos, siniestros importantes y obligaciones operativas sin verse obligada a vender posiciones en momentos desfavorables. La estructura debe contemplar distintos horizontes temporales de liquidez. Nuestra gestión está basada en la estrategia de que la inversión no puede separarse de la gestión del patrimonio neto, los capitales mínimos y el estado de cobertura exigido por la SSN. En términos de mercado, la preservación patrimonial sigue siendo especialmente relevante. Los últimos datos disponibles muestran que el patrimonio neto de las reaseguradoras locales alcanzó aproximadamente \$ 377 mil millones al cierre del ejercicio ➔



Innovación y Compromiso al servicio de nuestros Productores de Seguros



FEDERACION PATRONAL SEGUROS SA.

www.fedpat.com.ar



SSN | SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACION

www.argentina.gob.ar/ssn

Departamento de Orientación y Asistencia al Asegurado

0800-666-9400

Nº de inscripción SSN Rubro Ramos Generales 726

informe
operadores de mercado

Publicación especializada de aparición quincenal
AÑO 34 / Nº 817 - Agosto 2026

REDACCIÓN, PUBLICIDAD Y SUSCRIPCIONES

www.informeoperadores.com.ar

<https://www.instagram.com/informeoperadores/>

<https://twitter.com/InformeOperador>

DIRECTORA

Delia Rimada
delia.rimada@moez.com.ar

DISEÑO & DIAGRAMACIÓN

Oscar Martínez / oscarrevistas@gmail.com

ADMINISTRACIÓN, SUSCRIPCIÓN & PUBLICIDAD

Rosa Asta / rosa.asta@moez.com.ar

ADMINISTRACIÓN, FACTURACIÓN & CONTABILIDAD

Elizabeth Domenech / elizabeth.domenech@moez.com.ar

COLABORADOR

Lic. Anibal Cejas.

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

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

50 AÑOS

MARCANDO UN NUEVO RUMBO



DENTRO DEL MERCADO ASEGURADOR

DC
SISTEMAS
TECNOLOGÍA ASEGURADORA

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

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

📍 Bouchard 680 | 5º Piso | CABA

✉ info@dcsistemas.com.ar

🌐 www.dcsistemas.com.ar



« Creo que la demanda de reaseguro en la Argentina crecerá especialmente en aquellos ramos donde coinciden alta severidad, volatilidad, baja capacidad local o aparición de riesgos nuevos »

➡ 2025, con una mejora real moderada, lo que refuerza la importancia de una administración prudente de los activos.

En síntesis, la estrategia de RASA es buscar un equilibrio entre seguridad, liquidez y rentabilidad, con límites estrictos de concentración y una gestión dinámica de duración y riesgo de mercado. La solidez patrimonial no depende únicamente de tener más activos, sino de contar con activos de calidad, suficientemente líquidos y adecuadamente correlacionados con los compromisos técnicos asumidos.

¿Frente al incremento global de eventos climáticos severos y riesgos catastróficos, cómo ha adaptado RASA sus contratos de retrocesión para proteger sus propios límites de retención?

Frente al incremento global de los eventos climáticos severos y de los riesgos catastróficos, la estrategia de la compañía apunta a proteger su capacidad de retención sin renunciar innecesariamente al negocio ni transferir al exterior riesgos que puede administrar eficientemente. Nuestra política ha sido mantener una retención relevante y utilizar la retrocesión como mecanismo de protección cuando determinados cúmulos o sumas aseguradas pueden generar un desequilibrio en su cartera. Su respaldo incluye retrocesionarios admitidos de primer nivel nacional e internacional. El objetivo final es que un evento climático severo o una acumulación extraordinaria no comprometa la solvencia ni limite la capacidad de seguir acompañando a sus cedentes. Podemos decir que en nuestra historia hemos participado de varios siniestros importantes. Entre ellos la inundación de la localidad de Bahía Blanca y alrededores, que nos ha demostrado que el reaseguro local con respaldo de retrocesionarios de nuestro mercado e internacionales permite afrontar ese tipo de eventos sin inconvenientes.

¿Qué herramientas técnicas específicas o esquemas de co-reaseguro están impulsando para optimizar la colocación de riesgos complejos junto a los brokers especializados?

Para optimizar la colocación de riesgos complejos junto con brokers especializados, el enfoque está puesto en combinar capacidad local, análisis técnico previo y acceso selectivo a mercados internacionales, evitando que la colocación sea simplemente una búsqueda de precio. La creciente participación de los reaseguradores locales en los contratos confirma esta mayor complementariedad entre capacidad local e internacional. Vemos que hay Facultativos estructurados 'a medida': para riesgos que no encajan adecuadamente en los contratos automáticos, el trabajo continuo con el broker especializado aporta inteligencia de mercado y ayuda a

Expertise reasegurador

Jesús Oscar Prieto es técnico superior en Seguros y acredita más de 30 años de trayectoria en el mercado asegurador y reasegurador argentino, con experiencia en gestión técnica, administración, desarrollo de negocios, colocación de reaseguros y liderazgo institucional. A través de los años desarrolló su carrera en organizaciones relacionadas con el seguro cooperativo, mutual y comercial. Se desempeñó en posiciones de conducción en RASA, Stop Loss Bureau de Reaseguros y la Asociación Argentina de Cooperativas y Mutualidades de Seguros. Desde 1997 también desarrolla actividades de formación y docencia especializada en reaseguros. Su trayectoria incluye participación en jornadas, congresos y espacios profesionales nacionales e internacionales del sector. Desde 2012 es gerente general de RASA, donde tiene a su cargo la conducción ejecutiva y estratégica de la compañía especializada en operaciones de reaseguro. Sus principales responsabilidades y áreas de experiencia son el desarrollo de negocios y relaciones con compañías cedentes, el diseño y estructuración de soluciones de reaseguro, la negociación y gestión de contratos automáticos y facultativos, el desarrollo de relaciones con el mercado local e internacional, la participación en la estrategia técnica y comercial de la compañía, la representación institucional en congresos, jornadas y eventos del sector, el análisis de la evolución y necesidades del mercado asegurador argentino y regional y la coordinación de estrategias de expansión y desarrollo de nuevas relaciones comerciales. ■



PROTAGONISTAS

presentar el riesgo en un formato técnicamente consistente. La estrategia es construir una 'mesa técnica ampliada' entre cedente, RASA y broker especializado: primero se entiende y modeliza el riesgo; después se define cuánto conviene retener localmente; y finalmente se distribuyen las capas más complejas entre los mercados con mayor especialización y capacidad. Así, el co-reaseguro deja de ser una simple distribución porcentual y se convierte en una herramienta de diversificación, eficiencia de capital y mejor calidad de cobertura.

¿De qué manera está integrando RASA el análisis de datos o la inteligencia artificial para el cálculo predictivo de pérdidas y la tarificación de nuevas pólizas?

El principal desafío no es necesariamente 'tener inteligencia artificial' sino tener buenos datos. El propio sector asegurador argentino viene identificando la calidad y completitud de las bases como una condición previa para obtener modelos predictivos realmente confiables. En RASA, la incorporación de análisis de datos e inteligencia artificial debe entenderse como una evolución del criterio actuarial, no como un reemplazo del suscriptor o del actuario. Nuestra idea es avanzar hacia un modelo de suscripción aumentada por datos, donde la IA ayude a anticipar pérdidas, detectar concentraciones y mejorar la precisión tarifaria, mientras que la validación final permanezca bajo control de los equipos técnicos y actuariales. En reaseguro, la mejor inteligencia artificial no es la que simplemente automatiza decisiones sino la que mejora la calidad de las decisiones sobre riesgos de alta complejidad.

Desde su perspectiva técnica, ¿cuáles son los ramos o nichos específicos que demandarán mayor soporte de reaseguro en la Argentina durante los próximos años?

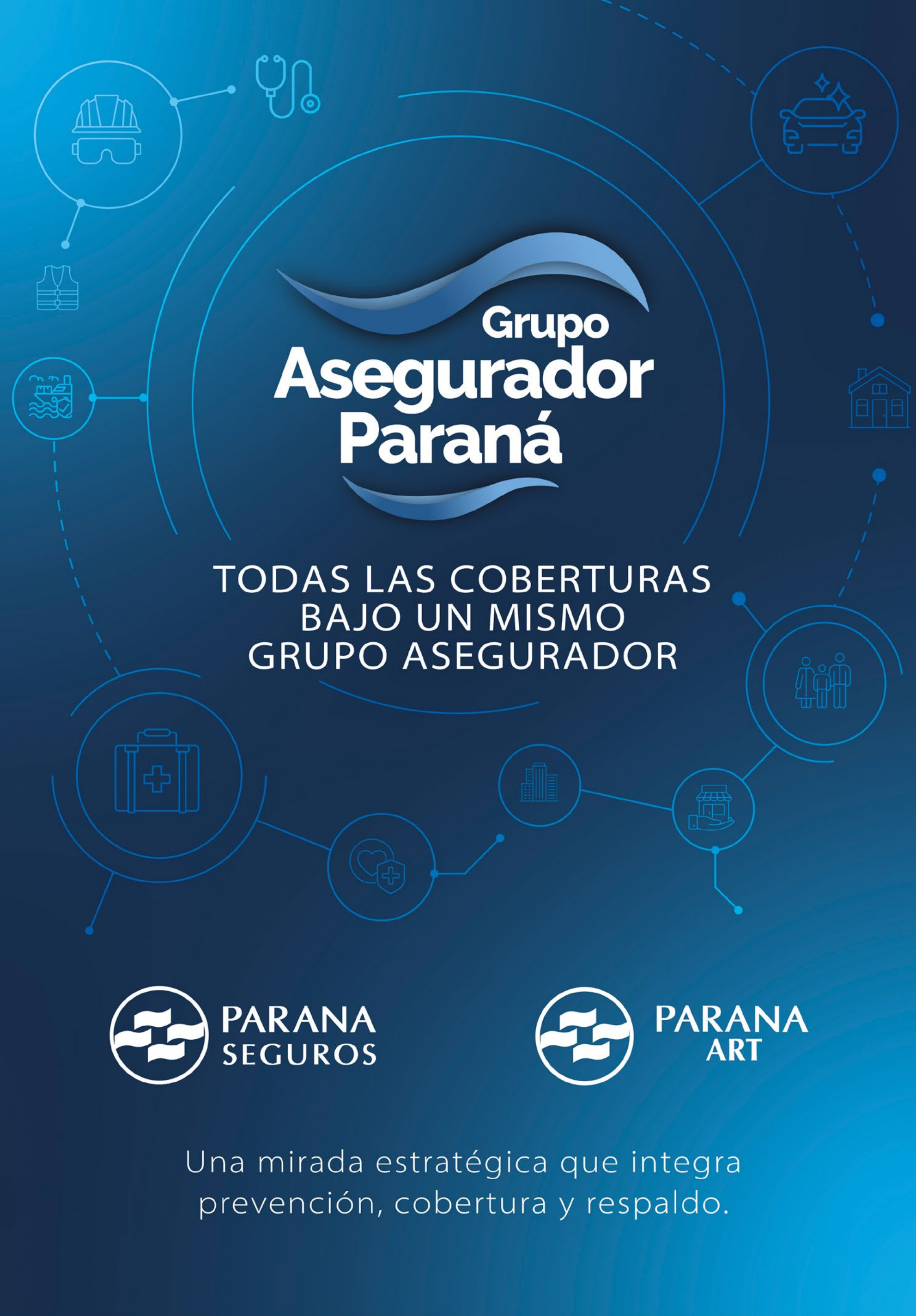
Desde una perspectiva técnica, creo que la demanda de reaseguro en la Argentina crecerá especialmente en aquellos ramos donde coinciden alta severidad, volatilidad, baja capacidad local o aparición de riesgos nuevos.

Riesgos agropecuarios y climáticos: será probablemente uno de los nichos más relevantes. La mayor volatilidad climática —granizo, sequía, inundaciones y otros eventos extremos— exige capacidad para absorber pérdidas acumuladas. Además, el impulso reciente a seguros basados en índices y al intercambio de información climática y satelital abre nuevas oportunidades para productos más sofisticados.

Incendio industrial, energía y grandes riesgos patrimoniales: los grandes complejos industriales, proyectos de infraestructura, oil & gas, energías renovables y riesgos técnicos seguirán requiriendo fuerte apoyo reasegurador. Son exposiciones con valores asegurados elevados y potencial de pérdidas concentradas, donde el mercado internacional continúa siendo clave.

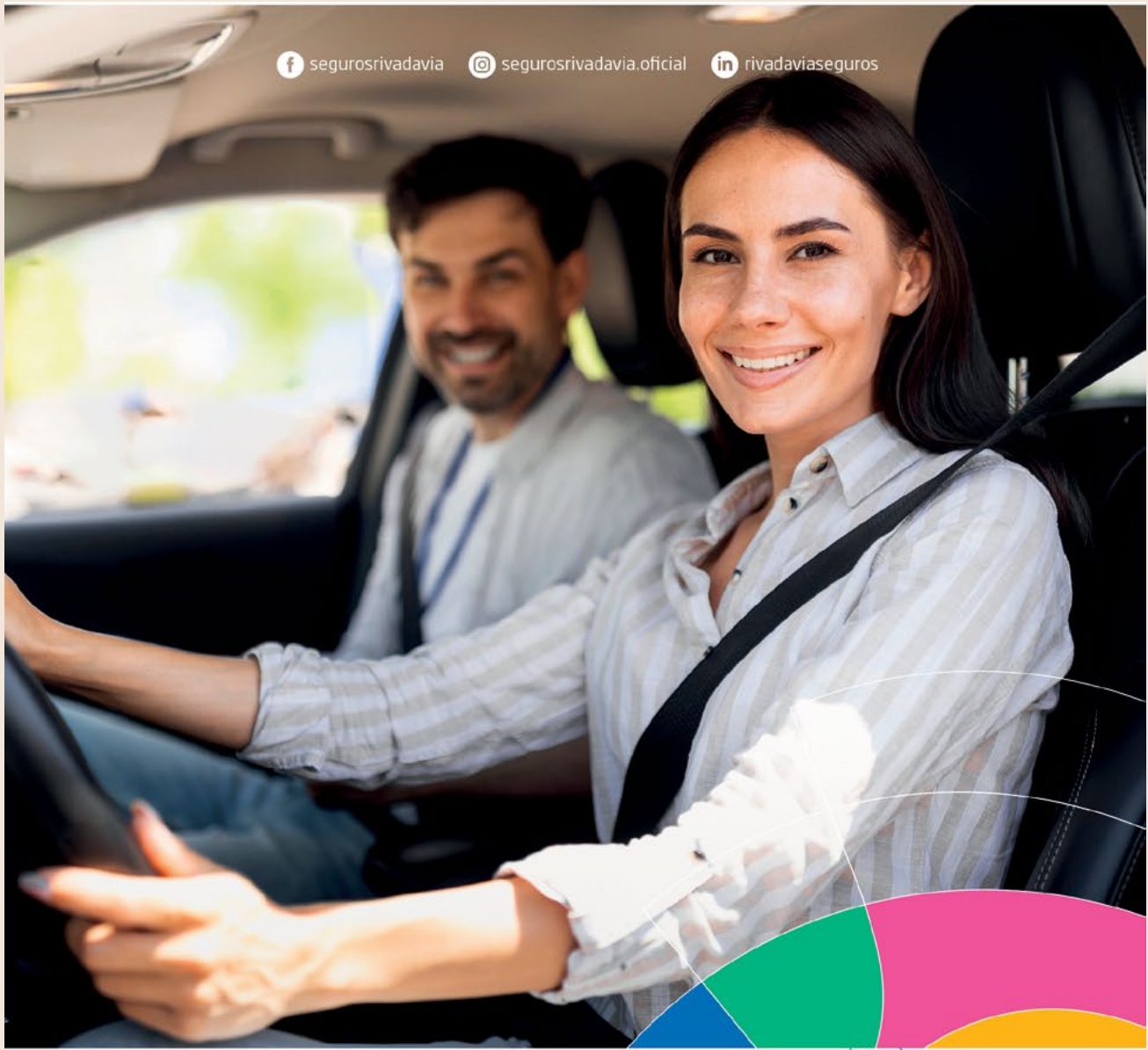
Riesgos cibernéticos: es, a mi juicio, uno de los segmentos con mayor potencial de crecimiento. En la Argentina los incidentes cibernéticos aparecen como el principal riesgo empresarial en 2026, mientras que el mercado todavía presenta una brecha importante de aseguramiento. La dificultad para modelar acumulaciones y pérdidas sistémicas hará que el respaldo reasegurador sea esencial.

Responsabilidad civil y líneas financieras: la mayor complejidad de las actividades empresariales, la litigiosidad y la aparición de nuevas responsabilidades —profesionales, ambientales, tecnológicas, D&O y errores y omisiones— generarán necesidad de estructuras especializadas. En estos ramos, el conocimiento técnico y la ➡





▲ Delia Rimada, Directora de Informe Operadores de Mercado, junto a Jesús Oscar Prieto, Gerente general de RASA



 **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

 **SSN** SUPERINTENDENCIA DE
SEGUROS DE LA NACIÓN

PROTAGONISTAS

→ capacidad internacional son tan importantes como el capital disponible.

Con la reciente incursión de RASA en mercados limítrofes, la diversificación geográfica se vuelve un pilar de crecimiento. ¿Cómo estructuraría el plan de expansión regional para los próximos años, considerando el equilibrio entre los ramos tradicionales (como Patrimoniales o Vida) y la necesidad de mantener el ADN de responsabilidad social y mutualista que caracteriza históricamente a la empresa?

La expansión regional de RASA debería plantearse como un proceso gradual, selectivo y técnicamente rentable; no como una simple expansión territorial. El objetivo para los próximos años sería construir una presencia regional que diversifique cartera y fuentes de negocio, pero sin diluir el perfil histórico de la compañía ni asumir riesgos que excedan su capacidad patrimonial. En una primera etapa analizar mercados como el de Uruguay, Paraguay y Bolivia, donde la cercanía geográfica y cultural puede facilitar relaciones comerciales y el conocimiento del riesgo. El foco inicial debería estar en Patrimoniales y Vida. La especialización regional de brokers en estos mercados demuestra que existe una red operativa que puede facilitar una expansión de nuestra reaseguradora.

Las flexibilizaciones regulatorias de la SSN facilitan una mayor apertura hacia reaseguradoras admitidas extranjeras. Ante este escenario competitivo, ¿cuál será su propuesta de valor para retener a las aseguradoras cedentes locales y a los brokers de reaseguro, potenciando las ventajas de RASA como un jugador nacional de rápida respuesta?

Ante una mayor apertura competencia de las reaseguradoras admitidas, nuestra propuesta de valor no debería basarse en intentar competir únicamente por precio o capacidad. La verdadera diferenciación de un reasegurador local está en combinar conocimiento del mercado argentino, velocidad de decisión y cercanía técnica.

La propuesta de valor de RASA se apoya en sus precedentes, la Agrupación Stop Loss Bureau de Reaseguros y su Pool Solidario, quienes apalancaron el crecimiento de varias cedentes del mercado con base en servicio y apoyo técnico constante. Esto nos posiciona con una vasta experiencia; valor central en el conocimiento del mercado.

¿Cuáles son los próximos pasos de la organización que lidera?

Consolidar el crecimiento sobre bases técnicas y aprovechar el nuevo escenario competitivo sin perder nuestra identidad. Esto es:

1. Profundizar el posicionamiento como reasegurador local de respuesta rápida.
2. Fortalecer la relación con cedentes y brokers.
3. Consolidar la expansión regional de manera selectiva.
4. Desarrollar mayor capacidad analítica y tecnológica.
5. Proteger y fortalecer el patrimonio.
6. Mantener el ADN histórico de RASA.

El objetivo final, desde mi punto de vista, es que la compañía consolide una posición de referente nacional con proyección regional capaz de competir con operadores globales no por tamaño, sino por conocimiento del mercado, flexibilidad técnica y calidad de servicio. 📌



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

ESG en seguros: de la promesa al balance, así miden hoy las aseguradoras su impacto real

Silvia Battilana (Grupo San Cristóbal), Betina Azugna (Sancor Seguros) y Silvina Vazón (RUS) explican, en diálogo con Informe Operadores de Mercado, cómo los criterios ambientales, sociales y de gobernanza dejaron de ser un gesto reputacional para convertirse en una herramienta central de gestión de riesgos e inversión.

Escribe **Lic. Aníbal Cejas**

La sustentabilidad dejó de ser un capítulo aparte en la estrategia de las aseguradoras: se volvió parte de cómo deciden en qué invertir, qué riesgos suscribir y cómo se preparan frente a un escenario climático cada vez más desafiante. En un mercado donde todavía no existe una regulación específica ni métricas obligatorias, cada compañía avanza a su propio ritmo, apoyándose en estándares internacionales y en la convicción de que la transparencia es la mejor herramienta para evitar el greenwashing.

ESG en la práctica

Para las tres especialistas consultadas, los criterios ESG dejaron de ser un gesto aislado y pasaron a integrarse de manera transversal en la gestión del negocio, desde las inversiones hasta la suscripción de pólizas.

Al respecto, **Silvia Battilana** sostuvo: «En la práctica, incorporar criterios ambientales, sociales y de gobernanza implica integrar la sustentabilidad de manera transversal a la gestión del negocio.

En materia de inversiones, analizamos nuestra cartera considerando los destinatarios de las inversiones, su huella de carbono, la exposición a sectores según su nivel de contribución a las emisiones y la participación en organizaciones etiquetadas. Este análisis, que realizamos por tercer año consecutivo, nos permitió reducir 18% la exposición a energía fósil y elevar a 71% la porción de cartera invertida en compañías que repor-



tan su huella de carbono, avanzando en una gestión responsable que busca reducir sectores de alta contribución de GEI y promover conversaciones con distintas entidades sobre sus compromisos climáticos.

En cuanto a la gestión de riesgos, se trabaja con un enfoque integral que contempla riesgos de suscripción, de mercado y operacionales, incorporando también una mirada prospectiva que considera escenarios macroeconómicos y cálculos de capital económico. Para la suscripción, contamos con herramientas orientadas a fortalecer la gestión y prevención de riesgos, entre ellas un módulo de suscripción preventiva que permite detectar anticipadamente pólizas con antecedentes de daño total".

Sobre el mismo punto, **Betina Azugna** afirmó: «La incorporación de criterios ASG, para todos los operadores del mercado asegurador, es un factor cada vez más relevante para

evaluar la resiliencia y competitividad; acceder a nuevas oportunidades de negocio y financiamiento; mitigar riesgos operativos y reputacionales; y, en definitiva, fortalecer la sostenibilidad financiera en el mediano y largo plazo.

Yendo a nuestro propio negocio, siendo uno de los Grupos Aseguradores más grandes a nivel nacional -con dos décadas de trayectoria formal en gestión sustentable- podemos decir que nuestra evolución sobre la práctica de criterios ASG ha pasado de reportar lo que hacíamos como empresa de base cooperativa, a integrar cada vez más la sustentabilidad en la gestión del negocio y en la toma de decisiones.

Con esta experiencia, para nosotros, la sustentabilidad se ha transformado en una herramienta de gestión de riesgos, con 19 Temas Materiales como brújula. A partir de la implementación de un análisis de doble materialidad, analizamos no ➡



**Respaldamos
compromisos,
impulsamos proyectos.**

www.albacaucion.com.ar



MÁS DE 1.000.000
DE GARANTÍA
EMITIDAS

Nº de inscripción en SSN
0329

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



SUPERINTENDENCIA DE
SEGUROS DE LA NACIÓN

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**

« En la práctica, incorporar criterios ambientales, sociales y de gobernanza implica integrar la sustentabilidad de manera transversal a la gestión del negocio »



▲Silvia Battilana, Grupo San Cristóbal

solo el impacto de nuestras operaciones en el entorno, sino también cómo factores externos (cambio climático, riesgos éticos de la IA o salud mental) pueden afectar la solvencia y continuidad del negocio asegurador.

En cuanto a la Política de Inversiones, como aseguradora decimos que somos “inversores institucionales de largo plazo”, ya que tenemos la responsabilidad de canalizar capital hacia la economía real y la posibilidad de acompañar proyectos de triple impacto. Esto incluye tanto inversiones financieras alineadas con criterios sustentables, como el financiamiento a través de nuestras verticales de innovación: CITES (Centro de Innovación y Tecnología Empresarial y Social); Sancor Seguros IMPULSA (incubadora de emprendimientos sociales/

« La incorporación de criterios ASG, para todos los operadores del mercado asegurador, es un factor cada vez más relevante para evaluar la resiliencia y competitividad »



▲Betina Azugna, Sancor Seguros

ambientales) y Sancor Seguros Ventures (fondos para insurtech y climate tech).

En relación a los temas de suscripción y coberturas, los criterios ASG nos impulsan a innovar en productos que respondan a riesgos emergentes, como seguros para eventos climáticos extremos o ciberseguridad. Además, en coherencia con nuestra misión de trabajar por el bienestar de las personas, priorizamos la prevención como eje fundamental para minimizar impactos, reducir la siniestralidad y aportar bienestar”.

Más adelante, **Silvina Vazón** señaló: «En la práctica, los criterios ESG (Ambientales, Sociales y de Gobernanza) transforman la forma en que una aseguradora gestiona su negocio.

« En la práctica, los criterios ESG (Ambientales, Sociales y de Gobernanza) transforman la forma en que una aseguradora gestiona su negocio »



▲Silvina Vazón, RUS

Dejan de ser únicamente un marco de referencia o un atributo reputacional para convertirse en un eje estratégico que guía la toma de decisiones en materia de inversiones, suscripción y gestión de riesgos.

En el ámbito de las inversiones, esto implica orientar parte del portafolio hacia activos sostenibles y proyectos de triple impacto, capaces de generar rentabilidad económica al tiempo que promueven beneficios ambientales y sociales. En la suscripción y la gestión de riesgos, supone incorporar variables socioambientales que permitan anticipar y evaluar mejor los riesgos emergentes, especialmente aquellos vinculados al cambio climático.

Además, este enfoque favorece el desarrollo de seguros más inclusivos, incentiva buenas prácticas en los asegurados/as y fortalece el desarrollo sostenible de las comunidades donde RUS está inserta. En nuestro caso, los criterios de ESG forman parte de una visión integral que busca generar valor económico, social y ambiental de manera equilibrada”.

Reportes

Aunque el sector todavía no cuenta con una exigencia normativa, cada vez son más las aseguradoras que publican reportes ESG con metodologías reconocidas internacionalmente, en un proceso que fue ganando profundidad en los últimos años.

Sobre este tema, **Betina Azugna** explicó: «Si bien en Argentina ha sido lenta la adopción de prácticas de rendición de cuentas, actualmente existe un grupo significativo de compañías que publican Reportes ASG o de Sustentabilidad, con distintos niveles de madurez. Entre las más importantes se encuentran filiales de empresas internacionales, pero también otras grandes empresas nacionales como nuestro Grupo asegurador.

Según el estudio ‘Mapa de la Sustentabilidad 2025’ de Visión Sustentable, sobre un total de 140 compañías encuestadas, el 85% publica reportes de sustentabilidad y cerca del 98% posee o está implementando una estrategia de sustentabilidad integrada al negocio. Asimismo, según un relevamiento de SMS Buenos Aires, entre las 228 empresas listadas en la CNV, el 47% presentó información ASG en 2025.

El nivel de profundidad en el abordaje de los criterios ➡



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



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

➡ ASG también viene creciendo. Los reportes más avanzados ya no se limitan a describir acciones de responsabilidad social y/o ambiental como hace algunos años, sino que incluyen análisis de materialidad, gestión de riesgos y oportunidades, y métricas ambientales, sociales y de gobernanza, con indicadores de huella de carbono, diversidad, cadena de valor, inversión social y desempeño ético. También viene en aumento la adopción de Reportes Integrados, así como la incorporación de procesos de verificación externa: según Visión Sustentable, el 38% de los reportes ya incorpora verificación independiente.

En cuanto a las metodologías y estándares más utilizados, los GRI (Global Reporting Initiative) son empleados por el 96% de las empresas listadas en la CNV que reportan, seguido por SASB (Sustainability Accounting Standards Board), principalmente de sus complementos sectoriales. También se observa una incorporación progresiva de estándares específicos para información climática y, a nivel más general, los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de Naciones Unidas.

Como miembros de la Red Argentina de Pacto Global, para nuestro Grupo la Comunicación para el Progreso (CoP) merece un párrafo aparte, ya que en los últimos años se ha convertido en una herramienta fundamental de rendición de cuentas, permitiendo reportar de manera estandarizada cómo las empresas integramos los Diez Principios y contribuimos con los ODS. En Argentina, al 31 de julio de 2026, 185 empresas y organizaciones presentaron su CoP, superando los registros del año anterior (177), mientras que a nivel global lo hicieron más de 14.500 empresas, consolidando al Pacto Global como la mayor iniciativa de sustentabilidad corporativa del mundo. Y gracias a que todas las organizaciones miembros reportamos bajo una misma metodología, su valor radica no solo en la transparencia, sino también -principalmente a partir de la herramienta de visualización de datos disponible en los últimos 3 años- en la generación de información comparable y consistente para evaluar avances y desafíos comunes, como es el caso del Índice de Madurez en Gestión ESG de la Red Argentina del Pacto Global.

Más allá de la metodología de referencia elegida, el aumento en el uso de marcos internacionales refleja una tendencia leve pero creciente de las empresas argentinas a alinearse con las demandas de inversionistas, cadenas globales de valor y posibles exigencias regulatorias.

Desde RUS, **Silvina Vazón** coincidió en esa evolu-



ción: «El sector asegurador argentino viene avanzando de manera sostenida en la incorporación de criterios ESG, pasando de iniciativas centradas en la Responsabilidad Social Empresaria (RSE) a estrategias de sustentabilidad integradas al negocio y alineadas con la planificación estratégica de las organizaciones.

Empresas referentes del mercado nacional, como Río Uruguay Seguros (RUS), se encuentran entre las que impulsan este enfoque. En nuestro caso, la Estrategia Anual de Sustentabilidad se gestiona desde el Consejo de Administración, máximo órgano de conducción político-estratégica de la empresa, lo que asegura que los criterios ESG atraviesen todas las áreas de la organización y formen parte de la toma de decisiones, el desarrollo del capital humano y el seguimiento de los objetivos estratégicos.

En cuanto a las características de estos reportes, cada vez presentan un mayor nivel de profundidad y sistematización. Además de comunicar acciones e indicadores, buscan medir y transparentar los impactos económicos, sociales y ambientales de la gestión, identificar riesgos y oportunidades, y rendir cuentas a los distintos grupos de interés.

Para su elaboración, las metodologías más utilizadas son los Estándares GRI (Global Reporting Initiative), que brindan

un marco reconocido internacionalmente para la medición y comunicación del desempeño en sustentabilidad; la alineación con los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) y los 10 Principios del Pacto Global de las Naciones Unidas; y, más recientemente, la incorporación de los Estándares Europeos de Información sobre Sostenibilidad (ESRS), en el marco de la Directiva de Reporte de Sostenibilidad Corporativa (CSRD). Estos últimos introducen el enfoque de doble materialidad, que evalúa tanto el impacto del contexto sobre la organización como el impacto que la actividad de la empresa genera en las personas, la sociedad y el ambiente».

Por último, **Silvia Battilana** sumó la mirada de Grupo San Cristóbal: «En Grupo San Cristóbal contamos con una estrategia de sustentabilidad que se encuentra integrada a nuestra gestión y que toma como referencia los Objetivos de Desarrollo Sostenible de Naciones Unidas, los Principios del Pacto Global de Naciones Unidas, los Principios WEPS de ONU Mujeres, las tendencias globales de la industria, y las expectativas de nuestros grupos de interés.

Este enfoque se traduce en un Reporte de Sustentabilidad que busca dar cuenta de nuestra gestión y de los avances alcanzados en las distintas dimensiones de la sustentabilidad. Es elaborado con asesoramiento conforme a la Guía GRI Standards y contenidos SASB específicos para la industria aseguradora».

Métricas para medir el impacto ESG

Aunque no hay un estándar único ni obligatorio para el sector, las aseguradoras vienen convergiendo hacia marcos internacionales que combinan con indicadores propios de gestión.

En este sentido, **Silvina Vazón** detalló: «Actualmente no existe en Argentina una métrica única, estandarizada y de cumplimiento obligatorio para medir el desempeño ESG de las aseguradoras. Sin embargo, el sector ha ido convergiendo hacia marcos de referencia reconocidos internacionalmente, como los Estándares GRI (Global Reporting Initiative), la alineación con los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) y los Diez Principios del Pacto Global de las Naciones Unidas. Si bien su adopción es voluntaria, estos lineamientos constituyen hoy la principal base para medir, gestionar y comunicar el desempeño en materia de sustentabilidad.

En el caso de RUS, la medición del impacto ESG se apoya en un conjunto de indicadores clave de desempeño (KPIs=Key Performance Indicator), auditables y monitoreados periódicamente, que permiten evaluar la evolución de las distintas iniciativas impulsadas por la empresa, como las vinculadas a la economía circular, la gestión ambiental, el desarrollo social y la gobernanza.

A ello se suman las encuestas a los grupos de interés, una herramienta sistemática que permite identificar y priorizar ➡



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.

SUSTENTABILIDAD

► los temas materiales a partir de la mirada de clientes, productores asesores de seguro (PAS), colaboradores, proveedores, comunidad, entre otros.

Además, la Estrategia de Sustentabilidad y la Gestión de RS-RUS están integradas al Sistema de Gestión de Calidad (SGC) de la organización. Esto implica trabajar con indicadores internos, matrices de riesgos, análisis FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas) y mecanismos de seguimiento permanente por parte del Equipo de Calidad, en el marco de un proceso de mejora continua que también contempla auditorías internas y externas para la certificación de normas ISO”.

Después, Silvia Battilana precisó cómo lo resuelven internamente: «Para gestionar nuestro desempeño en sustentabilidad trabajamos con indicadores concretos en las tres dimensiones ASG. En lo ambiental, medimos el consumo energético,



las emisiones de gases de efecto invernadero y la gestión de residuos. En lo social, el empleo, la formación, la diversidad, la salud y seguridad laboral, y el vínculo con las comunidades. En materia de gobernanza y cumplimiento, la privacidad de los clientes y el cumplimiento normativo”.

Más adelante, **Betina Azugna** amplió: «El sector asegurador argentino no cuenta actualmente con un estándar específico, ni mucho menos obligatorio. No obstante, las aseguradoras con mayor experiencia de trabajo adoptamos marcos internacionales ampliamente reconocidos para medir y gestionar nuestro desempeño. Además de GRI (Global Reporting Initiative) -utilizado por la mayoría de las empresas que reportan en el país- utilizamos cada vez más el estándar sectorial de SASB (Sustainability Accounting Standards Board), para incorporar indicadores específicos para la industria aseguradora. Y también crece la adopción de los estándares como ISSB (IFRS S1 y S2), junto con métricas vinculadas a cambio climático, gestión de riesgos, diversidad e inclusión, ética y gobernanza, alineadas con los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS).

En el caso de las aseguradoras que publicamos Reportes ASG o integrados desde hace años, en los mismos se encuentran indicadores comunes vinculados a integridad corporativa, cadena de valor y relación con grupos de interés; emisiones y huella de carbono; gestión del talento, diversidad e inversión social, por mencionar algunos. Pero lo que sí es más común a todas, es el hecho de que la integración de estas métricas en la estrategia de negocio permite evaluar riesgos y oportunidades de manera más sistemática, fortaleciendo la toma de decisiones y la creación de valor de largo plazo.

Esta tendencia se refleja en la publicación de reportes cada vez más robustos, y con una creciente integración entre la información financiera y no financiera”.

¿Qué obstáculos culturales, regulatorios o económicos frenan una adopción más amplia?

Las tres coinciden en que el principal freno no es técnico sino cultural y regulatorio: la falta de un marco normativo específico y la persistencia de la idea de que la sustentabilidad es un costo antes que una herramienta de gestión.

Al respecto, **Betina Azugna** indicó: «A pesar de los avances registrados en los últimos años, la adopción más amplia de criterios ASG en el mercado argentino todavía enfrenta desafíos regulatorios, económicos y culturales.

En materia regulatoria, si bien existen tendencias internacionales cada vez más exigentes en términos de transparencia, debida diligencia y reportes de sostenibilidad, Argentina aún no cuenta con un marco normativo consolidado y específico en esta materia. Sin embargo, la ausencia de una regulación nacional específica no implica que las exigencias estén ausentes. Por un lado, la sustentabilidad ingresó formalmente al régimen informativo del mercado de capitales a través de la Resolución 1115/2026 y, por otro, comienzan a surgir requerimientos ►

AACMS
Asociación Argentina de Cooperativas
y Mutualidades de Seguros

stop loss
BUREAU DE REASEGUROS S.A.

rasa
Reaseguradores Argentinos S.A.

FINALOSS
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.

EXPERTA SEGUROS

CUANDO ALGO SE COMPLICA, TE LA HACEMOS FÁCIL 🤗



Consultá con tu
Productor Asesor de Seguros.

experta.com.ar

► para procesos licitatorios (emisiones, residuos, trazabilidad) y marcos de referencia en distintos ámbitos provinciales (11 provincias ya cuentan con leyes o proyectos). Asimismo, las aseguradoras argentinas estamos cada vez más expuestas a demandas de mercados internacionales, reaseguradores e inversores que exigen mayor transparencia sobre riesgos climáticos, gobernanza y desempeño ASG. Marcos como TCFD, ISSB y los estándares sectoriales de SASB están marcando la agenda global y elevando el nivel de información que las compañías debemos gestionar y reportar.

Y esta tendencia está cada vez más cerca, ya que experiencias de la región, como el caso de Brasil, muestran hacia dónde evoluciona la regulación. En 2022, la Superintendencia de Seguros Privados (SUSEP), a través de la Resolución 666, avanzó en la incorporación obligatoria de la gestión de riesgos climáticos y la elaboración de reportes de sostenibilidad para las aseguradoras, evidenciando que la integración de criterios ASG es una dimensión cada vez más ineludible para la gestión de riesgos, la competitividad y la sostenibilidad del negocio asegurador.

Desde el punto de vista económico, la volatilidad macroeconómica y la inflación dificultan la planificación de largo plazo y llevan a muchas organizaciones, especialmente las más pequeñas, a concentrar sus esfuerzos en la operación cotidiana. A esto se suma que la adopción de estándares ASG requiere fortalecer la gestión de datos, la medición de impactos y la definición de objetivos verificables, lo que implica inversiones técnicas y financieras que no todas las empresas están en condiciones de afrontar con la misma velocidad. En este contexto, existe el riesgo de que aquellas organizaciones que no avancen en una gestión más estructurada de la sostenibilidad pierdan competitividad frente a mercados y cadenas de valor cada vez más exigentes.

Por último, el principal desafío continúa siendo cultural. Todavía persiste la percepción de que la sustentabilidad es un costo o una acción complementaria, cuando en realidad constituye una herramienta estratégica para gestionar riesgos, generar valor y fortalecer la resiliencia del negocio. Temas como el cambio climático, la lucha contra la corrupción, los derechos humanos y la reducción de desigualdades ya forman parte de las expectativas de inversores, clientes y otros grupos de interés; más aún en el mercado asegurador donde estos riesgos son constitutivos del negocio. Por ello, el desafío es consolidar una visión de largo plazo que integre los criterios ASG en el corazón de la gestión empresarial y promueva respuestas colectivas frente a los grandes retos económicos, sociales y ambientales”.

Sobre el mismo punto, **Silvia Battilana** señaló: «Uno de los principales desafíos es que en Argentina la regulación en materia de sustentabilidad todavía es incipiente: si bien existen avances, aún no se exige a las compañías reportar bajo estándares internacionales, lo que hace que la adopción dependa en buena medida de la decisión y madurez de cada organización.

La incorporación de criterios de sustentabilidad a la gestión implica un proceso de evolución continua. En nuestro caso, uno de los desafíos es seguir integrando estos criterios de manera transversal en la organización, involucrando a las distintas áreas y a nuestra cadena de valor.

También trabajamos para fortalecer la capacidad de medir los impactos de nuestra gestión y avanzar en metas cuantitativas vinculadas con aspectos climáticos, sociales y de gobernanza. Esto requiere contar con información cada vez más precisa y desarrollar herramientas que permitan acompañar la toma de decisiones y evaluar los avances”.

Más adelante, **Silvina Vazón** coincidió en el diagnóstico: «La adopción de criterios ESG en el sector asegurador enfrenta desafíos de distinta naturaleza. En primer lugar, la volatilidad macroeconómica que caracteriza a la Argentina puede llevar a que las organizaciones prioricen la gestión del corto plazo, lo que, en algunos casos, podría postergar decisiones estratégicas vinculadas a la sostenibilidad y a la gestión de riesgos de mediano y largo plazo.

A esto se suma un marco regulatorio que aún no establece exigencias específicas ni incentivos fiscales que impulsen de manera más decidida la incorporación de estos criterios en la actividad aseguradora. Si bien el avance ha sido significativo en los últimos años, gran parte de las iniciativas continúan dependiendo del compromiso voluntario de las empresas.

En el plano cultural, el principal desafío es consolidar una visión transversal de la sostenibilidad dentro de las organizaciones y en todo el ecosistema del seguro. Esto requiere capacitación continua, adaptación de procesos y un cambio de paradigma que permita integrar los criterios de ESG en la toma de decisiones cotidiana. Asimismo, en algunos ámbitos todavía persiste la percepción de que la sostenibilidad responde únicamente a una estrategia de comunicación o marketing, cuando en realidad constituye una herramienta de gestión que fortalece la competitividad, mejora la gestión de riesgos y contribuye a la generación de valor a largo plazo”.



¿Cómo pueden las aseguradoras comunicar su compromiso ESG sin caer en el «greenwashing»?

Las tres voceras remarcan la misma idea de fondo: la comunicación debe ser el reflejo de una gestión real y verificable, respaldada por la alta dirección, y no un discurso de marketing.

Para **Silvina Vazón** «la mejor forma de evitar el greenwashing es que la comunicación sea el reflejo de una gestión real o verificable, y no un discurso aislado o exclusivamente orientado al marketing”. Y continuó: “El compromiso con los criterios ESG debe demostrarse con hechos, metas, indicadores y resultados medibles, respaldados por estándares reconocidos y procesos de rendición de cuentas.

En RUS, cada acción comunicada está sustentada en información verificable. A través del Reporte Anual de Sustentabilidad, elaborado bajo los Estándares GRI (Global Reporting Initiative), y de la Comunicación de Progreso (COP) presentada anualmente ante el Pacto Global de Naciones Unidas, la empresa informa de manera transparente sus avances, desafíos y resultados en materia ambiental, social y de gobernanza.

Otro aspecto fundamental es el compromiso de la Alta Dirección, que lidera la estrategia de sustentabilidad y garantiza la coherencia entre lo que la organización dice y lo que efectivamente hace. A esto se suma un diálogo permanente con los distintos grupos de interés, cuyas expectativas y aportes son considerados para definir temas materiales y orientar las acciones de la empresa hacia impactos concretos y relevantes.

En definitiva, los criterios ESG representan una oportunidad para fortalecer la confianza de asegurados/as, productores asesores de seguros (PAAS), colaboradores, proveedores y de la sociedad en su conjunto. Esa confianza no se construye con mensajes, sino con transparencia, resultados medibles y una comunicación que refleje fielmente las buenas prácticas de la organización.

En RUS estamos convencidos de que el objetivo no es parecer una empresa sostenible, sino serlo. La credibilidad en materia de sustentabilidad es uno de los activos más valiosos que una organización puede construir y solo se sostiene cuando existe coherencia entre el compromiso asumido, las acciones implementadas y la forma en que éstas se comunican”.

Después, **Betina Azugna** sostuvo: «Desde nuestro punto de vista, la clave para evitar la comunicación superficial o engañosa radica en la coherencia de la gestión de la sustentabilidad, con el core del negocio. El Reporte es una herramienta de gestión mucho más allá de ser de comunicación solamente, ya que el valor real surge cuando el impacto es tangible antes de ser comunicado. Pero, sobre todo, lo que se comunica debe ser coherente con lo que realmente se hace y en línea con la misión de la empresa y la visión de negocio. La clave del Reporte, para “no caer en el greenwashing”, es entender que es un instrumento de rendición transparente de cuentas. No debe contener sólo el impacto positivo de las acciones que realiza la empresa, sino también sus puntos críticos, sus análisis de impacto y posibles consecuencias, y sus oportunidades de mejora y remediación, en el caso de que no sean positivos. Por ello la estrategia de sustentabilidad de largo plazo de nuestro Grupo se basa en buscar el bienestar para nuestros grupos de interés, poniendo a las personas en el centro y partiendo de aquello que mejor sabemos hacer: brindar seguridad, prevención de riesgos y promoción de la salud.

Otro punto importante es que este compromiso tenga como base el diálogo con grupos de interés. De este modo, la rendición de cuentas en sustentabilidad forma parte natural del diálogo sistemático y es una respuesta transparente tanto a las expectativas reales de las partes directamente interesadas, como a las expectativas y metas más globales como la Agenda 2030.

Sumado a ello, otras recomendaciones más puntuales para evitar el greenwashing y que la comunicación sea honesta, tienen que ver con las metodologías de reporte: utilizar marcos y estándares rigurosos para asegurar transparencia y comparabilidad de los datos; pasar de narrativas cualitativas a métricas de desempeño basadas en evidencia (como inventarios de emisiones de carbono o indicadores de cumplimiento WEPs en género).

Por último, pero tal vez lo más importante, es garantizar que el compromiso con la sustentabilidad provenga de la alta dirección de la empresa. No es suficiente con que haya una comunicación sistemática de la gestión; contar con el liderazgo y respaldo del CEO y/o del Directorio asegura que no sea una estrategia de marketing, sino un compromiso ético de toda la organización”.

Luego, **Silvia Battilana** concluyó: «Creemos que la transparencia y la trazabilidad de la información son fundamentales para comunicar de manera responsable los avances en materia de sustentabilidad. El compromiso ESG debe estar acompañado por información concreta que permita conocer qué estamos haciendo, cómo lo medimos y cuáles son los resultados alcanzados. En nuestro caso, buscamos respaldar nuestros compromisos con indicadores y métricas específicas”.



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

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

Life SEGUROS
Tu forma de vivir

UNA EMPRESA DE
CGST
Grupo Financiero

lifeseuros.com.ar

/LifeSegurosArgentina

/lifeseurosargentina

/lifeseurosargentina

/@LifeSeguros

“El productor tiene que grabarse en la cabeza que todos los días debe hacer una venta nueva”

La intermediación de seguros sufre los mismos síntomas que la sociedad: más competencia, menor rentabilidad y achicamiento del mercado; es decir, menos clientes, explica Fernando Ortuondo, productor y responsable de Raymond & Hijos Asesores de Seguros. “Después de mucho análisis hemos descubierto que la forma más eficiente de conseguir nuevos clientes es hacer consultoría”, advierte el especialista en diálogo con Informe.

Escribe: **Diego Fiorentino**

A la hora de evaluar la coyuntura económica por la que atraviesa la Argentina y su impacto sobre la comercialización de seguros, Fernando Ortuondo, productor y titular de Raymond & Hijos Asesores de Seguros, admite ser optimista, pero también cauteloso. “La Argentina está transitando un camino menos sinuoso, pero aún muy angosto. Con una macroeconomía controlada, el día a día de los argentinos sigue siendo muy difícil. Cualquier error te deja afuera de todo. Nuestra actividad, lamentablemente, transita por ese mismo sendero. La intermediación de seguros sufre los mismos síntomas que la sociedad: más competencia, menor rentabilidad y achicamiento del mercado; es decir, menos clientes. Y un dato no menor, y quizás el más importante: hay una gran preocupación e incertidumbre respecto de la capacidad de respuesta de las aseguradoras al momento de cumplir con sus obligaciones”, advierte el productor.

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

En lo inmediato, debemos aceptar que el mercado está muy sensible. Solo se analizan en profundidad los vencimientos de seguros ya contratados, únicamente para su renovación, dando por sentadas las renovaciones automáticas de los seguros obligatorios. Aclaro que la pericia y astucia de cada intermediario hace que algunos avancen en nichos puntuales. A mi entender, los negocios derivados de actividades como energía, petróleo, agricultura e industria agropecuaria son los más atractivos para Cauciones, TRO, TRC, Agro y RC, pero son para pocos



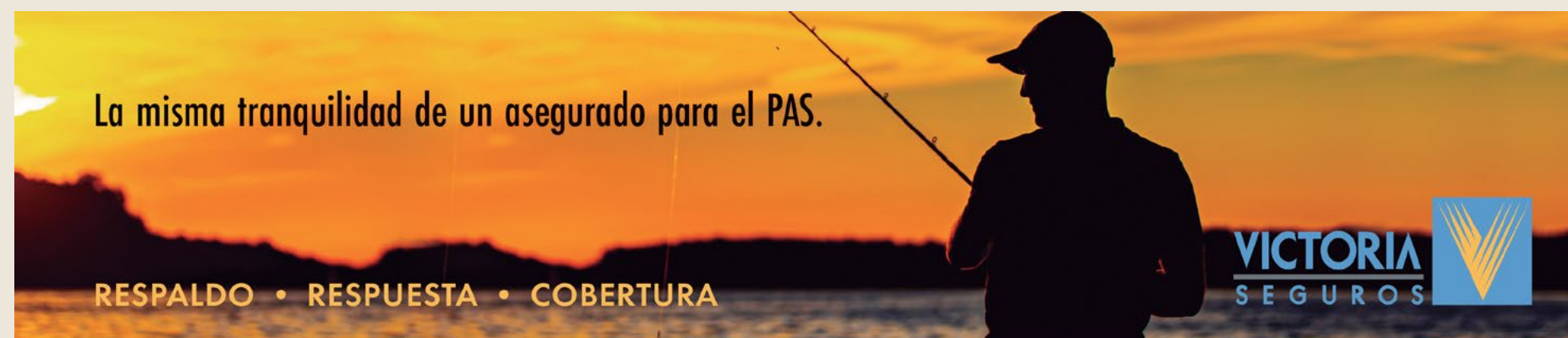
▲ **Fernando Ortuondo**, productor y titular de Raymond & Hijos Asesores de Seguros

« Los negocios derivados de actividades como energía, petróleo, agricultura e industria agropecuaria son los más atractivos para Cauciones, TRO, TRC, Agro y RC, pero son para pocos jugadores »

jugadores. Para los que operamos en otro nivel, apuntaría a satisfacer las demandas de esos seguros obligatorios (Automotor y seguros laborales) y sumarle Accidentes Personales, Salud y Hogar cuando sea posible. Son negocios que ofrecen buena rentabilidad comisional y una tasa de siniestralidad prudente.

¿Cómo está compuesta la cartera que administran?

Un 40% corresponde a Automotores; un 16% a ➡



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

Sumate a nuestro equipo de PRODUCTORES ASESORES DE SEGUROS

Nationalbrokers
— 35 años —

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

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

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

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

SSN | SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

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

➡ Combinado Familiar; un 9% a Riesgos del Trabajo; un 7% a Accidentes Personales; un 6% a Integral de Comercio; otro 6% a Transporte; un 5% a Incendio, TRO y RC; un 3% a Caución; otro 3% a RC Profesional Médica; otro 3% a seguros técnicos; y un 2% a seguros de Vida individuales y colectivos.

¿Con qué aseguradoras trabajan?

Operamos con Barbuss Risk Seguros, La Meridional, Federación Patronal, La Equitativa del Plata, La Holando Sudamericana, SMG Seguros, Experta Seguros, Reconquista ART, Experta ART y Prevención ART.

¿En qué zonas operan?

Si bien podemos operar en todo el país por nuestra matrícula profesional, nos abocamos a las zonas de CABA y el AMBA, y sumamos las provincias de Córdoba, San Luis y Salta, con base administrativa y comercial en nuestras oficinas de la localidad bonaerense de Ramos Mejía.

« La construcción de un sentido de pertenencia con los clientes, al final del camino da sus frutos y tracciona en las nuevas generaciones de asegurados »

¿Qué herramientas utilizan actualmente para vender seguros?

Nuestra organización ya cumplió 60 años. Somos la continuidad del trabajo de nuestro padre, Raymond Ortuondo, y a lo largo de este tiempo conocimos y probamos muchísimas herramientas. Hoy nos estamos amigando con las nuevas tecnologías: utilizamos Instagram, LinkedIn y Facebook, con comunicación directa por WhatsApp corporativo. Igualmente, siempre aprovechamos todo lo que tenemos disponible. Y del 'boca a boca' jamás hay que olvidarse. La construcción de un sentido de pertenencia con los clientes, al final del camino da sus frutos y tracciona en las nuevas generaciones de asegurados. Siempre estamos actualizándonos y rejuveneciendo los procesos de ventas, consultoría y administración de riesgos. En nuestra experiencia particular, después de mucho análisis hemos descubierto que la forma más eficiente de conseguir nuevos clientes es hacer consultoría. No significa que sea la receta para todos, pero en nuestro caso, estar siempre presentes ante una nueva consulta es el mejor camino. Ese fruto siempre florece a tiempo.

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

No. Si bien las presentan como las mejores del mercado, la realidad es que muy pocas aseguradoras poseen tecnologías realmente eficaces que resuelvan los problemas del día a día de los intermediarios. Son los propios productores quienes terminamos dando soluciones con procesos propios en nuestras oficinas y con nuestro personal. Hoy el productor asesor de seguros desarrolla tareas administrativas y operativas que en rigor no le corresponden, pero el negocio le exige estar presente en ellas.

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

La veo limitada. Si bien los informes del ente regulador muestran en términos globales un ratio combinado satisfactorio, observamos que con las últimas modificaciones en los indicadores de solvencia y los informes de litigiosidad, algunos jugadores podrían quedar fuera de esa tranquilidad que informa la SSN. Y eso nos preocupa siempre.

Generación de aseguradores



Fernando Ortuondo dio sus primeros pasos en el mercado asegurador de la mano de su padre, quien fundó Raymond & Hijos Asesores de Seguros, una organización de consultoría y comercialización de seguros con foco en Patrimoniales y Vida. En 1979 ingresó a Caledonia Seguros para realizar una pasantía que le generó la inquietud de estudiar y capacitarse en la profesión. Así fue como en 1995 se graduó de licenciado en Técnica y Organización de Seguros en la Universidad Argentina de la Empresa y decidió, junto con su hermano, incorporarse definitivamente a la empresa familiar, que hoy conduce luego de 40 años de experiencia. La organización opera desde su sede central emplazada en la localidad bonaerense de Ramos Mejía hacia todo el país. Nació bajo un modelo de asesoramiento personalizado que fue mantenido y consolidado por la segunda generación de aseguradores. Su crecimiento se basó en el concepto de 'familia que protege a familias', priorizando el vínculo humano, la contención y la cercanía con el cliente ante imprevistos. Con el paso de los años, a las coberturas tradicionales que brindaba sumó un asesoramiento integral adaptado a los nuevos requerimientos. Hoy en día se maneja bajo el lema corporativo 'Un seguro para cada etapa de tu vida', estructurando sus soluciones comerciales en tres grandes pilares: seguros de Personas (Vida, Retiro, AP y resguardo automotor y hogareño); Empresas & Pymes (Riesgos del Trabajo y Patrimoniales); y seguros de Tecnología (coberturas enfocadas en la protección de dispositivos y activos digitales). ■

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

Las aseguradoras se han actualizado mucho en estos procesos. Lo más importante es la comunicación directa entre nosotros y el sector específico dentro de la aseguradora; eso permite trabajar en equipo y hace que los tiempos que antes se perdían hoy sean productivos para una mejor liquidación de cada caso. Obviamente, siempre y cuando el liquidador externo esté en la misma sintonía. Pero en general, hoy se está cumpliendo y brindando el servicio esperado.

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

Podría detallarlos: solvencia, patrimonio, antigüedad y soluciones tecnológicas, entre otros. Pero todo comienza con las relaciones personales. Este es un negocio de personas y la empatía con el otro es muy importante. No queremos

« Hoy el productor desarrolla tareas administrativas y operativas que en rigor no le corresponden, pero el negocio le exige estar presente en ellas »

caer en cualquier aseguradora. Las analizamos por todos lados, pero la elegida siempre tiene el plus del conocimiento interpersonal y la trayectoria en el mercado de seguros.

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

Seguramente nos encontraremos con muchos inconvenientes en un futuro no muy lejano. Pero no creo que perdamos terreno. La pregunta sería: ¿la venta directa podrá atender la demanda de sus clientes? Yo creo que podrá tener la llave de la venta, pero nosotros tenemos la llave del asesoramiento y el acompañamiento en el peor momento: cuando el contrato de seguro se necesita de verdad. Y eso, por ahora, la venta directa no lo puede hacer. Otro punto importante es que nosotros debemos abrirnos a nuevas modalidades de venta y a nuevos productos. En ese sentido, hay mucho trabajo por delante.

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

Llegamos a los \$ 1.800 millones. Y el objetivo proyectado es cubrir la inflación más un 10%.

¿Realizan capacitaciones periódicamente?

Propias no, pero aprovechamos las que ofrecen las aseguradoras con las que interactuamos habitualmente, tanto para nosotros como para el personal de nuestra oficina.

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

La principal dificultad para el productor asesor de seguros es grabarse en la cabeza que todos los días debe hacer una venta o un negocio nuevo. Somos vendedores profesionales. Lograr esa mentalidad es, a mi criterio, la barrera más importante para quienes queremos crecer en este negocio. Luego vienen múltiples dificultades igualmente relevantes: capacitarse, manejar correctamente la operatoria administrativa y comercial y lidiar con una competencia dura y en muchos casos desleal, entre otras. Pero desarrollar esa 'cabeza de vendedor de pura sangre' es, sin dudas, el desafío principal. ☹



CONTA CON LA RED DE ASISTENCIA VIAL MÁS COMPLETA DEL PAÍS



Grupo San Cristóbal participó de la mayor cumbre regional de comercio exterior



La compañía fue Main Sponsor de la segunda edición de COMEX Norpatagónica donde compartió su visión sobre la gestión de riesgos en el comercio exterior ante los desafíos que atraviesan las empresas en un contexto de transformación del comercio internacional.

● Grupo San Cristóbal participó en la segunda edición de la Jornada COMEX Norpatagónica, realizada el 13 de agosto en el Centro de Convenciones Domuyo, en la ciudad de Neuquén. El encuentro reunió a referentes del sector público y privado para intercambiar perspectivas sobre el presente y el futuro del comercio exterior, la competitividad regional y las oportunidades de desarrollo para las empresas de la Patagonia.

En un contexto en el que la innovación, la transformación tecnológica, la geopolítica y los cambios en los mercados están redefiniendo el comercio internacional, la jornada se consolidó como un espacio de actualización y vinculación para las empresas de la región, con foco en anticiparse a estos desafíos, identificar nuevas oportunidades y fortalecer su competitividad e inserción en los mercados globales.

En este marco, Federico Talín, Gerente de Suscripción de Empresas Patrimoniales de Grupo San Cristóbal, y Juan José Campos, Gerente Regional Comercial Cuyo y Patagonia de San Cristóbal Seguros, brindaron una charla sobre la gestión de riesgos en el comercio exterior, en la que compartieron la visión de la compañía sobre los principales riesgos a los que se expone la mercadería durante toda la cadena logística y la importancia de contar con coberturas adecuadas para cada etapa del proceso.

«El seguro no debe pensarse únicamente en el recorrido del camión o buque. Debe concebirse siguiendo el recorrido del riesgo. Todos los días, la mercadería de un alto valor económico recorre miles de kilómetros atravesando puertos, rutas, depósitos, aeropuertos y centros logísticos. Durante esta jornada buscamos conversar con los referentes de cada etapa del ciclo para analizar la mejor forma de proteger esa mercadería.» señalaron Juan José Campos y Federico Talín.



La segunda edición de la Jornada COMEX Norpatagónica reunió a más de quince especialistas distribuidos en once bloques temáticos, con una agenda orientada a brindar herramientas e información estratégica para fortalecer la competitividad y la inserción internacional de las empresas de Neuquén y Río Negro.

La participación de Grupo San Cristóbal en este encuentro reafirmó su compromiso con el desarrollo de las economías regionales y el fortalecimiento de los sectores productivos estratégicos del país, acompañando a las empresas con soluciones que contribuyen a gestionar sus riesgos y potenciar su crecimiento.

Breves de Informe



Mapfre acompaña la emoción de los octavos de final de la CONMEBOL Libertadores

● La competición más importante de clubes de Latinoamérica, de la que Mapfre es patrocinador oficial, vive días de máxima intensidad con los octavos de final en pleno desarrollo. Los 16 equipos que consiguieron avanzar desde la fase de grupos buscan su pase a la próxima instancia en duelos que despiertan la pasión en todo el continente.

A través de este patrocinio, Mapfre refuerza su presencia en el torneo de clubes más relevante de Sudamérica, una competición que une a millones de hinchas y representa valores que compartimos: esfuerzo, trabajo en equipo, inclusión y superación.

La gran final de la CONMEBOL Libertadores 2026 será el 28 de noviembre en el Estadio Centenario de Montevideo, Uruguay, consolidando un torneo que sigue haciendo historia.

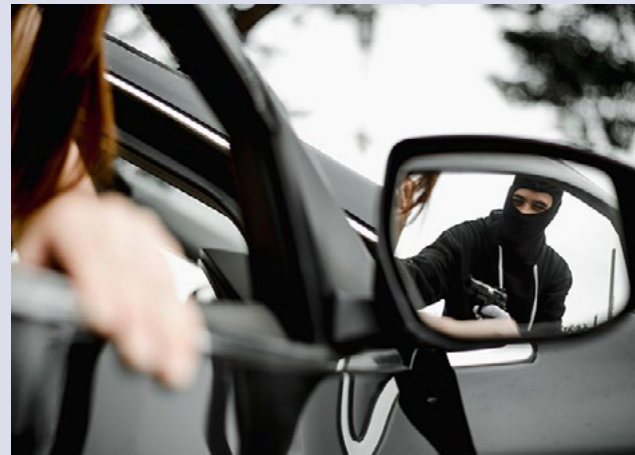
La gran aventura de tu vida

Durante estos tres años de patrocinio, Mapfre ha consolidado un mensaje claro: acompañar siempre, dentro y fuera de la cancha. Porque cada partido, cada viaje y cada latido de los hinchas reflejan la misma energía que mueve a la compañía: estar cerca de las personas y proteger lo que más les importa.

Bajo el concepto La gran aventura de tu vida, Mapfre lleva esa idea aún más lejos, acompañando y cuidando a los aficionados en cada etapa del camino, estando presente en todo lo que hace especial este viaje.



Casi el 96% de los hurtos de vehículos ocurre en la vía pública



Según el último "Indicador Ituran de Robo Vehicular (IRV)", en julio la incidencia de los hurtos en la vía pública registró una suba de 21,74 puntos porcentuales respecto del mes anterior.

● Ituran Argentina, empresa líder en tecnología aplicada a la localización, asistencia y recupero de vehículos, presentó los resultados del «Indicador de Robo Vehicular» (IRV), con datos correspondientes al mes de julio, tomados en CABA y GBA por su Departamento de Seguridad y Emergencias. El informe reveló que la incidencia de los hurtos de vehículos en la vía pública registró una suba de 21,74 puntos porcentuales en comparación con el mes anterior.

Los autos particulares fueron los vehículos más robados, en un



60,29% de los casos. Por su parte, las Pick Ups 4x4, representaron un 16,18%, los utilitarios un 2,94% y las motos un 16,18%, duplicando su participación respecto del mes de junio. Por último, los camiones concentraron un 4,41%.

Los datos más significativos se observan en la evolución de las modalidades delictivas: los hurtos se trasladaron casi por completo a la vía pública, pasando del 73,91% en junio al 95,65% en julio, una suba de 21,74 puntos porcentuales. La misma tendencia se profundizó en los robos a mano armada: en julio, más del 97% ocurrió en la vía pública, frente al 82,93% registrado en junio.

De todas formas, la distribución de las modalidades se mantuvo prácticamente estable: en julio, los robos a mano armada representaron el 63,49% de los casos y los hurtos, el 36,51%.

“Que tanto los hurtos como los robos a mano armada se concentren cada vez más en la vía pública muestra que el riesgo responde a múltiples modalidades. Los delincuentes perfeccionan y diversifican constantemente sus formas de operar. Por eso, la prevención siempre debe pensarse de manera integral, tanto cuando el vehículo queda estacionado en la calle como durante los momentos de circulación”, aseguró Daniela Medina, Gerente de Seguridad y Emergencias de Ituran Argentina.

En cuanto a los horarios más habituales, la franja de 18 a 24 horas encabezó el listado nuevamente con el 39,06% de los delitos, seguida por la de 06 a 12 horas con un 26,56% y la de 12 a 18 horas con un 23,44%. Por último, se ubicó la madrugada (00 a 06 horas) con el 10,94%. De esta manera, la tarde-noche continúa siendo el momento de mayor riesgo.

En relación con las zonas geográficas, el Oeste concentró más de la mitad de los casos, con un 53,13%. Le siguieron la Zona Sur, con un 28,13%, y, en menor medida, Capital Federal, con un 10,94%, y Zona Norte, con un 6,25%.

En cuanto a la cantidad de delincuentes involucrados, los hechos cometidos por dos personas continuaron siendo los más frecuentes (35,14%). Sin embargo, se destacó el crecimiento de los ataques perpetrados por grupos de seis delincuentes, que pasaron de representar apenas el 2,78% en junio al 13,51% en julio, casi quintuplicando su participación en un mes.

En detalle, los grupos de tres representaron el 24,32% de los casos, mientras que aquellos conformados por cuatro integrantes alcanzaron el 13,51%. Por su parte, los hechos cometidos por un solo delincuente representaron el 10,81%, y los protagonizados por grupos de cinco, el 2,70%.

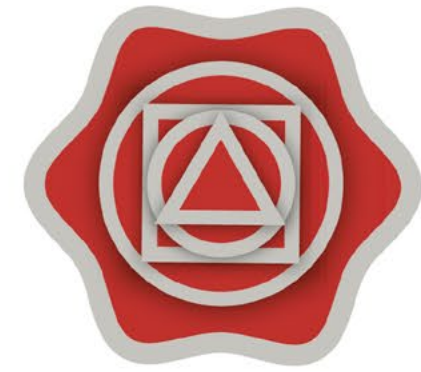
Franco Taraborrelli, Gerente General de Ituran Argentina, señaló: “El robo vehicular no es un fenómeno estático. Mes a mes vemos cambios en dónde ocurren los hechos, qué vehículos son más afectados y cómo se conforman los grupos que los llevan adelante. Identificar esas variaciones nos permite dejar de mirar el delito como una foto aislada y entender su evolución”.

Entre los días de la semana, el miércoles y el jueves se posicionaron como los días con mayor cantidad de robos, concentrando ambos el 18,75% de los hechos. Les siguió el martes, con un 17,19%, y el lunes, con un 15,63%. Por su parte, el viernes representó el 14,06% de los casos. En el otro extremo, sábado y domingo fueron los días con menor actividad delictiva, con un 7,81% cada uno.



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

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



EVOLUCIÓN SEGUROS

DE LA MANO CON VOS

Seguro de caución

+75

AÑOS EN EL MERCADO

CALIFICACIÓN PRO RATING A

Primera póliza de caución del país.

+1.000.000 BENEFICIARIOS DE PÓLIZAS

ESPECIALISTAS EN SEGUROS PARA EMPRESAS

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

evolucionseguros.com.ar



9 11 2658 9562

El fraude de seguros se bifurca: alto volumen y alta sofisticación avanzan en paralelo, revela nuevo informe global de FRISS

Sólo el 9% de las aseguradoras tiene sistemas de IA completamente implementados, mientras el 78% espera que la IA agentica impacte el fraude dentro de los próximos dos años.

● **FRISS**, proveedor global de software de detección de fraude y evaluación de riesgo para aseguradoras, presentó los resultados del reporte: **“El Estado del Fraude de Seguros 2026”**, un estudio que identifica tres fuerzas convergentes —presión económica, avances tecnológicos y redes de fraude organizadas— que están ampliando la escala y la sofisticación del fraude en el sector a nivel global. El hallazgo central del informe es que el fraude no crece de una sola forma: se está dividiendo en dos frentes que exigen respuestas distintas. Por un lado, el fraude oportunista de alto volumen y baja tecnología (el 44% de los casos corresponde a exageración de reclamos); por otro, el fraude organizado y sofisticado, cada vez más potenciado por inteligencia artificial. Según el informe, *“no hay una estrategia única que aborde ambas cosas”*: las aseguradoras mejor posicionadas son las que construyen capacidad para enfrentar volumen y sofisticación al mismo tiempo.

Principales hallazgos:

- El seguro de automóvil concentra el 71% de los casos de fraude, por su alto volumen transaccional y procesos vulnerables a manipulación.
- El 58% de los profesionales del sector reporta un aumento en el volumen o la complejidad del fraude en el último periodo.
- Pese a la amenaza, solo el 9% de las aseguradoras tiene sistemas de IA/ML completamente implementados; el 36% está en fase piloto y el 19% no tiene planes actuales.
- El 76% identifica la generación de documentos o identidades sintéticas como la principal vía de uso malicioso de IA, y el 71% señala la evidencia deepfake (imagen, audio, video) como una preocupación significativa.
- El 78% considera probable que la IA agente impacte el fraude de seguros dentro de los próximos dos años, pero solo el 2% se siente “muy bien preparado” para enfrentarla.
- El 76% de las aseguradoras ya comparte datos o alertas con otras compañías, y el 56% participa en fuerzas de tarea conjuntas de investigación: la colaboración se posiciona como la respuesta estructural al problema.



Iván Ballón, Gerente de Negocios para América Latina e IBERIA

“Para las aseguradoras de América Latina, este informe confirma algo que ya vemos en el día a día: el fraude oportunista sigue concentrando el mayor volumen, pero las redes organizadas y el uso de IA generativa ya no son un problema exclusivo de los mercados más maduros. La brecha de preparación frente a la IA agente es la misma en la región, y la ventana para cerrarla se está achicando”, señaló **Iván Ballón, Gerente de Negocios para América Latina e IBERIA**.

El 75% de los clientes rechaza la atención por IA

Un análisis de Olivia, consultora en transformación organizacional, respaldado por datos de la OIT y PwC, revela que delegar la empatía, el riesgo corporativo y la voz del liderazgo en algoritmos destruye la confianza organizacional.

● La implementación masiva de la **Inteligencia Artificial (IA)** en la gestión empresarial enfrenta un punto de inflexión global impulsado por el caso de la fintech sueca **Klarna**: tras procesar 2,3 millones de consultas mensuales con IA —equivalente al trabajo de 700 agentes y un ahorro proyectado de US\$ 40 millones—, la compañía debió recontratar personal humano al comprobar que la tecnología no podía resolver interacciones complejas, gestionar conflictos ni sostener empatía con los clientes. Este antecedente expone la brecha entre la eficiencia técnica inicial y la sostenibilidad operativa, sirviendo como caso testigo para el nuevo marco de gobernanza corporativa que propone la consultora Olivia para definir qué tareas son verdaderamente **«IA-ables»**. A partir de este caso, la consultora **Olivia** presentó un marco conceptual para delimitar qué procesos son verdaderamente **«IA-able»** y cuáles exigen presencia humana irremplazable. *“La tecnología reduce la incertidumbre técnica y acelera la ejecución, pero carece por completo de la capacidad de asumir consecuencias. El apetito de riesgo, la brújula ética y la responsabilidad ante un error del sistema siguen siendo un monopolio estrictamente humano”,* explica **Marcelo Blechman, socio director de Olivia**. *“Trazar la línea entre lo que se automatiza y lo que no es una decisión de gobernanza de la alta dirección, no un proyecto de TI”*.



Evidencia de mercado: la brecha entre la eficiencia y la confianza

La tesis de Olivia sobre la necesidad de preservar el factor humano encuentra soporte en investigaciones globales recientes:

- **Estudio Global de CX de Five9:** Reveló que el 75% de los consumidores prefiere hablar con un ser humano real (en persona o por teléfono) para resolver problemas de soporte técnico o atención al cliente, citando falta de confianza y frustración con las respuestas de los bots automatizados.
- **Preferencia del consumidor (PwC Customer Experience Survey):** Aunque la adopción de canales digitales crece, el 86% de los consumidores afirma que la interacción humana sigue siendo clave en su experiencia de marca. La falta de empatía y las respuestas automatizadas rígidas figuran como la principal causa de abandono de clientes.
- **Transformación laboral vs. reemplazo (Informe sobre IA y Empleo de la OIT):** Las investigaciones de la Organización Internacional del Trabajo (OIT / ILO) concluyen que la IA generativa actúa principalmente como un complementador de tareas y no como un sustituto total. La OIT advierte sobre los riesgos de la «gestión algorítmica» desmedida y enfatiza que la supervisión humana es indispensable para mantener la ética y la calidad en los entornos de trabajo.

La «trampa de Copilot» y el vaciamiento del liderazgo
El análisis de Olivia advierte que el problema ha escalado a la alta dirección mediante la proliferación de comunicaciones internas redactadas íntegramente por algoritmos —el fenómeno bautizado como el síntoma del «Enviado por Copilot». La masificación de textos asépticos y estandarizados genera una duda corrosiva en los equipos: si las organizaciones están pagando por el criterio del profesional o subsidiando la suscripción de un robot. Para abordar esta paradoja, la firma enfatiza que los protocolos internos deben fijar reglas claras de gobernanza: utilizar la IA para estructurar y sintetizar información, pero prohibir categóricamente la simulación de autoría en mensajes estratégicos. *“La regla de fondo es simple y aplica para cualquier nivel de la compañía: la inteligencia artificial puede redactar tu mensaje, pero nunca puede ser tu palabra ni puede ser lo que define la cultura de la organización”,* apunta **Ezequiel Kieczkier, CEO y cofundador de Olivia**. La tecnología debe actuar como catalizador de la productividad, mientras que la responsabilidad, la cultura y el criterio estratégico permanecen del lado del liderazgo humano.

Grupo San Cristóbal analizó el impacto de la IA en el futuro del mercado asegurador

La compañía formó parte del Seminario Internacional Actuar.IA, un espacio que reunió a referentes del sector asegurador, actuarial, académico y tecnológico para debatir sobre los desafíos y oportunidades que plantea la inteligencia artificial para la industria.



● **Grupo San Cristóbal** participó en el **Seminario Internacional Actuar.IA 2026**, encuentro que reunió a referentes del sector asegurador, actuarial, académico y tecnológico para debatir sobre los desafíos y oportunidades que plantea la incorporación de la inteligencia artificial en la industria. En representación de la compañía, **Diego Guaita, CEO de Grupo San Cristóbal**, integró uno de los paneles del evento y compartió su visión sobre las oportunidades que esta tecnología abre para mejorar la eficiencia operativa, potenciar el análisis de datos y fortalecer los procesos de toma de decisiones. Uno de los principales desafíos, según planteó **Guaita**, será la capacidad de las compañías para acompañar el ritmo de transformación tecnológica que demanda la incorporación de estas nuevas herramientas. *«La IA va a impactar en todos los trabajos y el mercado se va a tener que adaptar. Desde el punto de vista argentino, tenemos un mercado muy amplio, con alrededor de 180 compañías de seguros. Me cuesta imaginar que todas puedan contar con los recursos necesarios, porque la incorporación de tecnología requiere inversiones importantes y muchas pruebas antes de ver resultados. Además, los sistemas y software de defensa son cada vez más costosos. La innovación tecnológica va a generar una brecha y algunas compañías más chicas pueden no tener la capacidad de inversión necesaria para seguir el ritmo.»,* agregó.



A lo largo de las dos jornadas, expertos del ámbito asegurador, académico y tecnológico abordaron temas vinculados con la gobernanza de la inteligencia artificial, los riesgos financieros, la regulación, la educación y los desafíos que plantea la incorporación de estas herramientas en las organizaciones. En este marco, **Guaita** destacó la importancia de impulsar una adopción responsable de la inteligencia artificial, combinando innovación tecnológica, criterios éticos y supervisión humana para generar valor sostenible y fortalecer la gestión de riesgos. *«El seguro tiene mucho que ver con la contención y, sobre todo, con estar cerca de las personas cuando más lo necesitan. Tenemos un propósito muy valioso: estar presentes cuando suceden cosas malas y ayudar a las personas a recuperarse después de un momento difícil, ya sea un accidente, una enfermedad, una incapacidad o una situación mucho más grave. Por eso, además de hacer bien los cálculos y gestionar correctamente los riesgos para proteger a las familias y a las empresas, creemos que el factor humano va a seguir siendo fundamental. Así como invertimos en tecnología e innovación, al menos desde el grupo, vamos a seguir invirtiendo en todo lo relacionado con las personas. Porque la tecnología puede transformar muchos procesos, pero la contención, el acompañamiento y la empatía siguen siendo irremplazables»,* señaló **Guaita**. La participación en **Actuar.IA** se enmarca en la estrategia de transformación e innovación de **Grupo San Cristóbal**, que impulsa el desarrollo de soluciones basadas en tecnología y datos para acompañar la evolución de las necesidades de las personas, las empresas y los productores asesores de seguros.



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



Strix suma tres nuevas soluciones para el control y la prevención en la gestión de flotas empresariales

Se trata de una nueva generación de servicios vinculados al Monitoreo Inteligente con Cámaras, Conductas de Manejo y GPS Autoinstalable para flotas. Estas soluciones responden a la creciente necesidad de control y prevención en las rutas argentinas y de la región, permitiendo a las empresas monitorear y mejorar la seguridad de sus flotas sin depender exclusivamente de una central de monitoreo, uno de los principales temas desarrollados en Movilizar LATAM 2026, donde Strix participó a comienzos de agosto.

La seguridad vial sigue siendo uno de los grandes desafíos del transporte y la gestión de flotas en la Argentina. Según datos de la Agencia Nacional de Seguridad Vial (ANSV), en el país mueren en promedio 12 personas por día en siniestros viales, y casi la mitad de esos hechos se producen en rutas, mayormente nacionales. A este escenario se suma la escala que están tomando las operaciones logísticas: solo el transporte de arena hacia Vaca Muerta moviliza hoy entre 4.000 y 4.300 camiones por mes, en recorridos de más de 1.000 kilómetros que pueden extenderse hasta 75 horas, un ejemplo de la magnitud y la complejidad que enfrentan las flotas comerciales del país. En ese escenario, Strix Flotas presenta tres nuevas soluciones tecnológicas que se suman a su propuesta habitual: GPS autoinstalable, Conducta de Manejo y Videotelemática, orientadas a que las empresas puedan controlar, prevenir y gestionar mejor el desempeño de sus flotas.

"La distracción al volante y el manejo poco atento siguen siendo dos de los factores que más pesan en la siniestralidad", señala Martín Py, Gerente de Alianzas Estratégicas de Strix. Según el Observatorio Vial 2025, elaborado por CESVI Argentina junto a Autopistas del Sol y Autopistas del Oeste entre el 14% y el 16% de los conductores fueron detectados usando el celular con el vehículo en movimiento, mientras que más del 40% no respeta la distancia mínima de seguridad con el vehículo que lo precede.

A esto se suma la fatiga, un riesgo particularmente crítico en el transporte de cargas, donde no es inusual que los conductores permanezcan más de 12 horas seguidas al volante, una condición que distintos estudios del sector asocian a un mayor riesgo de siniestros. Frente a este panorama, contar con información objetiva sobre cómo se mueve y cómo conduce cada flota dejó de ser una funcionalidad orientada únicamente a la eficiencia y el mantenimiento para convertirse en una necesidad operativa. El GPS autoinstalable permite comenzar a monitorear vehículos en minutos, sin instalación técnica: se conecta directamente al puerto de diagnóstico OBDII (Diagnóstico a Bordo de Segunda Generación) del vehículo y queda operativo en minutos. Reporta ubicación periódica, eventos de encendido y apagado, movimiento y batería baja, y resulta especialmente útil para flotas con alta rotación, vehículos temporales o para sectores como agro, minería, petróleo, donde la incorporación y baja de unidades es constante.

Por otra parte, la solución de "Conducta de Manejo", la nueva funcionalidad integrada a Strix Flotas, permite conocer con datos objetivos cómo se conduce cada vehículo de la flota. La herramienta detecta excesos de velocidad, aceleraciones y frenadas bruscas, y elabora un puntaje por conductor en función de estos comportamientos. Además, genera rankings de desempeño y datos sobre hábitos de conducción para mejorar la gestión y promover una conducción más segura y eficiente. "Se trata de una herramienta ideal para poder tener un mejor panorama sobre el conjunto de la flota y de los conductores, para poder tomar decisiones e implementar programas de trabajo orientados a la mejora continua", explican desde la empresa.

Por su parte, el Monitoreo Inteligente con Cámaras combina tecnología ADAS (Sistemas Avanzados de Asistencia al Conductor por sus siglas en Inglés), con una cámara frontal que detecta riesgo de colisión y de proximidad excesiva con peatones u otros vehículos y DSC (Control del Estado de Conducción), con una cámara interior que identifica comportamientos de riesgo como el uso del celular, las distracciones, los bostezos o la ausencia de cinturón de seguridad. La solución está pensada especialmente para operaciones en movimiento donde las horas en ruta son mayores y el margen de error, menor.

«Con estas tres incorporaciones buscamos que nuestros clientes tengan una visión más completa de su operación: no solo dónde están sus vehículos, sino cómo se conducen y qué situaciones de riesgo enfrentan a diario. La tecnología puede ayudar a anticipar esos riesgos antes de que se nazcan en un siniestro. En Strix, tra-

Breves del Informe

bajamos de manera continua en el desarrollo de nuevas soluciones y en la incorporación de tecnologías de vanguardia que nos permitirán acompañar la evolución de las necesidades del sector y ofrecer herramientas cada vez más innovadoras para la gestión de la movilidad y la seguridad», afirmó Martín Py, Gerente de Alianzas Estratégicas de Strix.

En Julio se duplicaron los robos de vehículos en el interior del país

El dato surge de la comparación con el mismo mes del 2025. En lo que va de 2026, los operativos por robo fuera de Buenos Aires equivalen al 80% del total de casos registrados en todo el año pasado.

El robo de vehículos continúa mostrando indicadores llamativos fuera de Buenos Aires. Durante julio, los operativos vinculados a robos de vehículos en el interior del país se duplicaron respecto del mismo mes de 2025, una tendencia que refuerza el desplazamiento de parte de la problemática hacia otras provincias. No se trata de un mes atípico. El comportamiento registrado en los primeros siete meses del año también da cuenta de este cambio. En lo que va de 2026, Strix contabilizó un total de operativos que equivalen al 80% del total del año pasado. El fenómeno se ve con mayor claridad en algunos distritos como Córdoba, Mendoza, Santa Fe y Neuquén, plazas que ganaron protagonismo dentro del mapa nacional, lo que permite respaldar la hipótesis de una dinámica del delito automotor cada vez más federal.

El dato cobra relevancia si se lo cruza con los indicadores de patentamientos de ACARA que, en lo que va de 2026, muestra que las provincias del interior concentraron el 52,9% de los registros de vehículos OKM de todo el país. Córdoba, Santa Fe, Mendoza y Neuquén se ubicaron entre las principales plazas de unidades patentadas y representaron en conjunto el 28,3% del mercado nacional.

"Para Strix, este escenario plantea el desafío de acompañar la expansión de la movilidad y del parque automotor dentro de todo el territorio nacional, con herramientas que permiten detectar, localizar y responder con rapidez. La evolución de la telemática nos permite justamente transformar los datos del vehículo en herramientas concretas para mejorar la prevención y las posibilidades de recupero, frente a un perfil delictivo cada vez más profesionalizado", señala Martín Py, Gerente de Alianzas Estratégicas de Strix.

"La tecnología permite actuar sobre una variable crítica: el tiempo. Cuanto antes se detecta un robo y se inicia el seguimiento, mayores son las posibilidades de localizar y recuperar el vehículo. Por eso, nuestra mirada está puesta no solo en el recupero del vehículo, sino en acompañar a los clientes con un servicio integral de seguridad automotor, que les permita contar con tecnología, información y capacidad de respuesta en todo el territorio nacional", agrega Py.



LA PERSEVERANCIA SEGUROS

Oportunidad para capacitarse en Responsabilidad Civil Aplicada: gratis, online y con certificación universitaria



El abordaje de casos reales y jurisprudencia aporta herramientas para evaluar riesgos, interpretar correctamente las pólizas y tomar decisiones con mayor fundamento.

En una nueva edición del 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 Responsabilidad Civil Aplicada: Casos Reales, Coberturas y Jurisprudencia, a cargo de Fernando Tornato, Licenciado en Seguros, Perito Judicial,

Editor y Conductor de "Tiempo de Seguros". La capacitación tendrá lugar el próximo jueves 27 de agosto a las 18 hs. "Capacitarse en Responsabilidad Civil Aplicada permite comprender cómo se resuelven situaciones concretas que pueden presentarse en la práctica profesional, desde el análisis de las coberturas hasta la interpretación de casos y criterios jurisprudenciales" explica Adalberto Bruzzone, director de la compañía que lidera el mercado y cuenta con más de 120 años de experiencia. Para inscribirse, es necesario completar el formulario haciendo click [acá](#) o ingresando en la sección [capacitación](#) en la web de [La Perseverancia Seguros](#).



RUS, la Municipalidad y la Policía promovieron la educación vial entre jóvenes



Con el objetivo de promover la concientización y la formación en prevención y responsabilidad vial, se realizó este miércoles 26 de agosto una capacitación destinada a estudiantes de 5° y 6° año de escuelas secundarias de Concepción del Uruguay.

La jornada tuvo lugar en la Escuela Secundaria N° 17 "Dra. Teresa Ratto" y contó con la participación de alumnos de la Escuela Secundaria N° 14 "Don José de Gregori", la Escuela Secundaria N° 15 "Claudio Lepratti", la Escuela Secundaria N° 17 "Dra. Teresa Ratto" y la Escuela Secundaria N° 20 "Presbítero Juan Bautista Rolando". La actividad fue organizada de manera conjunta por la Municipalidad de Concepción del Uruguay, Río Uruguay Seguros y la Jefatura Departamental Uruguay de la Policía de Entre Ríos, con el acompañamiento de la Dirección Departamental de Escuelas, organismo encargado de coordinar la organización y participación de los estudiantes. El programa cuenta además con el respaldo y la participación de la Dirección de Tránsito y Seguridad Ciudadana de la Municipalidad y del Hospital "Justo José de Urquiza".

En representación de Río Uruguay Seguros participó Facundo Loza, integrante del equipo de Seguridad Vial de RSRUS, quien estuvo a cargo de compartir contenidos y herramientas vinculados con la prevención y la conducción responsable.

Por parte de la Municipalidad participaron Gustavo Hanza, director de Seguridad Ciudadana, y Hernán González Díaz, en representación de la Dirección de Tránsito, acompañado por personal de control vehicular, ordenamiento urbano, prevención y educación. También participaron Carolina Gadea, rectora de la Escuela Secundaria N° 17; Daniela Aguiar, de la División Policía Científica de la Policía de Entre Ríos; y Ernesto Vilches Izquierdo, secretario técnico del Hospital "Justo José de Urquiza".

La propuesta estuvo especialmente dirigida a jóvenes que ya obtuvieron su licencia de conducir o que se encuentran en condiciones de tramitarla, con el propósito de brindarles herramientas para desenvolverse de manera segura en la vía pública y reforzar la importancia de adoptar conductas responsables al volante.

Para RUS, participar en este tipo de iniciativas forma parte de su compromiso con la responsabilidad social y con la construcción de una cultura de prevención. Como empresa aseguradora, entiende que su rol también implica trabajar antes de que ocurra un siniestro, promoviendo hábitos y conductas que contribuyan a reducir los riesgos y proteger la vida. En este sentido, acercar herramientas de educación vial a los jóvenes representa una forma concreta de contribuir al bienestar de la comunidad.

La capacitación reafirma la importancia de generar espacios de formación y concientización, especialmente entre quienes comienzan a transitar sus primeras experiencias como conductores, promoviendo una movilidad basada en la prevención, el respeto de las normas y el cuidado de la propia vida y la de los demás.



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

Estamos cuando nos necesitás.
#NosImporta

Visítanos en:
Juana Manso 205 - Piso 5
PUERTO MADERO

ENCONTRANOS EN:

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

www.scbrokerdeseguros.com

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

@scbrokerdeseguros

/SCBrokerDeSeguros



Nº de inscripción en SSN
1250

Atención al asegurado
0800-666-8400

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

SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

SANCOR SEGUROS presenta a Cori y evoluciona su experiencia de atención digital con IA

La compañía incorpora inteligencia artificial en la atención por voz y transforma sus canales digitales con una experiencia más ágil, cercana y disponible a cualquier hora.

● **SANCOR SEGUROS** presenta a **Cori**, su asistente virtual, como parte de una evolución en la experiencia de atención digital de sus clientes. La iniciativa incorpora nuevas capacidades tecnológicas, pensadas para brindar una atención más simple, rápida y cercana. Entre las principales novedades, se destaca la implementación de un asistente de voz con inteligencia artificial para la denuncia de siniestros. Los asegurados ya pueden realizarlas hablando de manera natural, guiados paso a paso durante todo el proceso y con disponibilidad las 24 horas, todos los días. Además, **Cori** permite resolver múltiples gestiones, como solicitar asistencia vehicular, consultar pólizas, descargar documentación, denunciar un siniestro y realizar seguimientos, entre otras funcionalidades. La nueva identidad busca unificar y potenciar la experiencia digital de la compañía, acercando la tecnología a las personas y facilitando el acceso a respuestas más ágiles y simples. *“Nuestro mayor desafío consiste en interpretar las necesidades reales de la gente y hallar la mejor forma de satisfacerlas. Esto aplica no solo a nuevas coberturas, sino también en términos de servicio y calidad de atención. En tal sentido, vemos la tecnología como una aliada para alcanzar ese objetivo, sin perder nunca el trato humano y la cercanía permanente con los asegurados, tanto a través de nuestro equipo interno como de nuestros Productores Asesores en todo el país”,* comentaron desde la aseguradora. Con este avance, **SANCOR SEGUROS** continúa impulsando la innovación en seguros, incorporando herramientas que permiten ofrecer soluciones cada vez más resolutivas, accesibles y centradas en las personas.

Innova Awards 2026: La Segunda Seguros fue reconocida por su estrategia de Corporate Venturing



La aseguradora fue premiada en la categoría **“Consolidado”** por el recorrido de InnLab, su programa de innovación abierta y Venture Clienting. Compartió la categoría con Coca-Cola Andina, Copec y Transelec y también fue finalista en **“Mejor Escalamiento de Piloto”** por el proyecto desarrollado junto a Primo.

● En el marco de la **7ma** edición de InnovaSummit, encuentro organizado por **Innova360** que reunió a más de 90 referentes regionales de **Corporate Venturing**, **Venture Capital** e **innovación corporativa**, **La Segunda Seguros** obtuvo el Innova **Award 2026** a la **“Mejor Estrategia de Corporate Venturing”**, categoría **“Consolidado”**. La distinción reconoce el recorrido y el grado de madurez alcanzado por InnLab, el programa de innovación abierta y

La IA desafía al mercado asegurador

● Llevar la inteligencia artificial a producción, transformar procesos, preparar arquitecturas tecnológicas más flexibles y gestionar nuevos riesgos aparecen entre los principales desafíos para la industria aseguradora, conforme a las conversaciones mantenidas con aseguradoras, brokers y otros actores del sector en recientes encuentros realizados en **Chile, México y Centroamérica** en los cuales ha participado **Charles Taylor** como referente global de tecnología para seguros. La discusión está entrando en una nueva etapa, dado que el desafío ya no es encontrar casos de uso, sino llevar la IA a la operación real, gobernarla adecuadamente y conseguir que genere valor para el negocio. Una encuesta de **Deloitte** mostró que el 76% de los ejecutivos aseguradores consultados ya había implementado **IA generativa** en una o más funciones, aunque buena parte de las iniciativas todavía se encontraba en etapas iniciales. Entre las principales barreras aparecen la seguridad y privacidad de los datos, su calidad y su integración. *“Ya conocemos el potencial de la inteligencia artificial. Ahora tenemos que resolver cómo llevarla a la operación, cómo gobernarla y, fundamentalmente, cómo utilizarla para transformar el negocio y no simplemente para hacer más rápido lo que ya hacíamos”,* señaló **Damián Korman**, **Global PreSales Director de Charles Taylor InsureTech**, quien participó como speaker de diferentes encuentros con actores de la industria aseguradora latinoamericana. El desafío alcanza también a la arquitectura tecnológica. La **IA** está acelerando la evolución desde estructuras rígidas y cores monolíticos hacia modelos más modulares, integrables y adaptativos. El objetivo no debería ser preparar una aseguradora únicamente para la tecnología disponible hoy, sino construir una infraestructura capaz de incorporar la que vendrá mañana. Pero automatizar no necesariamente significa transformar. Una de las principales discusiones es si conviene incorporar **IA** a los procesos existentes o aprovecharla para diseñar procesos nuevos. Aplicar inteligencia artificial sobre un proceso ineficiente puede significar hacer más rápido - y a mayor escala - aquello que ya se hacía mal. Por eso, antes de automatizar resulta fundamental revisar los procesos, conocer y gobernar los datos e identificar errores y excepciones. La curaduría se vuelve crítica para evitar que la capacidad de escala de la **IA** multiplique deficiencias pre-existentes.

Del seguro con IA al seguro de la IA

La inteligencia artificial plantea, además, una paradoja particularmente interesante: el mercado no solamente deberá incorporar **IA** al seguro, sino que también tendrá que aprender a asegurar la **IA**. Errores de los modelos, sesgos, alucinaciones o decisiones incorrectas pueden derivar en pérdidas financieras, interrupciones del negocio o responsabilidades frente a terceros. Y este riesgo ya comienza a convertirse en materia asegurable. De hecho, la reaseguradora **Munich Re**, que trabaja en soluciones vinculadas con riesgos de **IA** desde 2018, ofrece coberturas para determinados perjuicios derivados del desempeño de estos sistemas. Esto abre una nueva agenda para la industria: ¿quién responde cuando una decisión automatizada provoca un perjuicio? ¿Cómo se mide y suscribe ese riesgo? ¿Qué controles debería tener una organización para hacerlo asegurable? A medida que la **IA** intervenga en procesos de mayor relevancia, estas preguntas tendrán cada vez más peso. El desafío final excede a la tecnología. Las aseguradoras necesitan desarrollar una capacidad continua de aprendizaje y adaptación que involucre sistemas, recursos humanos y cultura organizacional. *“La ventaja no estará solamente en adoptar la IA que conocemos hoy, sino en construir una organización capaz de incorporar la tecnología que todavía no conocemos”,* agregó **Damián Korman**. En ese recorrido será determinante contar con profesionales y socios estratégicos que combinen conocimiento tecnológico con experiencia específica en seguros. Modernizar un core, rediseñar procesos o introducir **IA** en suscripción, siniestros, distribución o atención al cliente exige comprender una operatoria particularmente compleja. La tecnología aporta las herramientas; el conocimiento del negocio permite aplicarlas correctamente y convertir innovación en resultados. La **IA** desafía así al seguro en dos direcciones: obliga a transformar la industria y, al mismo tiempo, crea nuevos riesgos que el propio mercado tendrá que aprender a entender, prevenir y asegurar.

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

Rivadavia Seguros festejó el Día de la Niñez con una nueva acción solidaria en todo el país



● En el marco de las celebraciones por el **Día de la Niñez**, la **Fundación Rivadavia** desplegó una iniciativa solidaria de alcance nacional orientada a fortalecer el desarrollo social y la contención de niños y niñas en todo el país. La acción estratégica vinculó el espíritu deportivo del año mundialista con la promoción de valores fundamentales como la unión, la alegría compartida y la integración comunitaria. Durante la jornada, la entidad concretó la entrega de 1500 camisetas de la Selección Argentina, 300 pelotas de fútbol y stickers temáticos en más de 30 clubes de barrio distribuidos a lo largo y a lo ancho de 12 provincias y la **Capital Federal**. La propuesta buscó capitalizar el sentimiento de pertenencia que generó el equipo argentino, acercando elementos de recreación y representación a instituciones claves para la vida social de cada localidad. Esta cobertura federal fue posible gracias a la contribución desinteresada y al espíritu solidario que impulsan las acciones de la **Fundación**. A través de este esfuerzo mancomunado de todos sus aportantes, **Rivadavia** reafirma su vocación de servicio y su compromiso con el acompañamiento integral de las infancias, apoyando el rol fundamental que desempeñan los clubes de barrio como espacios de formación e inclusión. Con esta iniciativa, **Rivadavia Seguros** ratifica su pilar de responsabilidad social, consolidando una labor caracterizada por la cercanía con la comunidad, la promoción de valores positivos y una constante contribución al bienestar de la niñez carenciada en todo el territorio argentino.



El 83% de los robos al transporte de mercadería golpea a los vehículos utilitarios

La IA y la videovigilancia móvil ganan protagonismo en un escenario donde ya no alcanza con saber dónde está un vehículo, sino que es necesario controlar qué ocurre durante el recorrido.

● Cada compra online pone en marcha una cadena logística inmensa, con camiones, utilitarios y vehículos de reparto que recorren miles de kilómetros para abastecer centros de distribución, trasladar mercaderías entre ciudades y completar las entregas de última milla. Si bien es una actividad que siempre existió, el comercio electrónico elevó el volumen de operaciones, fragmentó los envíos y aumentó la exigencia sobre cada trayecto. Esa fragmentación tiene un correlato directo en el delito: sobre 4.490 robos a transporte de mercadería registrados en un período de 12 meses, el 83 % recayó sobre camionetas y utilitarios de reparto, y apenas el 17 % sobre camiones de gran porte. Según **Sebastián Cason, Presidente de CASEL, Cámara coorganizadora de Interseca Buenos Aires**, “El crecimiento del comercio electrónico impone nuevos escenarios para las redes de logística que deben recorrer miles de kilómetros y enfrentarse a problemáticas no resueltas, como la piratería del asfalto”. Efectivamente, los números reflejan esa transformación: el Estudio Anual 2025 de la Cámara Argentina de Comercio Electrónico (CACE) indica que el año pasado se registraron 253 millones de órdenes de compra, que movilizaron 645 millones de productos, mientras que el 59 % de las entregas se realizó directamente a domicilio. No es un dato menor: los comestibles (38 % de los robos) y la paquetería urbana (24 %) son hoy los rubros más golpeados por el delito, justamente los que más crecieron de la mano del comercio electrónico. Este escenario modifica las prioridades de la seguridad logística, donde hasta hace algunos años buena parte de los esfuerzos se concentraba en proteger depósitos, plantas industriales o cen-

Breves del Informe

tros de distribución. Hoy, una parte creciente del riesgo se encuentra durante el traslado. “Los sistemas de rastreo satelital, que durante años permitieron conocer la ubicación de una unidad en tiempo real, comienzan a complementarse con videovigilancia móvil, inteligencia artificial, telemática y conectividad vehicular”, señala **Cason**. Detrás de estos cambios hay una realidad: el mapa del delito logístico mutó. Mientras los centros de distribución reforzaron sus perímetros con tecnología fija, la mayor exposición pasó a la vía pública, concentrada en el AMBA: el 52 % de los casos se registra en la provincia de Buenos Aires y cerca del 20 % en la Ciudad Autónoma, mientras que el resto se distribuye en distintas provincias del interior. “La seguridad no puede esperar al colapso, ni responder con la masa física ni escoltas dedicadas, inviables para la logística capilar: la respuesta necesariamente ha de ser tecnología embebida e invisible”, sostiene el **Presidente de la Cámara**. A las cerraduras electromecánicas con geocercas dinámicas y los sensores de apertura inteligente ya implementados, se suman, por ejemplo, las cámaras embarcadas con analítica en el borde (Edge AI), pensadas para proteger al operador en el momento exacto de la parada urbana. Ante este escenario, el objetivo dejó de ser localizar un vehículo para pasar a comprender toda la operación: se integran cámaras, sensores y algoritmos que analizan imágenes y datos de manera simultánea, y permiten detectar maniobras riesgosas, distracciones del conductor, detenciones no previstas o desvíos de los parámetros esperados. No es un detalle menor: el 54 % de los robos se concreta durante operaciones de carga y descarga, y un 27 % adicional en semáforos o detenciones eventuales, es decir, en los mismos momentos que esta tecnología busca cubrir. La tendencia también se refleja en la expansión de los vehículos conectados. Según estimaciones citadas por la Cámara Argentina de Seguridad Electrónica (CASEL) y la Cámara de Empresas de Rastreo Satelital de Argentina (CERSAT), entre el 15 % y el 20 % del parque automotor argentino estará conectado hacia 2030.

Para alcanzar estos niveles de adopción será necesario profundizar en:

- Normativas claras y actualizadas que regulen el uso ético de la videovigilancia móvil, respetando la privacidad sin perder eficacia.
- Incentivos fiscales o financiamiento accesible para la incorporación de estas tecnologías, especialmente en Pymes y flotas de transporte urbano o interurbano.
- Capacitación técnica para instaladores y operadores que estarán a cargo del despliegue y mantenimiento de los sistemas. Espacios de actualización profesional como Interseca Buenos Aires permiten dar a conocer las últimas novedades e intercambiar experiencias entre profesionales.
- Interoperabilidad entre dispositivos, plataformas y centros de monitoreo, tanto públicos como privados.
- Criterios de homologación y buenas prácticas operativas para equipos de rastreo, cámaras embarcadas, sensores, plataformas de monitoreo y servicios de soporte técnico.

“La seguridad a bordo se ha convertido en prioridad tanto para los usuarios como para las autoridades, y las cifras y tendencias lo confirman. Invertir en cámaras, sensores inteligentes y conectividad no es solo una medida preventiva contra robos o siniestros: es una decisión estratégica que mejora la operación, brinda datos valiosos y salva vidas”, indica **Cason**. Ese impulso también se refleja a escala global: el mercado mundial de sistemas de videovigilancia alcanzó los USD 64.790 millones en 2025 (con una proyección de USD 71.650 millones para 2026) y se prevé que llegue a los USD 118.830 millones hacia 2031, según datos de Mordor Intelligencie. Las consultoras coinciden en destacar un aumento sostenido de la adopción de tecnologías como la conectividad 4G/5G, sensores inteligentes e IA en el transporte público, la logística urbana y los vehículos particulares.

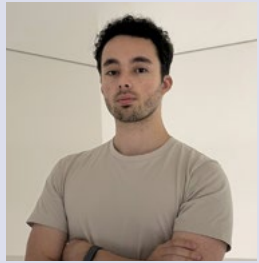
El crecimiento del e-comer no cambió la forma en la que viajan los productos, cambió la escala, la velocidad y la complejidad con que lo hacen. La logística ya no se juega únicamente en los depósitos o los centros de distribución: cada recorrido genera información que puede convertirse en una herramienta para anticipar riesgos, reducir costos y mejorar la eficiencia.

La nueva frontera del riesgo fintech: Por qué la seguridad de los agentes de IA exige repensar la arquitectura empresarial

Autor: Julián Guerrero, fundador y CTO de PlauDe, plataforma de agentes de IA para soporte y operaciones financieras

● La adopción de la inteligencia artificial en el sector financiero está atravesando un punto de inflexión estructural. Los riesgos inherentes a esta tecnología cambian drásticamente cuando los modelos dejan de limitarse a generar texto y empiezan a ejecutar acciones. En el ecosistema actual, un error de un chatbot tradicional puede derivar, en el peor de los casos, en una respuesta incorrecta para el

usuario. Sin embargo, un error de un agente inteligente (AI Agent) tiene el potencial de modificar un archivo crítico, enviar un mensaje no autorizado, acceder a información sensible o, en el escenario más crítico para una fintech, realizar una operación sobre la cuenta equivocada. La regla de oro de esta nueva era tecnológica es proporcional: cuanto más capaz y útil es un agente, mayor es también el impacto potencial de una equivocación. Las herramientas modernas de inteligencia artificial ya pueden acceder a repositorios, modificar código y ejecutar comandos complejos. En el ámbito corporativo, los agentes empresariales se conectan directamente con bases de datos, sistemas de gestión de relaciones con clientes (CRM), plataformas internas y, de manera crítica, con los sistemas financieros core de las organizaciones. Esta interconexión profunda crea una superficie de riesgo radicalmente diferente de la que existía con los chatbots tradicionales, exigiendo un replanteo total de los paradigmas de ciberseguridad corporativa.



Julián Guerrero, fundador y CTO de PlauDe

El fin de la confianza en el «Prompt»

El mayor error que puede cometer una institución financiera hoy es asumir que la seguridad puede depender únicamente de que el modelo entienda y respete una instrucción escrita en un prompt. La realidad operativa demuestra que los modelos pueden interpretar incorrectamente una situación, recibir información manipulada, confundir contextos o, simplemente, elegir una herramienta equivocada para la tarea asignada. Uno de los vectores de vulnerabilidad más importantes en la actualidad es el prompt injection. Un agente inteligente, en su función diaria, puede leer un correo electrónico, un documento, un mensaje o un sitio web que contenga instrucciones maliciosas diseñadas específicamente para modificar su comportamiento original. Mientras que en un chatbot esto solo afectaría una respuesta de texto, en un agente conectado a herramientas operativas, un ataque exitoso podría provocar la filtración masiva de información confidencial o la ejecución de una acción no autorizada en los sistemas centrales.

Además del riesgo externo, existe un problema fundamental de autoridad interna. El hecho de que un agente tenga acceso técnico a una herramienta no significa, bajo ninguna circunstancia, que deba poder utilizarla en cualquier momento, sobre cualquier usuario o en cualquier contexto.

Por estas razones, la premisa fundamental para el despliegue seguro de esta tecnología es que los límites tienen que existir por fuera del modelo. La contención debe formar parte de la arquitectura misma del sistema, no de la voluntad o comprensión de la inteligencia artificial.

En el sector fintech, donde se manejan activos líquidos y datos financieros sensibles, esta arquitectura de contención es especialmente crítica. Un agente operando en este entorno debe ser capaz de determinar con precisión absoluta una serie de variables antes de ejecutar cualquier acción:

- Variables críticas de validación de un agente Fintech
- Identidad del usuario que realiza la solicitud
- Cuenta específica sobre la cual tiene permitido actuar
- Estado de autenticación de la persona
- Nivel de autorización para la operación requerida
- Perímetro de autonomía, cuando puede actuar solo
- Protocolo de escalamiento, cuando debe detenerse o pedir intervención humana

Un agente nunca debe recibir acceso general a los sistemas de una empresa. Por el contrario, solo se hay que permitirle utilizar estrictamente las herramientas necesarias para la tarea específica que está ejecutando, y siempre dentro de condiciones rígidamente definidas por el sistema central. Las herramientas se deben habilitar bajo condiciones específicas, y cualquier operación considerada sensible debe contar con controles adicionales, que pueden incluir autenticación multifactor, validaciones determinísticas de sistemas tradicionales o, cuando el contexto lo requiere, intervención humana directa. Por otro lado, la trazabilidad es innegociable. Es fundamental registrar cada acción de manera inmutable. La empresa debe tener la capacidad técnica de reconstruir exactamente qué información consultó el agente, qué decisión tomó, qué herramienta utilizó y qué resultado produjo en cada milisegundo de su operación.

El objetivo final en la implementación de agentes de IA en el sector financiero no es asumir la utopía de que el agente nunca va a equivocarse. El verdadero estándar de excelencia de la industria es construir el sistema de manera que, cuando ocurra una equivocación, esta tenga un impacto estrictamente limitado, pueda detectarse de manera inmediata y, fundamentalmente, no se propague hacia otras cuentas, usuarios u operaciones críticas.

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





profile
profile

COPETÍN

Un bar vintage con el encanto del barrio en Villa Devoto

Ubicado en la icónica manzana triangular de Villa Devoto —una esquina sobre la diagonal Fernández de Enciso en la que se encontraba el histórico bar La Manzanita—, este rincón recrea la esencia de las décadas de 1960 y 1970. El acogedor espacio, ideal para los amantes de lo retro, ha logrado atraer a los amantes de la buena gastronomía y fidelizar a sus clientes, quienes regresan atraídos por su encanto y su propuesta.

En el corazón de Villa Devoto, abre sus puertas un nuevo rincón para cautivar los sentidos y evocar la nostalgia: **Copetín**. Inaugurado en noviembre de 2024 donde funcionaba La Manzanita, este bar recupera el alma de un emblema de décadas pasadas. Aquí, cada plato es un viaje a la memoria emotiva, con picadas que invitan al reencuentro, platitos para picar que saben a hogar y sándwiches originales y selectos.

El bar tiene dos niveles: una planta baja y un primer piso que ofrece un salón amplio, ideal para grupos numerosos. La esquina triangular le otorga una distribución única, ya que el salón se ensancha al entrar. Cuenta con un espacio en la vereda, protegido del frío, perfecto para disfrutar al aire libre, con varias mesas para dos o cuatro personas. En la planta baja, hay varias mesas de seis y de dos comensales, mientras que el primer piso puede albergar hasta 44 personas, incluyendo una mesa redonda en la esquina triangular. La presencia de amplias ventanas garantiza abundante luz natural en todo el sitio.

El mobiliario de **Copetín** es una oda al diseño retro, con sillas de cuero marrón que invitan a quedarse. Las mesas de fórmica, en diversos colores, tamaños y formas, complementan la estética vintage. La mayoría de los objetos y muebles han sido restaurados, aportando autenticidad al ambiente.

La carta se distingue por sus platitos para picar, ideales para compartir. Entre ellos, las tres variedades de copepín rinden homenaje a las calles que forman la esquina, con opciones como el González, con queso Mar del Plata, jamón cocido, tortilla de papa, vitel toné y berenjenas en escabeche. Las tortillas con toppings son otro clásico, como la Tortilla Copetín (jamón cocido, pimientos asados, sardo rallado y perejil fresco picado), y las faínas gratinadas, variadas y originales, que incluyen alternativas con cherrys confitados, hongos salteados, cebolla caramelizada y verdeo o morrones en conserva.

Como platos principales, **Copetín** ofrece pizzas napoletanas clásicas -Margarita y Pepperoni, por ejemplo- y otras más elaboradas, como la de hongos (base blanca de crema, mozzarella, champiñones, cebolla ➡



ficha técnica

NOMBRE	Copetín
DOMICILIO	Fernández de Enciso 4370, Villa Devoto.
ESPECIALIDAD	Amantes de lo retro
VIARIOS	Como platos principales, Copetín ofrece pizzas napoletanas clásicas -Margarita y Pepperoni, por ejemplo- y otras más elaboradas
INSTAGRAM	@copetindevoto
HORARIO	martes a jueves y feriados, de 18 a 0 h; viernes y sábado, de 18 a 00:30 h, y domingos, de 12:30 a 17 h.



SABEMOS QUÉ
NECESITÁS.
ENTENDEMOS
A TUS CLIENTES.

PRESENCIA
AGILIDAD
SERVICIO

Conocé nuestra propuesta en
PROVINCIAART.COM.AR/PAS



Copetín se erige así como un verdadero refugio en Villa Devoto, un lugar donde el tiempo parece detenerse para disfrutar de la buena compañía, los sabores genuinos y la nostalgia bien entendida.



→ caramelizada, stracciatella y verdeo) o la de mortadela (queso crema, mozzarella, mortadela con pistachos, stracciatella, maní tostado y pesto de albahaca). Los sándwiches de pan de pizza son también un punto fuerte: entre los más distinguidos están el “De Vitel” (con vitel toné, huevo, verdes y tomatito), el “Especial Copetín” (una canoa de masa madre rellena de Philly Cheese, huevos estrellados y queso gratinado) y el “De Mila completito” (milanesa de peceto, lechuga, tomate, queso, huevos fritos y dip de alioli).

Para el postre, **Copetín** propone cuatro opciones con identidad propia: el clásico vigilante, flan con dulce de leche, trifle y el postre insignia de la casa, **Copetín** (para dos o tres personas, en pan de pizza con Nutella, fruta de estación, crema batida, maní tostado y chips de chocolate).

La barra ofrece cócteles clásicos como Fernet, Caipiroska y Negroni, además de vermouths como Carpano (rojo con soda o tónica) y Cinzano (rojo con soda o tónica). También cuentan con sidra tirada de la marca 1888. Cabe resaltar que durante la semana suelen tener propuestas de menús a precios especiales, que incluyen un plato para picar, un principal y dos bebidas.

Copetín se erige así como un verdadero refugio en Villa Devoto, un lugar donde el tiempo parece detenerse para disfrutar de la buena compañía, los sabores genuinos y la nostalgia bien entendida. Con cada detalle, desde su ambientación cuidadosamente restaurada hasta sus platos innovadores que rinden tributo a lo clásico, invita a crear nuevos recuerdos en un ambiente que celebra la esencia del barrio, la alegría de compartir la mesa y la fusión de buena gastronomía con eventos musicales frecuentes que enriquecen la visita. En síntesis, el ámbito ideal para quienes buscan una experiencia cálida, deliciosa y con un toque de encanto atemporal. 🍷



SANCOR SEGUROS 80 Años

80 años dando respuestas, siempre.

Ayer, hoy y mañana

sancorseguros.com.ar



Nº de inscripción en SSN
0224

Atención al asegurado
0800-666-8400

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

SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN



TU TRANQUILIDAD CRECE.

www.galenoseguros.com.ar

informe

operadores de mercado



TU TRANQUILIDAD CRECE.

www.galenoseguros.com.ar

Diego Tranfo

Casado - 41 Años - Un hijo: Simón - Signo Sagitario (17/12/1985)

Director de Afinidad, Operaciones y Tecnología **DDN Broker**

• UN HOBBY

Correr

• LA JUSTICIA

La menos justa

• LOS HOMBRES EN EL TRABAJO SON MEJORES QUE LAS MUJERES

No

• LA SEGURIDAD

Lo que uno busca todo el tiempo

• UN SUCESO DE SU NIÑEZ QUE RECUERDE HASTA HOY

La pérdida de mamá

• MI MODELO PREFERIDO

Emanuel Ginóbili

• UN RIESGO NO CUBIERTO

La felicidad propia y la de la familia

• VESTIMENTA

Informal

• LA MUERTE

Parte de la vida

• EL MATRIMONIO

Compañerismo

• UNA ASIGNATURA PENDIENTE

Estudiar

• UN SER QUERIDO

Mi hijo Simón

• ACTOR Y ACTRIZ

Luis Zahera y Penélope Cruz

• ¿QUÉ COSA NO PERDONARÍA NUNCA?

La traición

• ESTAR ENAMORADO ES

Encontrar paz

• ME ARREPIENTO DE

Pocas cosas, todas me dejaron una enseñanza

• SU MAYOR VIRTUD

La perseverancia

• SU RESTAURANTE FAVORITO PARA CENAR

Mi Casa

• LA MENTIRA MÁS GRANDE

Que el éxito llega solo

• ¿EN QUÉ PROYECTO NUNCA INVERTIRÍA DINERO?

En uno que involucre familiares

• EN TEATRO

Una buena comedia

• LE TENGO MIEDO A

Perder a las personas que amo

• TENGO UN COMPROMISO CON

Mi familia y conmigo mismo

• LA INFLACIÓN

Un impuesto más

• UN SECRETO

Pienso más de lo que parece

• LA MUJER IDEAL

Inteligente, compañera y auténtica

• MI PEOR DEFECTO ES

La ansiedad

• LA CULPA ES DE

El que hace

• NO PUEDO DEJAR DE TENER

Objetivos

• UN FIN DE SEMANA EN

Donde sea con familia o amigos

• LA INFIDELIDAD

Una decepción

• UN PROYECTO A FUTURO

Seguir creciendo en lo profesional sin descuidar a quienes quiero

• EL FIN DEL MUNDO

Ojalá no me toque verlo

• EL CLUB DE SUS AMORES

Boca Juniors

• ESCRITOR FAVORITO

Sidney Sheldon

• SI VOLVIERA A NACER SERÍA

Diego otra vez

• UNA CANCIÓN

Difícil elegir una sola, pero siempre en español

• EL AUTO DESEADO

Audi TT

• EL PASADO

No se puede cambiar, pero sí aprender de él

• ¿CUÁL ES SU RED SOCIAL PREFERIDA?

Instagram

• AVIÓN O BARCO

Avión

• EL DÓLAR

Lo que necesitamos para adquirir cosas importantes

• LA TRAICIÓN

Imperdonable

• LA CORRUPCIÓN

Una de las peores formas de injusticia

• EN COMIDAS PREFIERO

Un buen asado

• ¿CUÁL FUE EL ÚLTIMO LIBRO QUE LEYÓ?

Lamentablemente, hace más tiempo del que me gustaría que no leo un libro

• UN PERSONAJE HISTÓRICO

José de San Martín

• MEJOR Y PEOR PELÍCULA QUE VIÓ ESTE AÑO

No soy un gran crítico de cine

• PSICOANÁLISIS

Una herramienta útil para quien la necesita

• ¿QUÉ MALA COSTUMBRE LE GUSTARÍA DEJAR?

Hablar de más

• DIOS

Un Amigo interno que todo lo entiende

• MI MÚSICO PREFERIDO ES

No tengo uno, depende del momento

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

Que estén cuando realmente hace falta

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

La boca

• EN DEPORTES, PREFIERO

Básquet, aunque últimamente estoy descubriendo el golf

• UN MAESTRO

Quien enseña con el ejemplo

• EL LUGAR DESEADO PARA VIAJAR

Europa

• SU BEBIDA PREFERIDA

Fernet

• EL PERFUME

Diesel Fuel for Life

• UNA CONFESIÓN

Me la quedo para mí

• NO PUEDO

Controlar los sentimientos

• MARKETING

Cumplir lo que prometés

• EL GRAN AUSENTE

Mamá

• ¿QUÉ TÉCNICA DE RELAJACIÓN TIENE?

Escuchar música fuerte

• ¿QUÉ REGALO LE GUSTARÍA RECIBIR?

Algo hecho por Simón

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

Boston, Estados Unidos



CARA
a
CARA

BBVA
Seguros

Avanzar también es sentirse cuidado.

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

