



informe

operadores de mercado



Alejandro Simón

CEO de Grupo Sancor Seguros

Con foco en la productividad y la eficiencia

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

www.afianzadora.com.ar

“Hoy existen condiciones más propicias para una competencia sustentada en criterios técnicos”

Según la visión del timonel de Grupo Sancor Seguros, el sector ve señales positivas en el rumbo económico que mantiene el Gobierno, aunque todavía persisten desafíos importantes. “La desaceleración de la inflación y una mayor estabilidad macroeconómica favorecen una recomposición de las tarifas y permiten planificar con mayor previsibilidad. El desafío para las empresas pasa por acelerar la transformación tecnológica y potenciar el capital humano con foco en la productividad y la eficiencia”, explica Alejandro Simón 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



Alejandro Simón,
CEO de Grupo Sancor Seguros

El actual proceso de desinflación modificó las variables financieras en la Argentina. ¿Cómo impacta este nuevo escenario en el equilibrio tarifario de las pólizas y en la solvencia general del sector?

Desde 2024 Argentina ingresó en una etapa de reordenamiento macroeconómico y búsqueda de estabilidad. La desaceleración de la inflación modificó la lógica histórica de funcionamiento del mercado asegurador. El sector ve señales positivas en el rumbo económico, aunque todavía persisten desafíos importantes. La desaceleración de la inflación y una mayor estabilidad macroeconómica favorecen una recomposición de las tarifas y permiten planificar con mayor previsibilidad.

Para las empresas, el desafío pasa por acelerar la transformación tecnológica y potenciar el capital humano con foco en la productividad y la eficiencia frente a un escenario de mayor competencia global.

En un contexto más estable, las compañías vuelven a competir principalmente por: rentabilidad técnica, eficiencia operativa, experiencia del cliente, calidad de servicio o capacidad de innovación. La sostenibilidad del proceso dependerá de la consistencia de las políticas y de evitar desvíos que vuelvan a generar incertidumbre.

¿Cómo impactarán la reforma laboral y las medidas de modernización económica en la competitividad de las empresas y en el empleo a largo plazo?

El Gobierno impulsó una agenda de modernización ➡

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



« En el actual contexto, las compañías con una visión de largo plazo, solvencia y capacidad de innovación son las que están mejor preparadas para crecer de manera sostenible »

➡ laboral y previsional orientada a reducir costos de contratación, promover la formalización del empleo y disminuir la litigiosidad. El debate sobre la reforma laboral y la reducción de la litigiosidad abre una oportunidad relevante para **Prevención ART**, compañía que mantiene una posición de liderazgo en el sistema de Riesgos del Trabajo. La mejora de las condiciones regulatorias y judiciales podría contribuir a fortalecer la sustentabilidad del sistema y

potenciar el desarrollo de soluciones basadas en prevención, servicios prestacionales e innovación tecnológica.

La reforma tiene como objetivo central impulsar el empleo registrado. Si esto se concreta, no solo se ampliará la base de trabajadores cubiertos y de empresas a asegurar, sino que además elevará la calidad de vida de aquellos trabajadores que hoy se encuentran bajo esquemas de

trabajo precarizados. En ese contexto, como líderes del mercado el desafío será seguir creciendo con foco en la calidad del servicio.

Según coinciden en la industria aseguradora, el contexto macroeconómico actual propicia una 'depuración' de jugadores en el mercado. ¿Qué características diferencian a las empresas que logran sostenerse y crecer en este período?

Durante este último ejercicio, el mercado asegurador argentino mostró una evolución favorable, impulsada por un contexto macroeconómico que comenzó a ofrecer mayores señales de estabilidad. La desaceleración de la inflación permitió avanzar en la recomposición del equilibrio tarifario y generar condiciones más propicias para una competencia sustentada en criterios técnicos. En este contexto, las compañías con una visión de largo plazo, solvencia y capacidad de innovación son las que están mejor preparadas para crecer de manera sostenible.

Al mismo tiempo, este escenario favoreció un proceso de depuración del mercado, dejando en evidencia modelos de negocios financieramente inconsistentes y contribuyendo al fortalecimiento de la solvencia y la sustentabilidad del sector.

¿Cómo afectan la 'industria del juicio' y la litigiosidad injustificada en Riesgos del Trabajo a los costos de las primas que pagan las empresas y qué soluciones proponen desde Prevención ART?

La creciente litigiosidad constituye hoy el principal desafío del sistema. Paradójicamente, mientras la siniestralidad laboral viene disminuyendo de manera sostenida desde su creación, la cantidad de demandas judiciales continúa aumentando año tras año. Reducir la litigiosidad injustificada no es un objetivo sectorial: es una condición indispensable para mejorar la competitividad de las provincias, fortalecer el empleo formal y consolidar un sistema que ya ha demostrado resultados contundentes y sostenidos en materia de prevención y protección.

Prevención ART viene desarrollando herramientas tecnológicas que permiten monitorear integralmente la evolución de los casos, compartir información clave en tiempo real y detectar tempranamente situaciones que pueden derivar en conflictos.

También estamos comprometidos con el desarrollo de soluciones que ayuden a las empresas a gestionar sus riesgos laborales de manera cada vez más eficiente. Para ello, nuestra estrategia combina el asesoramiento técnico especializado, programas específicos orientados a los principales riesgos laborales, acciones de capacitación y el acompañamiento continuo de una amplia red de Asesores de Riesgos que trabajan junto a los empleadores en todo el país.

Contamos con la red de Productores Asesores de Seguros (PAS) más grande del mercado, un diferencial que nos permite mantener una relación cercana con cada cliente, comprender las particularidades de cada actividad y acompañar a las organizaciones con soluciones a medida.

Tras los recientes cambios en la administración del Fondo de Reserva y la gestión de la SSN, ¿cuál es su balance sobre el rumbo regulatorio actual?

La Ley de Riesgos del Trabajo establece que la administración del Fondo de Reserva corresponde a la Superintendencia de Seguros de la Nación. Por lo tanto, las recientes decisiones se encuentran alineadas con ese marco normativo. ➡

segurometal.com

Segurometal

Avanzá, te cubrimos.

Nº de inscripción: 0286
Organismo de control: www.argentina.gob.ar/ssn

SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

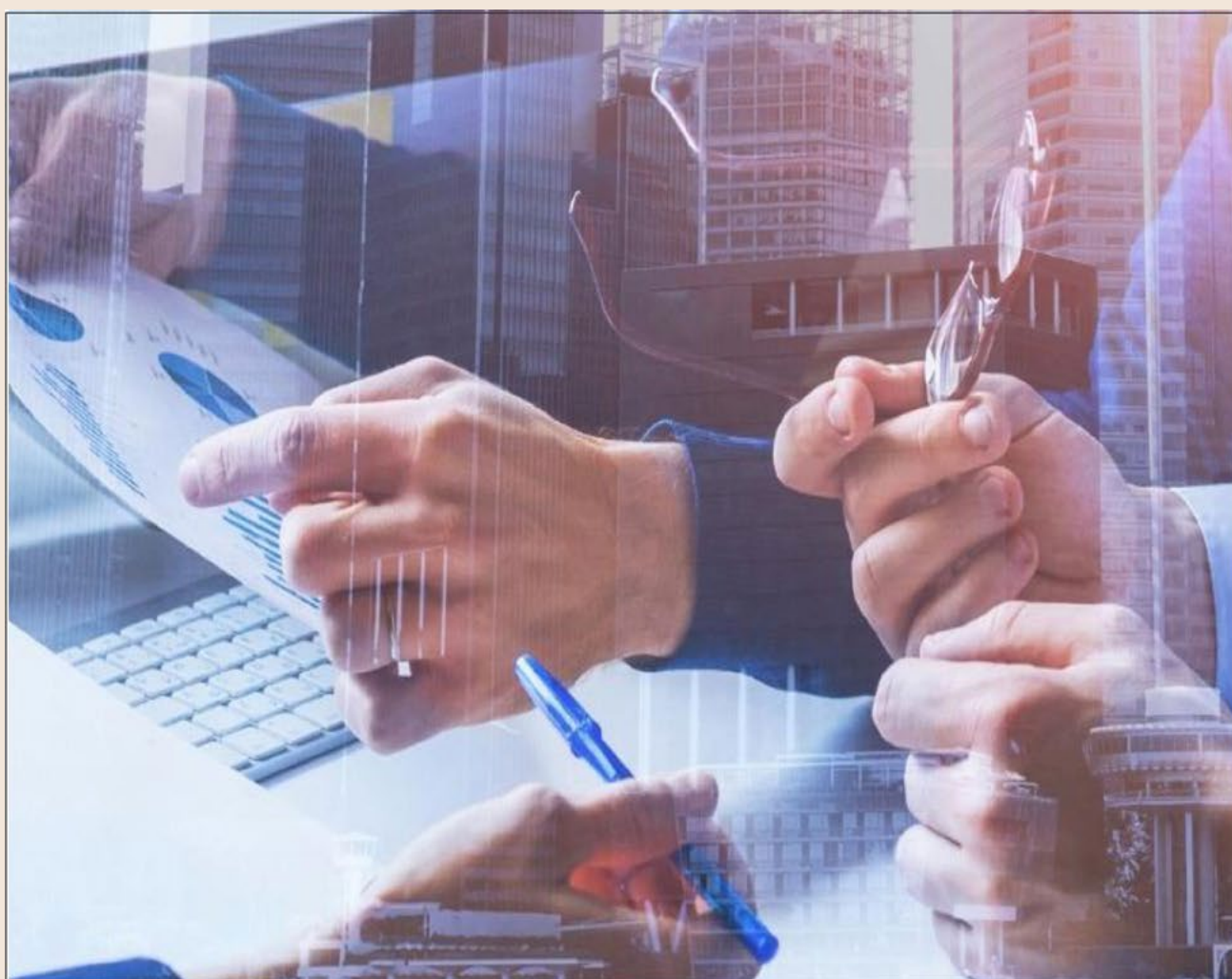
Primero lo que importa.



la segunda
SEGUROS



« Este escenario favoreció un proceso de depuración del mercado, dejando en evidencia modelos de negocios financieramente inconsistentes y contribuyendo al fortalecimiento de la solvencia y la sustentabilidad del sector »



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



**FEDERACION PATRONAL
SEGUROS SA.**

www.fedpat.com.ar



PROTAGONISTAS

➡ Actualmente el Fondo de Reserva atraviesa una delicada situación financiera, circunstancia que exige extremar los recaudos en la gestión de sus recursos y en la organización de los mecanismos administrativos.

También es importante recordar que el Gobierno actual ha fijado como lineamiento prioritario el fortalecimiento de las capacidades estatales, la racionalización del gasto público y la revisión de los esquemas de tercerización.

Entendemos que las últimas decisiones adoptadas por la SSN permitirán agilizar los procedimientos administrativos, optimizar los circuitos internos y fortalecer la capacidad del organismo para ejercer de manera más directa y eficaz las funciones que le son legalmente atribuidas en materia de administración del Fondo de Reserva.

¿Cuáles han sido los pilares del grupo para mantener el liderazgo en el mercado durante 80 años?

El objetivo siempre fue ser más relevante para las personas, brindándoles mayor acompañamiento en sus necesidades. El cooperativismo puede enmarcarse como una decisión de gestión: reinversión, vínculo de largo plazo, cercanía y desarrollo comunitario. Cumplimos 80 años con una mirada muy clara: evolucionar, incorporar tecnología, pero mantener nuestro diferencial porque entendemos que la innovación solo genera valor cuando está al servicio de las personas.

Somos líderes del mercado, con presencia federal y proyección internacional, con una historia que refleja nuestra capacidad de acompañar a la sociedad en cada etapa.

Esa mirada de evolución también se refleja en la diversificación del Grupo, que hoy integra un ecosistema de compañías que amplían su propuesta de valor más allá del seguro tradicional. Todo esto sin perder nuestra esencia cooperativa y federal, y la confirmación de una visión de largo plazo que implica brindar soluciones de protección y planificación que contribuyan a mejorar la calidad de vida de las personas y al desarrollo de la matriz económica y social del país. En esa dirección, nos proyectamos ➡

informe
operadores de mercado

Publicación especializada de aparición quincenal
AÑO 34 / Nº 819 - Septiembre 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 | 5° Piso | CABA

✉ info@dcsistemas.com.ar

🌐 www.dcsistemas.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

PROTAGONISTAS

➔ siempre de la mano de nuestros colaboradores, funcionarios y PAS.

¿Cómo convive el tradicional espíritu cooperativo y de cercanía de la compañía con la agresiva estrategia de expansión regional y diversificación comercial actual?

Grupo Sancor Seguros desarrolló empresas para ampliar su capacidad de proteger a las personas y generar valor económico y social con el objetivo de ampliar su capacidad de brindar soluciones y responder a nuevas necesidades. Esta evolución permitió ampliar la propuesta de valor, incorporando nuevas capacidades sin perder el foco en el negocio principal, y manteniendo los valores cooperativos que dieron origen a la organización.

Cada nueva empresa responde a una necesidad concreta de clientes, productores y comunidades. Estar en cada rincón del país nos permite conocer en profundidad las economías regionales y brindar soluciones de asegurabilidad a medida.

¿Cuáles son los proyectos de venture capital más promisorios para los próximos años que está apalancando el CITES?

En CITES buscamos impulsar emprendimientos científico-tecnológicos con capacidad de transformar industrias estratégicas y generar impacto económico y social. Los proyectos en curso son:

- **Teramot**, una startup de inteligencia artificial fundada por Bruno Ruyú, físico del Instituto Balseiro con formación ejecutiva en Stanford. La compañía desarrolla tecnología que permite a las empresas transformar enormes volúmenes de datos en información útil para tomar decisiones.

- **Baxxis Medtech**, que desarrolla una solución para la ruptura de ligamento cruzado (LCA) reduciendo los plazos de recuperación a menos de dos meses. Su fundador,

• **Fernando Bacci**, es exfutbolista profesional y campeón con Newell's Old Boys, cuya carrera deportiva terminó tras una rotura de ligamento. Ese hecho cambió su vida: se convirtió en cirujano y hoy, tras más de 16.000 cirugías realizadas, lidera una tecnología nacida desde su propia experiencia personal.

- **Ab Astra**, que desarrolla tecnología de muografía para el monitoreo y exploración de subsuelo e infraestructura crítica. Su tecnología funciona como una tomografía de superficies complejas de explorar permitiendo generar imágenes 3D/4D no invasivas con aplicaciones en sectores de minería, energía, petróleo, gas y nuclear. La startup está liderada por Germán Serrano, físico del Instituto Balseiro con experiencia en el sector energético y en YPF.

• **Amnova Biotech**, una startup que está desarrollando un hidrogel inyectable que repara los tejidos del corazón luego de un infarto, mejorando la supervivencia de los pacientes. La compañía está liderada por Pilar Ferrer, CEO y científica egresada de la Universidad Favaloro, quien con solo 25 años fue seleccionada para el programa internacional STAR Fellowship.

Los ciberataques representan una amenaza global creciente. ¿En qué consiste la nueva propuesta de valor del grupo en coberturas de riesgos cibernéticos y seguros embebidos?

Riesgos Cibernéticos ofrece una completa protección en ciberseguridad, que no solo resguarda ante los costos derivados de ataques cibernéticos sino también aquellos relacionados con el incumplimiento de legislaciones de



«Reducir la litigiosidad injustificada no es un objetivo sectorial: es una condición indispensable para mejorar la competitividad de las provincias, fortalecer el empleo formal y consolidar un sistema que ya ha demostrado resultados contundentes en materia de prevención y protección»

privacidad y protección de datos. En un contexto donde la transformación digital incrementa la exposición a amenazas informáticas, estas coberturas se vuelven una herramienta clave para proteger la continuidad operativa de las empresas, especialmente de las Pymes. En este sentido, pensamos un producto donde también estén prevenidas de riesgos que pueden complicar las operaciones o la reputación si se secuestran bases de datos privadas que terminan haciéndose públicas. Con este lanzamiento, Sancor Seguros confirma estar a la vanguardia en el mercado asegurador, brindando soluciones efectivas y modernas adaptadas a cada necesidad.

¿Cómo se está redefiniendo el rol del PAS dentro de Sancor Seguros ante el avance de la digitalización y la automatización?

‘Tecnología sin perder el foco humano’; ese es uno de los lemas de la aseguradora. La digitalización y automatización responde a la diversidad actual de clientes y, lejos de ser perjudicial, es un desafío que potencia la actividad del PAS. De hecho, es una herramienta que puede ampliar el alcance de su oferta, liberando tiempo y recursos para

« En un entorno donde la tecnología simplifica el acceso al producto, el diferencial pasa a ser el criterio profesional. Y es allí donde el PAS tiene una gran oportunidad de posicionarse »



lo más importante: el análisis, el asesoramiento y la relación con el asegurado.

En un entorno donde la tecnología simplifica el acceso al producto, el diferencial pasa a ser el criterio profesional. Y es allí donde el PAS tiene una gran oportunidad de posicionarse. Por ese motivo, es fundamental la continua capacitación de este rol. Bajo esa premisa es que nos encargamos de brindar espacios de formación. Un ejemplo de esto es el Programa ejecutivo de IA en Marketing y Management para Seguros.

¿Qué valor estratégico aporta mantener un despliegue federal en las distintas provincias en comparación con competidores puramente digitales?

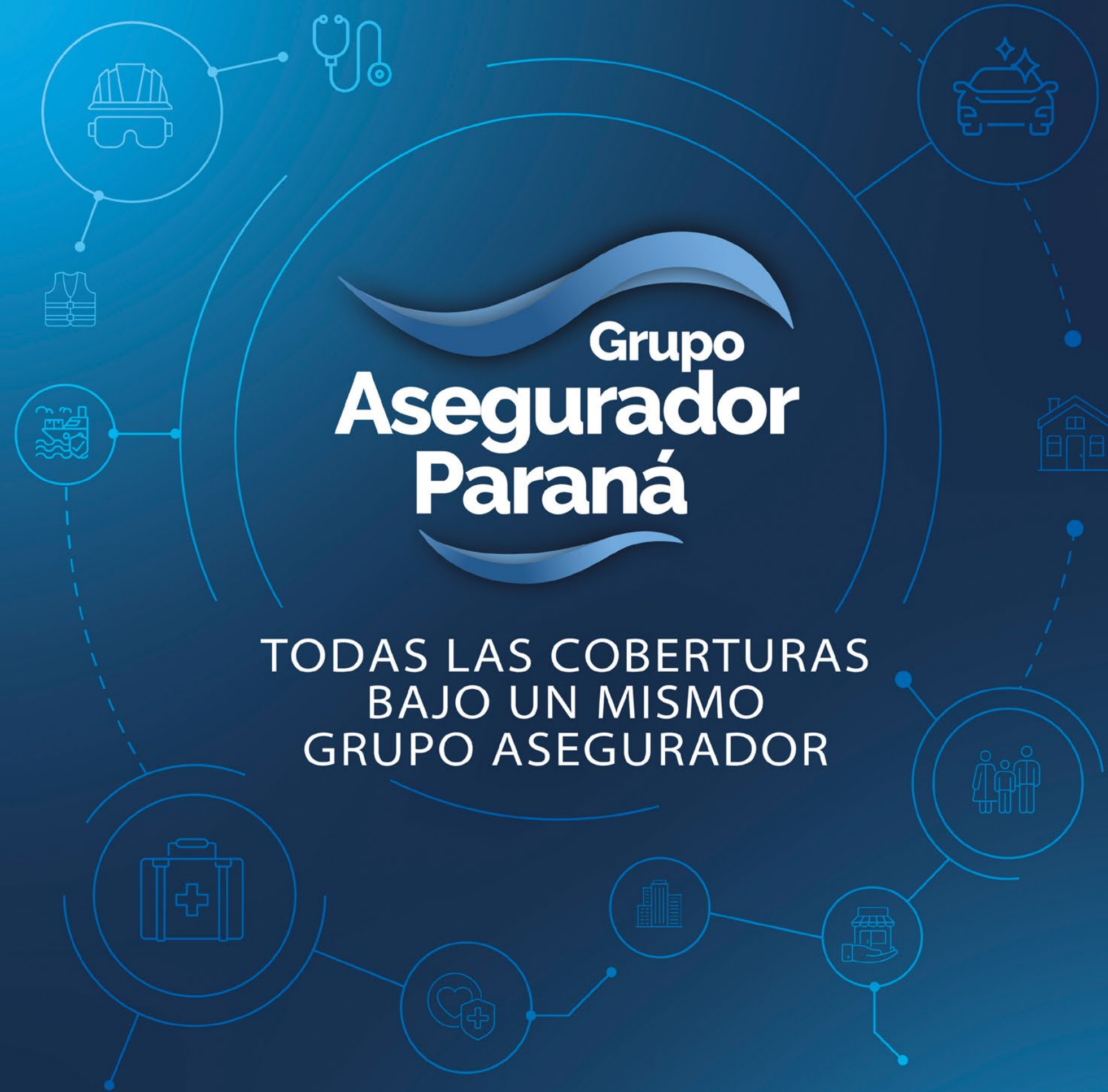
El 21 de diciembre de 1945 **Sancor Seguros** nació como una cooperativa en el interior del interior, más precisamente en Sunchales, Santa Fe. Y desde allí se fue expandiendo hacia toda la Argentina e incluso a los países vecinos: Brasil, Uruguay y Paraguay.

El valor estratégico del despliegue federal está ligado a construir confianza todos los días: la confianza sigue siendo el principal activo de la industria aseguradora. Se construye con solvencia, cumplimiento y cercanía, y es la base sobre la cual se construyen todos los demás proyectos de crecimiento. Eso no se logra simplemente vendiendo una póliza, sino construyendo relaciones más profundas y de largo plazo con los clientes. Ahí está el valor fundamental de estar presentes y cerca en cada región.

Nuestra presencia territorial constituye una ventaja competitiva difícil de replicar, porque nos permite comprender las particularidades de cada región y ofrecer soluciones cercanas y personalizadas. Adaptamos nuestros productos para acompañar la evolución de los riesgos y las necesidades de individuos, empresas y comunidades. Invertir y generar puestos de empleo en una Argentina caracterizada por un escenario económico y político tan inestable a lo largo del tiempo implicó un gran esfuerzo y hoy es uno de los motivos de orgullo de la compañía.

Desde su experiencia al frente de Grupo Sancor Seguros, ¿cómo evalúa los desafíos que enfrenta la industria aseguradora frente al aumento de los riesgos climáticos?

El cambio climático dejó de ser una amenaza futura: ➡



Una mirada estratégica que integra
prevención, cobertura y respaldo.



▲ Delia Rimada, Directora de Informe Operadores de Mercado, junto a Alejandro Simón, CEO de Grupo Sancor Seguros

PROTAGONISTAS

ya está redefiniendo el mapa de riesgos que enfrentan las personas, las empresas y las comunidades. La mayor frecuencia e intensidad de eventos extremos exige una evolución permanente de la industria aseguradora. El desafío ya no es solo indemnizar pérdidas; también es anticipar riesgos, promover la prevención y fortalecer la resiliencia. La prevención y la gestión del riesgo serán tan importantes como la capacidad de respuesta ante un siniestro. La tecnología, los datos y la innovación serán determinantes para desarrollar soluciones más precisas y accesibles. El seguro tiene un rol social estratégico: contribuir a la recuperación económica y social después de cada evento adverso.

La Argentina enfrenta una creciente exposición a eventos climáticos extremos y eso requiere repensar el rol del seguro, con mayor articulación público-privada.

El orden macroeconómico que se está dando y la reducción parcial de las retenciones (como señal) son factores que alientan la producción. El gran desafío es poder lograr masividad a través de agregadores (proveedores de insumos, servicios o financiamiento en el sector).

En los últimos años comienza a consolidarse en la Argentina una señal positiva desde el ámbito público en materia de gestión del riesgo agropecuario. Provincias como Chaco y Córdoba han dado pasos concretos al acompañar programas de seguros climáticos orientados a sus productores. Este tipo de iniciativas, que combinan participación estatal y herramientas del mercado asegurador, permiten mejorar el acceso a coberturas, aumentar la superficie asegurada y fomentar una cultura de gestión del riesgo más profesional.

Desde una mirada agronómica, el impacto es claro: contar con respaldo ante eventos como sequía, exceso hídrico o granizo no solo protege el capital invertido, sino que permite sostener decisiones tecnológicas de mediano plazo.

La expectativa hacia la próxima campaña agrícola es que estas políticas se consoliden y, fundamentalmente, que otras provincias se sumen, ampliando la base territorial de estos programas. La clave estará en diseñar esquemas sostenibles, con adecuada articulación público-privada, que contemplen las particularidades productivas de cada región.

El seguro agropecuario aún tiene un fuerte potencial de desarrollo, especialmente en coberturas más integrales: adaptarse a los cambios, gestionar el riesgo y acompañar al cliente con soluciones son nuestras premisas para afrontar este panorama desafiante.

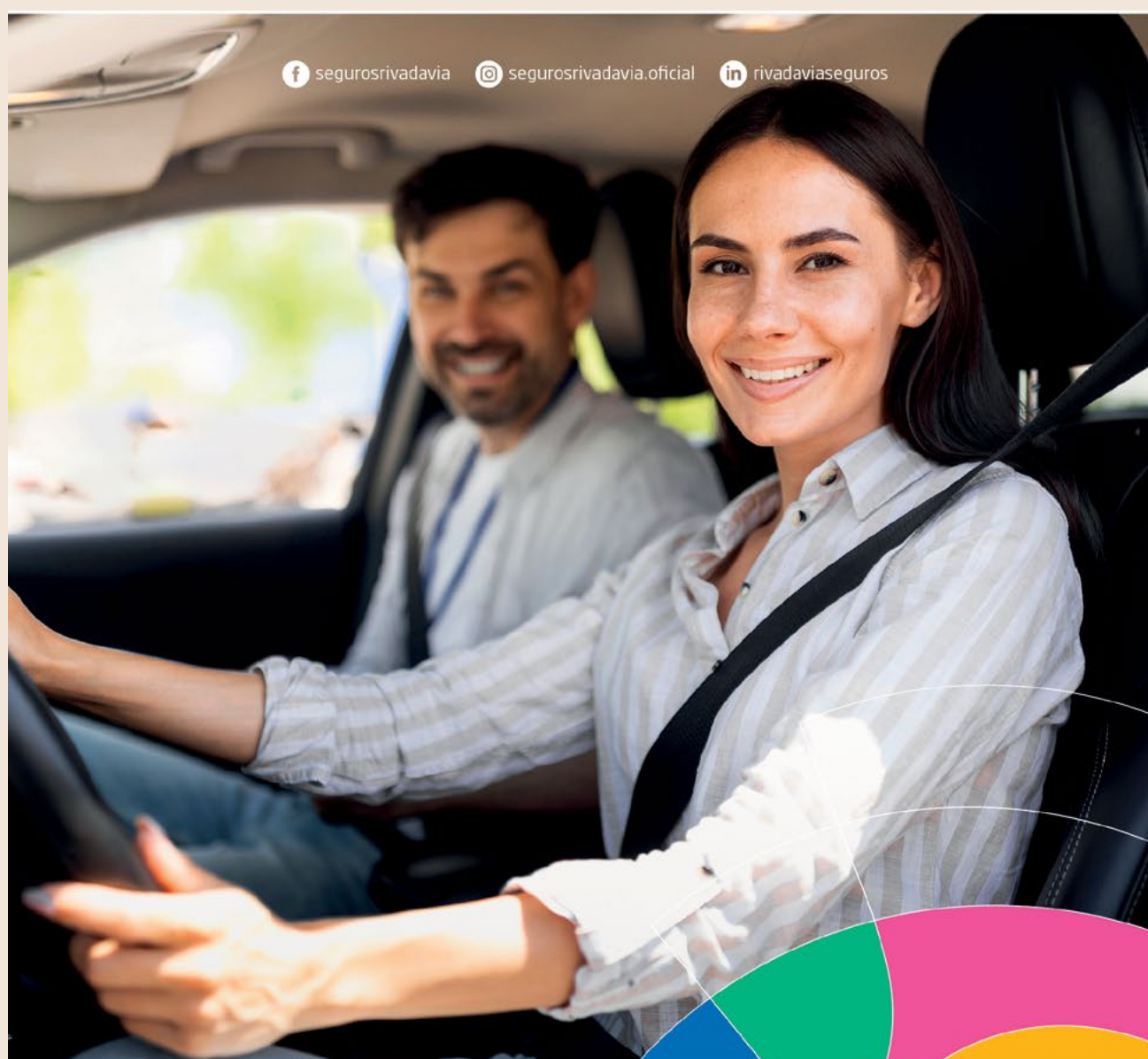
Tras más de 25 años dentro del grupo, ¿cuál desearía que sea el principal legado de su gestión como CEO?

Fortalecer y diversificar el ecosistema de soluciones del **Grupo Sancor Seguros**, combinando innovación, cercanía y vocación de desarrollo para generar más valor sostenible para nuestros clientes, productores asesores, colaboradores y comunidades.

Haber fortalecido a **Grupo Sancor Seguros** como una organización cada vez más cercana, innovadora y preparada para los desafíos del futuro, sin perder los valores que le dieron origen.

Impulsar la diversificación de nuestro ecosistema de soluciones, generar más oportunidades para nuestros productores asesores, brindar una mejor experiencia a nuestros clientes y contribuir al desarrollo de las comunidades donde estamos presentes son objetivos que orientan nuestro trabajo cotidiano.

En definitiva, aspiro a dejar una organización más sólida, más integrada y con mayor capacidad para generar valor sostenible para las personas, las empresas y la sociedad. 🍷



RIVADAVIA
Es más seguro

+54 9 11-3989-8000

Consultá con tu Productor/a Asesor/a de Seguros

segurosrivadavia.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



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



Lavado de Activos en Seguros:

Qué exige hoy la UIF a Aseguradoras y Productores

Daniel Marino (Grupo Sancor Seguros), Xiomara Oppenlander (CNP Seguros) y Susana Gonzales Oseira (Comisión de Vida, AAPAS) explican cómo impacta en la práctica la normativa de prevención de lavado de activos en el sector asegurador.

Escribe: **Lic. Anibal Cejas**

La Unidad de Información Financiera (UIF) actualizó recientemente su guía para la gestión de riesgos de lavado de activos, financiamiento del terrorismo y de la proliferación de armas de destrucción masiva (LA/FT/FP), un marco que alcanza tanto a las aseguradoras como a los productores asesores de seguros (PAS) que comercializan pólizas de vida con ahorro y de retiro. Consultados sobre el impacto de esta normativa, especialistas del sector detallan qué tipo de operaciones despiertan sospechas, qué inversión exige el cumplimiento normativo y qué sanciones enfrenta quien no cumple.

La nueva «Guía para la gestión de riesgos de LA/FT/FP» de la UIF

Sobre este punto **Daniel Marino, Gerente de Gestión de Riesgos y Cumplimiento Normativo de Grupo Sancor Seguros**, aclaró que la guía no crea obligaciones nuevas, sino que ordena cómo aplicar las ya existentes: «La nueva Guía de la UIF no incorpora nuevas obligaciones para los Sujetos Obligados, sino que brinda criterios interpretativos para una aplicación más uniforme del enfoque basado en riesgos previsto en la normativa vigente. En particular, aclara cómo deben gestionarse los casos de clientes que son Sujetos Obligados o que administran fondos de terceros, reforzando el concepto de 'cliente del cliente'. En la práctica, tanto las aseguradoras como los Productores Asesores de Seguros deben fortalecer el conocimiento de este tipo de clientes y de los riesgos asociados a su actividad, aplicando medidas proporcionales al nivel de riesgo identificado y evitando controles estandarizados o excesivos. La Guía promueve además una mayor cooperación entre Sujetos Obligados para el intercambio de información relevante para la debida diligencia y

la gestión de riesgos, siempre dentro de los límites legales y de confidencialidad aplicables. En definitiva, la Guía refuerza la necesidad de contar con sistemas de prevención más eficientes y efectivos, concentrando los esfuerzos de control en aquellos riesgos que realmente lo requieren y promoviendo medidas acordes a las características de cada cliente, sin generar exigencias desproporcionadas ni prácticas de exclusión financiera».

Los ejecutivos coinciden en que la señal de alerta no pasa tanto por el monto de la operación, sino por su coherencia con el perfil declarado del cliente.

Sobre el particular, **Xiomara Oppenlander, Directora de Legales, Compliance y Control Interno de CNP Seguros**, detalló distintas señales concretas: «En el sector de seguros las operaciones que disparan alertas no solo

se enfocan en el monto, sino principalmente en las inconsistencias en la conducta y el perfil transaccional del cliente:

-Pagos anticipados o rescates tempranos en seguros con ahorro: La cancelación o solicitud de rescate de pólizas de vida con ahorro o retiro al poco tiempo de haber sido contratadas (especialmente si se acepta la quita o penalización contractual) es una de las principales señales de alerta de canalización de fondos no declarados.

-Pagos a través de terceros o cuentas no vinculadas: Abonos de primas realizados desde cuentas bancarias a nombre de personas físicas o jurídicas distintas del tomador o asegurado sin justificación económica o jurídica clara.

-Primas desproporcionadas al perfil patrimonial: Contratación de seguros cuyas primas mensuales/anuales ➡



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.**

ALBACAUCIÓN
Compañía de Seguros

**Respaldamos
compromisos,
impulsamos proyectos.**

www.albacaucion.com.ar



Nº de inscripción en SSN
0329

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

SSN SUPERINTENDENCIA DE
SEGUROS DE LA NACIÓN



MÁS DE 1.000.000
DE GARANTÍA
EMITIDAS

La actitud de mirar al futuro.

www.libraseguros.com.ar

LIBRA
SEGUROS

« La nueva Guía de la UIF no incorpora nuevas obligaciones para los Sujetos Obligados, sino que brinda criterios interpretativos para una aplicación más uniforme del enfoque basado en riesgos previsto en la normativa vigente »

« En el sector de seguros las operaciones que disparan alertas no solo se enfocan en el monto, sino principalmente en las inconsistencias en la conducta y el perfil transaccional del cliente »

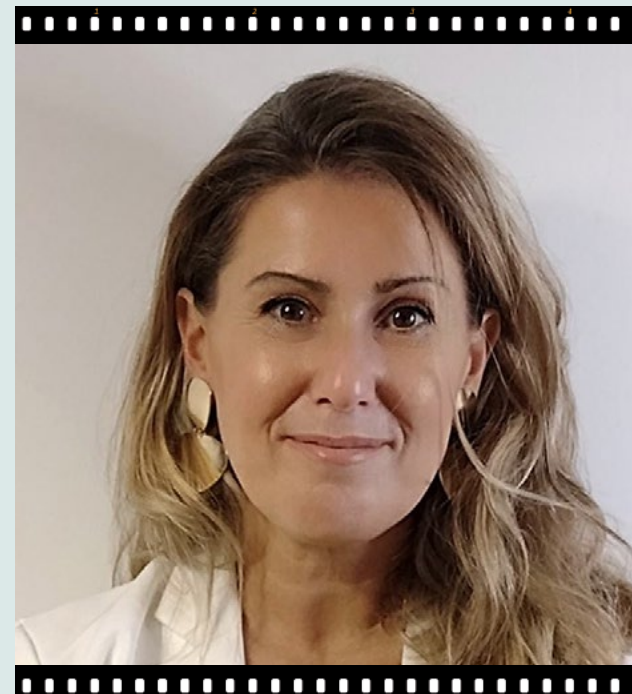
« Para el productor independiente, cumplir con esta normativa no exige tecnología ni gastos: no hace falta implementar sistemas, software ni infraestructura propia »



▲ Daniel Marino, Grupo Sancor Seguros



▲ Xiomara Oppenlander, CVP Seguros



▲ Susana Gonzales Oseira, Comisión de Vida, AAPAS

→ no guardan relación con la capacidad socioeconómica o el perfil fiscal declarado por el cliente.

-Uso atípico de medios de pago: Intentos de cancelación de primas elevadas mediante efectivo (donde la regulación aún lo permita o en límites excedidos) o mediante pagos fraccionados/estructurados para eludir los umbrales de identificación y reporte.

-Beneficiarios sin vínculo asegurable aparente: Designación o cambio intempestivo de beneficiarios que no presentan relación familiar, comercial o afectiva justificada con el asegurado, o donde figuran estructuras jurídicas complejas.

Luego, **Marino** señaló: «Las alertas de prevención de lavado en el sector asegurador están vinculadas a operaciones que no resultan consistentes con el perfil del cliente, el origen declarado de los fondos o la finalidad económica del producto contratado. En el mercado asegurador, los mayores niveles de atención se concentran en los seguros de vida con componente de ahorro o inversión y en los seguros de retiro, ya que los estándares internacionales identifican a estos productos como de mayor exposición al riesgo de lavado de activos. En ese contexto, el análisis se orienta a verificar que la operatoria guarde relación con la actividad, la capacidad económica y el comportamiento esperado del cliente. La coherencia entre las operaciones realizadas, el origen de los fondos y el perfil transaccional esperado del cliente constituye uno de los aspectos

centrales de esa evaluación, considerando las características propias de cada caso».

Diferencias entre las obligaciones de un productor asesor y las de una compañía aseguradora como sujetos obligados

Los expertos coinciden en que la diferencia central pasa por la escala: la aseguradora administra el sistema de prevención en su conjunto, mientras que el productor asesor (PAS) aporta el conocimiento directo del cliente.

Desde **AAPAS**, **Susana Gonzalez Oseira**, de la **Comisión de Vida** de la entidad, se centró específicamente en las obligaciones del productor asesor como sujeto obligado: «La Res. UIF 126/2023, en el Capítulo VI («Sujetos Obligados con Régimen Diferenciado»), art. 40, alcanza tanto a los Productores Asesores de Seguros (personas físicas) como a las Sociedades de Productores de Seguros que comercialicen vida con ahorro y/o retiro. Las obligaciones se reparten así:

Obligaciones comunes a ambos (productor individual y sociedad):

- Registrarse ante la UIF (conforme Res. UIF 50/2011).
- Identificar y verificar la identidad del cliente que contrata vida con ahorro/retiro, y remitir esa información y documentación a la aseguradora (es la aseguradora quien conserva y procesa esos datos con mayor profundidad).
- Presentar anualmente a la aseguradora con la que opera una declaración jurada de cumplimiento de estas obligaciones.
- Realizar una capacitación en la materia y acreditarla ante la aseguradora

Obligaciones específicas del Productor Asesor individual (persona física):

- No debe designar Oficial de Cumplimiento.
- Al no tener Oficial de Cumplimiento, es el propio productor quien reporta directamente las Operaciones Sospechosas (ROS) a la UIF.

Obligaciones específicas de la Sociedad de Productores de Seguros:

- Debe designar un Oficial de Cumplimiento titular y un suplente ante la UIF.
- El reporte de Operaciones Sospechosas (ROS) a la UIF se canaliza a través de ese Oficial de Cumplimiento designado. →

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



AMERICAL
REINSURANCE
SOLUTIONS



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

PREVENCIÓN

➡ Más adelante, **Oppenlander** explicó: «La principal diferencia radica en el enfoque basado en riesgo y la escala operativa: mientras la compañía de seguros, como estructura corporativa integral, está obligada a implementar un sistema global de gestión de riesgos de LA/IFT que abarca la autoevaluación institucional, la aprobación de políticas por Directorio, la designación de un Oficial de Cumplimiento, la ejecución de auditorías internas y externas, y el monitoreo transaccional continuo de toda la cartera; el Productor Asesor de Seguros (PAS) actúa como la primera línea de defensa en el terreno, siendo su obligación principal aplicar las medidas de debida diligencia en el contacto directo con el cliente, recabar la documentación respaldatoria y colaborar en la identificación del origen de los fondos. Asimismo, es clave remarcar que la Resolución UIF N.º 126/2023 define como Sujetos Obligados a los Productores Asesores de Seguros, Sociedades de Productores y Agentes Institorios que comercialicen seguros de vida con ahorro o seguros de retiro. Estos intermediarios deben registrarse ante la UIF, aplicar la debida diligencia remitiendo la documentación a la aseguradora, presentar anualmente ante las empresas aseguradoras una declaración jurada de cumplimiento de PLA/IFT y acreditar ante estas su capacitación biennial. Por su parte, la aseguradora tiene la responsabilidad legal de monitorear dicho cumplimiento y reportar ante la SSN y la UIF a los intermediarios que incurran en omisiones, evaluando la discontinuación de la relación comercial».

Por último, **Daniel Marino** cerró con una mirada más general sobre esa misma división de roles: «Tanto las compañías aseguradoras como los Productores Asesores de Seguros que comercializan seguros de vida con ahorro y/o seguros de retiro son Sujetos Obligados ante la UIF y, por lo tanto, deben cumplir obligaciones en materia de prevención de lavado de activos. Sin embargo, las responsabilidades que asume cada uno dentro del sistema de prevención son diferentes. Las aseguradoras tienen una responsabilidad más amplia en la implementación y administración del sistema de prevención. Esto incluye definir políticas y procedimientos, evaluar riesgos, monitorear operaciones y establecer los controles internos necesarios para una adecuada gestión de los riesgos de LA/IFT/FP. Por su parte, los Productores Asesores de Seguros cumplen un rol fundamental en el conocimiento del cliente y en la obtención y actualización de información relevante para la gestión de riesgos. Su cercanía con el cliente les permite aportar información valiosa sobre su actividad, perfil y operatoria, contribuyendo a una adecuada aplicación de las medidas de debida diligencia. Más allá de las diferencias de alcance, ambos comparten el objetivo de prevenir el lavado de activos, aunque desde responsabilidades diferentes: las aseguradoras gestionan el sistema de prevención en su conjunto, mientras que los intermediarios aportan un conocimiento cercano del cliente y de su operatoria».



Inversión en tecnología y capacitación para cumplir con la normativa

Los tres están de acuerdo en que la exigencia va más allá del gasto en tecnología: pasa, sobre todo, por la capacitación sostenida de equipos y directores.

Al respecto, **Oppenlander** comentó: «Cumplir con este marco regulatorio exige una inversión estratégica que trasciende el mero gasto tecnológico. Más allá del software, la inversión debe estructurarse a partir del diseño de un dispositivo de prevención y control adecuado a la actividad y al perfil de riesgo de la cartera de cada sujeto obligado. Por ello, ponemos foco en el desarrollo continuo de nuestros equipos, capacitando de forma transversal a las áreas operativas, legales y de riesgo para evolucionar nuestros modelos de gobierno y compliance hacia un paradigma de prevención integral e inteligencia de negocios».

Por su parte, **Marino** coincidió en ese enfoque combinado: «El cumplimiento de la normativa requiere una combinación de tecnología, capacitación y procesos de control adecuados al nivel de riesgo de cada organización. En materia tecnológica, las organizaciones necesitan contar con herramientas que les permitan automatizar controles, monitorear operaciones y gestionar alertas de manera más eficiente. Al mismo tiempo, la capacitación permanente resulta indispensable, ya que la efectividad del sistema depende en gran medida de que colaboradores y directivos comprendan los riesgos asociados a su actividad y puedan identificar oportunamente situaciones o señales de alerta que requieran un análisis más profundo. Tanto la tecnología como la capacitación requieren una actualización constante

para acompañar los cambios regulatorios y la evolución de los riesgos a los que se enfrenta el mercado asegurador».

Desde la mirada del productor independiente, **Gonzalez Oseira** aportó una perspectiva distinta: «Para el productor independiente, cumplir con esta normativa no exige tecnología ni gastos: no hace falta implementar sistemas, software ni infraestructura propia, dado que el rol del productor se limita a identificar al cliente y remitir la información a la aseguradora, quien concentra la carga tecnológica y operativa.

Concretamente, la carga se reduce a:

- El tiempo de cumplimentar los cursos de capacitación (UIF anual vía Ente Cooperador, y PCC según corresponda).
- Un mínimo de organización administrativa para conservar copia de los datos del cliente antes de remitirlos a la aseguradora, y para presentar la declaración jurada anual de cumplimiento.
- En el caso de las sociedades de productores, adicionalmente, el costo de designar y sostener un Oficial de Cumplimiento (rol que puede cubrir un socio o un profesional contratado, sin que sea necesario que se trate de personal exclusivo ni full-time dada la escala habitual de estas sociedades).

La norma no fija un monto ni una estructura mínima obligatoria: exige que los recursos destinados a este fin sean proporcionales al tamaño y al volumen de operaciones de cada productor o sociedad».

Sanciones

Los profesionales coinciden en que las consecuencias no se limitan a multas económicas, sino que también pueden afectar la matrícula, la operatoria y hasta la reputación de quien incumple.

En este sentido, **Marino** señaló: «El incumplimiento de las obligaciones en materia de prevención de lavado de activos puede dar lugar a sanciones administrativas por parte de los organismos competentes, tanto para las compañías aseguradoras como para los Productores Asesores de Seguros alcanzados por la normativa, de conformidad con lo previsto en la Ley N.º 25.246 y las regulaciones aplicables en la materia. Sin embargo, más allá de las sanciones económicas o regulatorias que puedan corresponder en cada caso, también existen riesgos reputacionales y operativos que pueden afectar la confianza de clientes, intermediarios y demás actores del mercado. Por ello, más allá de las exigencias normativas, la prevención del lavado de activos constituye una herramienta clave para fortalecer la transparencia, proteger la reputación de las organizaciones y contribuir a la integridad del mercado asegurador».

Con mayor detalle, **Gonzalez Oseira** explicó: «Conforme el art. 24 de la Ley 25.246 (texto según Ley 27.739, vigente desde el 24/3/2024), previa sustanciación de un sumario administrativo: ➡

GALENO
SEGUROS

LA SEGURIDAD DE TENER UN BUEN SEGURO

AUTO - MOTOS - HOGAR - INTEGRALES - VIDA Y CAUCIÓN

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

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

PREVENCIÓN

- • **Apercibimiento.**
- **Apercibimiento con publicación de la resolución en el Boletín Oficial y hasta en dos diarios de circulación nacional, a costa del sancionado.**
- **Multa de 1 a 10 veces el valor del bien u operación, cuando el incumplimiento sea la falta de reporte de una ROS o su presentación fuera de plazo o forma.**
- **Multa de entre 15 y 2.500 «módulos UIF» (valor inicial \$40.000 por módulo, actualizable) para el resto de los incumplimientos, por cada infracción.**
- **Inhabilitación de hasta 5 años para ejercer como Oficial de Cumplimiento (aplicable a quien ocupe ese rol en una sociedad o agente institorio).**

A esto se suma, en el plano específicamente profesional (no de la UIF sino de la SSN/matricula), que el incumplimiento de los cursos obligatorios puede derivar en la imposibilidad de renovar la matrícula anual».



Por último, **Oppenlander** amplió sobre el marco sancionatorio aplicable a la aseguradora: “El incumplimiento de las obligaciones de Prevención de Lavado de Activos y Financiación del Terrorismo (PLA/FT) expone tanto a las aseguradoras como a los Productores Asesores de Seguros (PAS)—ambos Sujetos Obligados ante la Ley 25.246—a un marco sancionatorio severo. Por un lado, la Unidad de Información Financiera (UIF) puede aplicar multas administrativas escalonadas y proporcionales a la gravedad de la falta o al monto de la operación no reportada, alcanzando sumas millonarias e impactando a la entidad como a los oficiales de cumplimiento y miembros del órgano de administración. A nivel regulatorio sectorial, la Superintendencia de Seguros de la Nación (SSN) está facultada para aplicar apercibimientos, inhabilitaciones temporales o definitivas para ejercer la actividad—en el caso de los PAS, la suspensión o cancelación de la matrícula—y, en situaciones críticas, la revocación de la autorización para operar de la aseguradora. Por último, no deben soslayarse las graves consecuencias penales que pueden derivarse si se prueba la participación o complicidad en el delito de lavado de activos, sumado al irreparable daño reputacional y la pérdida de confianza en el mercado asegurador».

Argentina frente a estándares internacionales (GAFI) en materia de prevención de lavado en seguros

Para cerrar, los ejecutivos concuerdan en que el país avanzó de manera significativa en los últimos años, aunque el proceso de alineación con los estándares internacionales todavía continúa.

En este sentido, **Marino** sostuvo: “Argentina ha registrado avances significativos en los últimos años para alinear su marco normativo y regulatorio con los estándares internacionales promovidos por el GAFI. En particular, se han fortalecido los enfoques basados en riesgo, los mecanismos de supervisión y las obligaciones aplicables a los distintos Sujetos Obligados, entre ellos las aseguradoras y los Productores Asesores de Seguros. La evaluación mutua realizada por el GAFI y GAFILAT en 2024 reconoció avances relevantes en el sistema argentino de prevención de lavado de activos y financiamiento del terrorismo, destacando mejoras en el marco normativo y fortalezas en materia de cooperación y coordinación entre organismos. Al mismo tiempo, identificó áreas en las que el país debe continuar trabajando para fortalecer la efectividad de su sistema de prevención. En este contexto, las regulaciones aplicables al sector asegurador han evolucionado hacia una mayor alineación con los estándares internacionales, con foco en la gestión de riesgos, el conocimiento del cliente y la aplicación de medidas proporcionales al nivel de riesgo identificado».

Por su parte, **Oppenlander** fue más categórica: “Considero que la Argentina ha dado un salto cualitativo al alinear su marco preventivo con las 40 Recomendaciones del GAFI, especialmente tras la aprobación de la Ley 27.739 y la actualización de las resoluciones de la UIF. En el ramo de seguros de personas, la industria local ha pasado de un enfoque de cumplimiento meramente formal a un modelo Basado en Riesgo dinámico».

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

“Hoy la comercialización de seguros puede digitalizarse al 100%”

Los PAS no pueden depender de la tecnología que les brinden las compañías; deben desarrollar sus propias soluciones, meterse en redes, digitalizar procesos y abrir nuevos mercados. Así lo confirman desde Asegurarte Organización de Seguros, que mantiene oficinas ‘a la calle’ pero vende seguros en todo el país a través de su plataforma online.

Escribe: **Diego Fiorentino**

Tras sumar experiencia en empresas vinculadas al rastreo satelital de vehículos, como Lo Jack y Preventcar, lo cual los acercó al mercado asegurador, **Laura Eloy y Javier Porion** decidieron fundar **Asegurarte Organización de Seguros**, que actualmente, después de 10 años, tiene dos oficinas en la zona Oeste del gran Buenos Aires (Moreno y General Rodríguez) y una plataforma online desde la cual comercializa seguros en todo el país con foco en los ramos Automotores y Riesgos del Trabajo.

¿Cómo impacta la coyuntura económica por la que atraviesa la Argentina en la intermediación de seguros?, les preguntamos a los productores.

Actualmente nuestro país atraviesa profundos cambios en términos económicos y políticos que, sin dudas, afectan al mercado de seguros como a todos los demás. Pero a diferencia de otros periodos de cambio, este es profundo, directo y sin medias tintas. Todo cambio trae riesgos, incertidumbres y miedos, y más aún cuando el cambio es tan radical y profundo. En lo personal, creemos que es necesario atravesar este periodo y que a mediano y largo plazo será para bien. Tenemos que entender que hay modelos económicos que ya están totalmente agotados y que no han sabido resolver los problemas de fondo en torno a la sociedad. Sin dudas estamos ante un panorama de transición difícil, con muchas dudas, pero toda crisis trae oportunidades. A esto debemos sumarle lo que muchos consideramos la ‘nueva revolución industrial’: la llegada de la IA y la digitalización de los diferentes procesos, que en el caso de la comercialización de seguros obligan a los actores del mercado a meterse de lleno en el cambio, a ser



▲ **Laura Eloy y Javier Porion**, productores y fundadores de Asegurarte Organización de Seguros

parte, a actualizar conocimientos, a capacitarse en las nuevas tecnologías y a entender los nuevos comportamientos y exigencias de los consumidores. Vemos un panorama de oportunidades, pero sobre todo de muchísimos desafíos y poco tiempo para incorporarse y no quedar afuera del juego. Un factor fundamental que está presentando este modelo económico es la estabilidad de la moneda y de los precios, lo cual ayuda muchísimo a mantener la cartera

« Creemos que con una buena estrategia y una adecuada organización, es posible llevar adelante una empresa de seguros sin necesidad de oficinas comerciales ‘a la calle’ »

y a competir de una manera más sana. La estabilidad en precios hace que se pongan en juicio de valor otros factores, tales como la calidad en la atención, la solución y el acompañamiento a la hora del siniestro.

¿Cómo está compuesta la cartera que administran?

Nuestro fuerte es el ramo Automotor; la máxima porción de nuestra cartera está ahí. Eso nos motiva a crecer en otros ramos que tienen muchísimo potencial.

¿Con qué aseguradoras trabajan?

Hoy operamos con Rivadavia Seguros, ATM, Mercantil Anina, Provincia Seguros y Experta ART. ➡

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

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

Life SEGUROS
Tu forma de vivir

UNA EMPRESA DE
GST
Grupo Financiero

lifeseuros.com.ar

/LifeSegurosArgentina

/lifeseurosargentina

/lifeseurosargentina

/@LifeSeguros

La misma tranquilidad de un asegurado para el PAS.

RESPALDO • RESPUESTA • COBERTURA

VICTORIA
SEGUROS

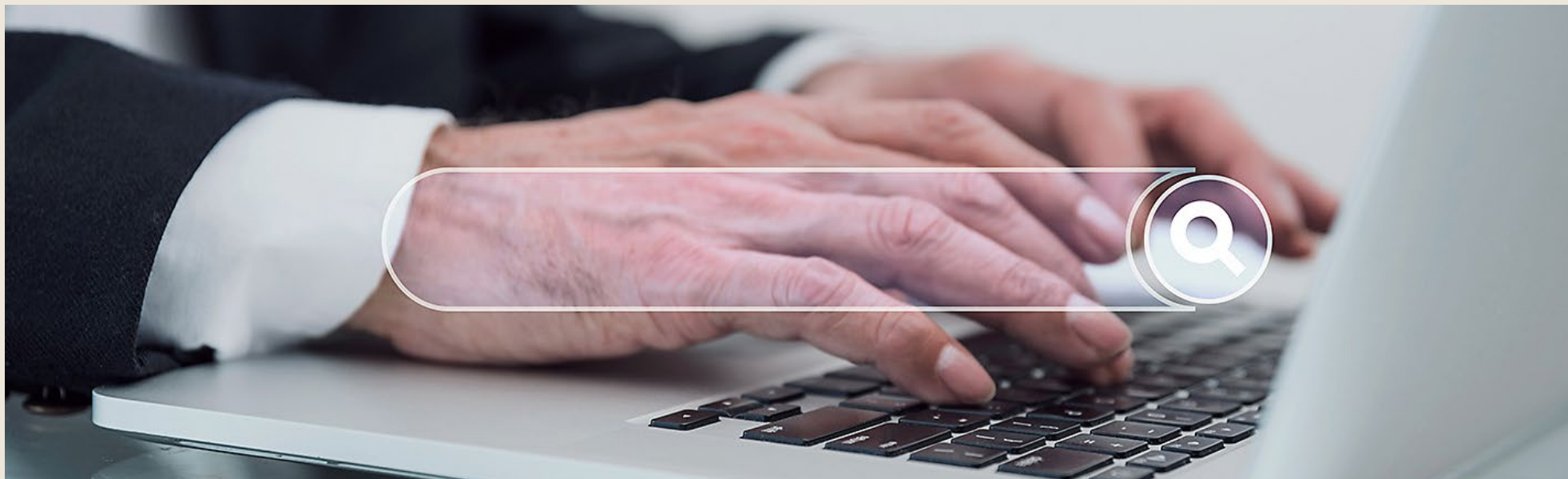
Nº de inscripción en SSN
064

Atención al asegurado
0800-666-8400

Organismo de control

www.argentina.gob.ar/ssn

SSN | SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN



→ ¿En qué zonas operan?

Nuestra zona más directa es la zona Oeste del gran Buenos Aires, ya que ahí tenemos nuestras oficinas comerciales. Sin embargo, hoy la comercialización vía redes nos permite tener una amplia cartera mucho más federal.

¿Qué herramientas utilizan actualmente para vender seguros?

Las redes tomaron un protagonismo sorprendente, sobre todo post pandemia, que ayudó a romper barreras y a que el consumidor se anime a concretar contratos sin la necesidad de estar presente. Hoy las redes son un canal protagónico en nuestra organización. Creemos que con una buena estrategia y una adecuada organización, es posible llevar adelante una organización de seguros sin necesidad de oficinas comerciales a 'la calle', como históricamente ocurrió en este rubro. No es nuestro caso; nosotros mantenemos estructuras de presencialidad, pero realmente hoy la comercialización puede digitalizarse al 100%.

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

Somos conscientes de que las aseguradoras invierten muchísimo en tratar de brindar soluciones tecnológicas a sus organizadores y a sus PAS. Tenemos la sensación de que siempre estamos un escalón más abajo, pero esto lo decimos en términos de país. Hay que reconocer que hoy los cambios son muy rápidos y agresivos. Los PAS tenemos que entender que no podemos depender de las soluciones tecnológicas que nos brindan las compañías. Debemos desarrollar nuestras propias soluciones, meterlos en redes, digitalizar procesos y abrir nuevos mercados. Se trata de un trabajo en conjunto, cada uno en su nicho, pero siempre en equipo.

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

Lamentablemente siempre hay un grupo de aseguradoras que no son solventes; que no dan respuestas adecuadas, y aun así continúan operando en el mercado. Sin embargo, en estos tiempos hemos visto liquidaciones y cierres de aseguradoras. Creemos que dentro del proceso de desregularización del mercado asegurador debe contemplarse este ítem. Es fundamental que las compañías seas solventes para mantener un mercado sano y eficiente.

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

En nuestra organización tenemos la política innegociable de operar con aseguradoras que respondan. Obviamente, cuando tratamos de cubrir las necesidades del cliente hacemos un balance entre calidad de la prestación,

« Tenemos que estar convencidos de lo que comercializamos; 'enamorarnos' del producto, de las propuestas, y así salir al mercado »



precio y tiempos de respuesta, y es ahí donde cedemos y aceptamos tiempos de liquidación que nos gustaría sean más cortos. No obstante, siempre mantenemos tiempos lógicos y aceptables. Rivadavia Seguros, que es nuestra principal aseguradora, maneja muy buenos tiempos, es ágil, cumplidora y solvente. Tener nuestra mayor porción de cartera en ella nos da tranquilidad.

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

Sin dudas buscamos que sea cumplidora, que tenga respaldo, buena reputación y un excelente feedback con los PAS y diferentes actores del mercado. Tenemos que estar convencidos de lo que comercializamos; 'enamorarnos' del producto, de las propuestas, y así salir al mercado.

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

Hemos crecido y mantenido nuestra cartera núcleo. Pasamos por diferentes etapas en poco tiempo: nos man-

tuvimos, crecimos e innovamos. Pero el saldo es positivo; el crecimiento se mantiene. El movimiento de cartera interno quizás sea el cambio más protagónico en estos tiempos.

¿Realizan capacitaciones periódicamente?

Sí, todo el tiempo. Actualmente las capacitaciones que realizamos no son específicas del rubro. Nos capacitamos en IA y en anuncios parametrizados en redes.

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

Los consumidores en general hoy tienen más poder; más herramientas para considerar opciones. Pueden acceder a reseñas, comparar precios y acceder a información; todo antes de tomar acción de compra. Hoy el consumidor tiene poder. Nuestro trabajo es fundamental. El asesoramiento detallado ante un contrato tan desigual como es el contrato de seguros nos da un papel protagónico e indispensable. La clave está en saber combinar ambas cosas: la calidez de la cercanía con la frialdad de lo digital.

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

La siniestralidad; el crecimiento de los siniestros. Creemos que todo es una 'bola de nieve' que siempre desemboca en un siniestro. A modo de ejemplo, actualmente hay muy poco mantenimiento de las rutas a nivel nacional, lo cual se traduce en siniestros de Responsabilidad Civil más severos, más grandes y más frecuentes, y eso obviamente impacta en las primas de los contratos. Creemos que una deuda pendiente del Estado es el control vial más severo. Nos falta un sistema de 'premios y castigos' severo y de cumplimiento efectivo. Actualmente si una persona comete un fraude, realmente no tiene un castigo considerable, o si una persona conduce su auto en falta (sin registro o sin seguro) tampoco recibe un castigo acorde de parte de la autoridad pertinente. Un buen sistema de premios y castigos severo, eficiente y aplicable ayudaría mucho a sanar el mercado.

¿Están de acuerdo con la gestión que viene llevando adelante la SSN de regular menos y supervisar más?

En términos generales, sí. Si bien hoy nos faltan detalles acerca del proyecto de desregularización del mercado asegurador, creemos que es positivo. El proyecto habla de delegar en el mercado asegurador todo aquello que el Estado no puede enfrentar. Y eso no podemos dejar de verlo como una gran oportunidad. Se trata de un cambio trascendental. Tenemos que estar atentos a estas intenciones de cambio y ser pioneros en el diseño de posibles nuevas coberturas. ☺

Sumate a nuestro equipo de PRODUCTORES ASESORES DE SEGUROS

Nationalbrokers
— 35 años —

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

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

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

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



SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

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



RUS Salud +: cuidar la salud también es estar preparado

● Hay cosas que solemos postergar: un chequeo médico, una consulta con un especialista, un estudio que nos indicaron o incluso una visita al odontólogo. No siempre porque no sean importantes, sino porque aparecen otras prioridades, porque la consulta implica un gasto o porque pensamos que, si nos sentimos bien, podemos esperar.

Pero muchas veces la salud no da señales. Un control de rutina puede detectar a tiempo algo que todavía no presenta síntomas. Por eso, cuidar la salud también es prevenir y prevenir es contar con herramientas que permitan ocuparnos hoy de aquello que puede ser importante mañana.

Con esa mirada, **Río Uruguay Seguros** presenta **RUS Salud +**, una solución que brinda respaldo económico y servicios para acompañar el cuidado de la salud en diferentes momentos de la vida. Impulsado por la Coordinación Digital de la empresa, y a través de un trabajo interdisciplinario de todas las áreas, se trata de un desarrollo a medida de las necesidades del sistema de salud argentino.

Este producto cuenta con dos alternativas de contratación: **RUS Salud + Prevención** y **RUS Salud + Respaldo**, pensadas para distintas necesidades.

RUS Salud + Prevención brinda protección para acceder a prestaciones de salud y afrontar determinadas situaciones, con foco en la prevención. De acuerdo con las condiciones de la póliza, contempla cobertura frente a cáncer, infarto agudo de miocardio y ACV, además de servicios como telemedicina las 24 horas y consultas programadas con distintas especialidades. Está pensado tanto para quienes no cuentan con una cobertura médica como para quienes ya tienen obra social o prepaga y buscan complementarla.

Por su parte, **RUS Salud + Respaldo** brinda un respaldo económico ante gastos y situaciones de salud que pueden aparecer incluso cuando se cuenta con una cobertura médica. Incluye, según las condiciones del plan, reintegro de medicamentos, cristales de anteojos, odontología de urgencia, estudios complementarios, prótesis y ortopedia, servicios de salud mental, telemedicina y una segunda alternativa de consulta médica.

También contempla situaciones de mayor complejidad, como cáncer, infarto agudo de miocardio, ACV, intervenciones quirúrgicas y trasplantes, de acuerdo con las condiciones de la póliza.

Una de las características de **RUS Salud +** es que se trata de un producto indemnizatorio mediante reintegro. Esto permite resolver una necesidad de salud de manera ágil: por ejemplo, ante una consulta que necesita atención inmediata, la persona puede atenderse en una clínica privada, abonar el servicio y solicitar posteriormente el reintegro correspondiente, sin tener que esperar autorizaciones de su obra social. Los reintegros se realizan dentro de las 72 horas, según las condiciones de la cobertura.

Además, **RUS Salud +** cuenta con venta 100 % online y una suscripción sencilla para el cliente, tanto a través de venta directa como mediante los **Productores Asesores de Seguros (PAS)**. Cada **PAS** puede operar digitalmente bajo su



Un seguro que te acompaña
cuando estás bien.
Y cuando algo cambia.

Conocelo

WWW.RUS.COM.AR

Breves del Informe

propio código identificador, a través de una **URL** personalizada, por ejemplo: www.rus.com.ar/1234.

Así, **RUS Salud +** propone una forma simple de acceder a servicios, prevenir, afrontar gastos y contar con respaldo económico cuando más se necesita.

Dos alternativas, una misma propuesta: más herramientas para cuidar la salud y estar preparados frente a los imprevistos.



Julieta Fondeville asume como Head of Marketing & Communications de Allianz Commercial LatAm

La ejecutiva sumó desde el 1° de septiembre esta responsabilidad regional a su rol actual como Head of Marketing, Communications & Customer Experience de Allianz Argentina.

● **Allianz Argentina** anunció que **Julieta Fondeville**, **Head of Marketing, Communications & Customer Experience** de la compañía, asumió adicionalmente a su cargo actual la función de **Head of Marketing & Communications** de **Allianz Commercial LatAm**, con efecto a partir del 1° de septiembre de 2026.

En esta responsabilidad ampliada, **Fondeville** liderará la estrategia regional de **Marketing y Comunicación** de **Allianz Commercial para América Latina**, y continuará reportando directamente a **Gerardo Pardo**, **Chief Executive Officer de Allianz Argentina y Regional Managing Director de Allianz Commercial para Latinoamérica**. Su rol regional abarcará los mercados de Argentina, Brasil, México y Colombia, junto con el **Hub LatAm de Allianz Commercial** en Miami, plataforma estratégica dedicada a brindar soluciones de reaseguro facultativo y coberturas especializadas para grandes riesgos corporativos en la región.

Fondeville cuenta con una trayectoria de 26 años en **Allianz Argentina**, donde se consolidó como una referente del mercado local en marketing y comunicación. A lo largo de su carrera lideró el posicionamiento de la marca en el país, impulsando su presencia y notoriedad a través de iniciativas estratégicas de alto impacto. Estuvo al frente de proyectos locales y globales, articulando la visión local con los lineamientos del Grupo, y fue protagonista de procesos de transformación en **Customer Experience (CX)**, **Generación de Leads y Sustentabilidad**, entre otros, integrando la innovación, la centralidad en el cliente y el compromiso con un desarrollo sostenible como ejes de su gestión.

Con esta designación, **Allianz Commercial** refuerza sus capacidades de marketing y comunicación en América Latina, asegurando consistencia regional y una narrativa de marca unificada que acompañe el crecimiento del negocio corporativo en la región.



SANCOR SEGUROS y HIT apuestan al futuro en el Parque de Innovación

A través de su vertical Real Estate, SANCOR SEGUROS lanza PI BUENOS AIRES, un nuevo punto de encuentro en Núñez, para quienes imaginan, desarrollan y transforman el futuro.

● El 16 de septiembre, se dio cita en el **Parque de Innovación** en Núñez, el lanzamiento de este proyecto de vanguardia que refleja el liderazgo, la solvencia y la visión estratégica de **SANCOR SEGUROS**. Con más de 80 años protegiendo a los argentinos, la aseguradora número uno sigue invirtiendo en el futuro de la Argentina, en esta oportunidad para crear un edificio pensado para el trabajo de hoy. Esta importante obra se



de derecha a izquierda: Sr. Fernando Gallino, socio de HIT - Sr. Cristian Corti, Jefe de proyectos inmobiliarios de Sancor Seguros - Sr. Alejandro Simón, CEO del Grupo Sancor Seguros - Sr. Alejandro Gawianski, socio de HIT - Sr. Carlos Casto, Presidente de SANCOR SEGUROS - Sr. Luciano Mo, Director de Administración y Finanzas de Grupo Sancor Seguros - Sr. Javier García Poquet, socio de HIT.

hace en alianza con HIT, uno de los principales desarrolladores de coworking del país.

El evento contó con la presencia del **CEO del Parque de Innovación, Sr. Yamil Santoro**; el **Presidente del Parque de Innovación, Sr. Augusto Ardiles**; founder **HIT, Sr. Alejandro Gawianski**; el **CEO del Grupo Sancor Seguros, Sr. Alejandro Simón**; y el **Presidente de SANCOR SEGUROS, Sr. Carlos Casto**.

Este nuevo predio en CABA busca impulsar a emprendedores, investigadores y estudiantes, con el fin de promover la colaboración entre distintas instituciones dedicadas a la innovación, la salud y la educación. Con accesos renovados, nuevas conexiones urbanas y transporte público integrado al parque, su fin principal es acercar personas, proyectos y oportunidades.

En el corazón de este ecosistema, **SANCOR SEGUROS** y **HIT** presentan **PI BUENOS AIRES**. Un coworking que contará con espacios corporativos, auditorio, espacios flexibles y terrazas, diseñado para facilitar el intercambio y acompañar las nuevas formas de trabajar.

Este emprendimiento contará con una planta baja destinada a la gastronomía, 12 niveles de oficinas con más de 22.000 metros cuadrados pensados para trabajar, crear y conectar. También ofrecerá parking con 200 cocheras, 150 bicicleteros y un rooftop con vista al río que será un espacio ideal para el relax, entre otras comodidades. En los pisos nueve y diez, la aseguradora líder del país instalará sus propias oficinas. *“Estamos convencidos que cuanto más tecnológico es el trabajo más relevancia toma el encuentro presencial. En tiempos de inteligencia artificial, el desafío es construir comunidad. Porque es en el encuentro donde surgen las oportunidades, nace la innovación y empezamos a crear futuro”*, expresó **Alejandro Gawianski**.

En los últimos años, la compañía decidió apostar a los desarrollos inmobiliarios porque representan inversiones a largo plazo que dinamizan la economía real, generan empleo genuino y dejan un impacto positivo y duradero en las comunidades. Así, en 2018 nació **SANCOR SEGUROS Real Estate**, que además de este nuevo proyecto en el **Parque de Innovación**, cuenta con más de 20 desarrollos en distintas regiones del país.

“Buscamos democratizar el acceso a la inversión inmobiliaria y poder financiar mediante créditos hipotecarios que puedan ser securitizados y adquiridos por las aseguradoras, para fomentar no solamente la construcción sino el desarrollo de un mercado que permita que haya muchos más compradores de inmuebles”, destacó **Alejandro Simón**.

A las iniciativas que lleva adelante en la Ciudad de Buenos Aires, como **DISTRITO COLEGIALES**, **AVA Palpa** y **AVA Aguilar**, **DORREGO**, **OLIDEN** y **BOND**, se suman proyectos como **ALERE** en Córdoba, **ARBORIA** y **MIDTOWN** en Rosario, **VETA** del Paraná en Posadas, Neuquén y Santa Fe, entre otros; reflejando el carácter federal que desde hace ocho décadas distingue a **SANCOR SEGUROS**.

“Este tipo de obra no es solamente un edificio de excelencia arquitectónica, sino también un compromiso con la innovación, con el trabajo colaborativo y con el desarrollo de la economía, tanto de la Ciudad de Buenos como del país”, afirmó **Carlos Casto**.

Para más información: sancorseguorsrealestate.com.ar / piuenosaires.com.ar / [@sancorseguorsrealestate](https://twitter.com/sancorseguorsrealestate)



Render edificio SANCOR SEGUROS HIT

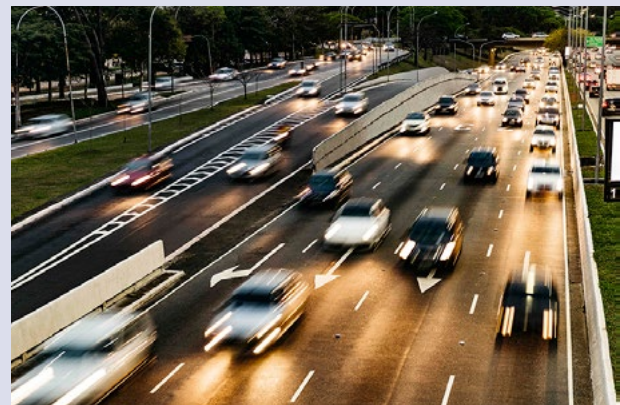


CONTA CON LA RED DE ASISTENCIA VIAL MÁS COMPLETA DEL PAÍS



Los robos de autos en la madrugada se duplicaron en agosto

El último Indicador Ituran de Robo Vehicular (IRV) mostró un cambio de tendencia: el hurto le gana terreno al robo a mano armada y la Zona Sur desplaza al Oeste como principal escenario del delito.



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 agosto, tomados en CABA y GBA por su Departamento de Seguridad y Emergencias.

El informe reveló que los autos particulares volvieron a ser el tipo de vehículo más robado, alcanzando el 64,86% de los casos. Le siguieron las Pick Ups 4x4, que ascendieron al 20,27%, y los utilitarios, que casi triplicaron su participación al pasar del 2,94% al 8,11%. Por su parte, las motos representaron el 5,41%, y los camiones solo el 1,35%.



En lo que respecta a las modalidades, se observó un giro relevante: el hurto creció del 36,51% en julio al 43,06% en agosto, mientras que el robo a mano armada representó el 56,94%. La vía pública se mantuvo como el principal escenario del delito, tanto en los hurtos (93,55%) como en los robos a mano armada (82,93%), aunque esta última modalidad mostró un fuerte incremento de los casos ocurridos en garages, que pasaron del 2,56% al 17,07% en el último mes.



"Este giro hacia el hurto y el aumento de los casos en garages marca un cambio en la estrategia de los delincuentes, que buscan minimizar el riesgo de confrontación directa. Es clave que los usuarios refuercen las medidas de prevención también en espacios que hasta ahora se consideraban más seguros", aseguró Daniela Medina, Gerente de Seguridad y Emergencias de Ituran Argentina.

Los horarios también marcaron cambios significativos. La franja de 18 a 24 horas se mantuvo como la más crítica, concentrando el 31,94% de los hechos y la de 12 a 18 horas pasó al segundo lugar con el 27,78%. El dato más llamativo fue el salto de la madrugada (00 a 06 horas), que casi duplicó su incidencia al pasar del 10,94% al 20,83% en comparación al mes anterior. Por su parte, la franja de 06 a 12 horas, se ubicó en último lugar con el 19,44%.

En lo que respecta a la distribución geográfica, también hubo cambios significativos: la Zona Sur pasó a ser el principal escenario de los robos con el 41,67% de los casos, desplazando a la Zona Oeste, que representó el 36,11%. Capital Federal también ganó participación, con el 16,67% de los hechos. Por último, La Zona Norte se mantuvo estable con el 5,56% de los robos.

"Los cambios en la geografía y en las modalidades del delito nos obligan a repensar constantemente nuestras estrategias de prevención y respuesta. Más allá de las estadísticas, estos datos confirman que la combinación de tecnología, prevención y concientización del usuario sigue siendo la mejor herramienta para reducir riesgos", sostuvo Franco Taraborrelli, Gerente General de Ituran Argentina.

Entre los días de la semana, el martes se posicionó como el día con mayor cantidad de robos, concentrando el 19,44% de los hechos. Le siguió el viernes, con el 18,06%, y luego sábado, domingo y lunes, empatados con el 13,89% cada uno. Más atrás se ubicó el jueves, con el 12,50%. En el otro extremo, el miércoles fue el día con menor actividad delictiva, con apenas el 8,33% de los casos, un fuerte contraste respecto a julio, cuando había liderado el ranking junto al jueves con el 18,75%.



Respecto a la cantidad de delincuentes involucrados, los robos cometidos por dos personas volvieron a ser los más frecuentes, con el 32,35% de los casos, seguidos de cerca por los grupos de tres y cuatro, empatados con el 29,41% cada uno. Los robos con cinco delincuentes representaron el 5,88%, y los cometidos por una sola persona, apenas el 2,94%.

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

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

CODERHOUSE

Coderhouse suma un buscador laboral que reúne ofertas de Argentina y la región

- La plataforma educativa incorporó una herramienta que permite explorar oportunidades de empleo a partir de un currículum vitae o mediante una búsqueda por rol.
- El sistema reúne avisos provenientes de portales de empleo y plataformas de reclutamiento, con foco en perfiles digitales y tecnológicos.

Coderhouse amplía su propuesta de formación con una herramienta orientada a resolver uno de los principales desafíos de quienes buscan ingresar o reconvertirse hacia el mercado digital: encontrar oportunidades laborales acordes con sus conocimientos y objetivos profesionales. Entrando a <http://app.coderhouse.com/> y a través de su sección "Buscar trabajo", la plataforma ofrece la posibilidad de consultar ofertas en Argentina y en distintos mercados de la región. El usuario puede cargar su CV para recibir resultados vinculados con su perfil o indicar directamente qué rol, puesto o área está buscando y qué país. La propuesta apunta a simplificar una etapa que suele estar fragmentada entre múltiples sitios. En lugar de revisar cada portal por separado, los candidatos pueden acceder desde un mismo punto a oportunidades publicadas en distintas fuentes. La herramienta está especialmente alineada con perfiles vinculados con tecnología, datos, diseño, marketing digital, producto y otras áreas que forman parte del ecosistema de capacitación de la plataforma.

Una búsqueda basada en el perfil o en el objetivo profesional

El funcionamiento contempla dos caminos de entrada. El primero parte de la información profesional del candidato: al ingresar el CV, el sistema puede tomar como referencia la experiencia, las habilidades y los roles incluidos en ese documento. El segundo permite realizar una búsqueda más directa, a partir del puesto deseado, una especialidad o una palabra clave.

Esta última modalidad resulta relevante para quienes todavía no tienen definido un único destino laboral. Un estudiante o egresado puede buscar, por ejemplo, posiciones de analista de datos, desarrollador front-end, diseñador UX/UI, especialista en marketing digital o product manager, y explorar las alternativas disponibles según el mercado y la modalidad de trabajo.

La herramienta también puede ser utilizada por profesionales que ya cuentan con experiencia, pero buscan actualizar su perfil, cambiar de industria o acceder a oportunidades remotas y regionales. En ese sentido, el alcance geográfico amplía el campo de búsqueda más allá del mercado local.

De dónde provienen las ofertas

El buscador integra publicaciones provenientes de nueve fuentes especializadas y sistemas utilizados por empresas para difundir sus búsquedas, como ser: Torre, Greenhouse, Get on Board, Lever, Workday, Ashby, We Work Remotely, Remote, Jobicy.

La combinación de bolsas de trabajo, sitios especializados y sistemas de reclutamiento permite reunir búsquedas con diferentes niveles de alcance. También incorpora una dimensión remota que puede resultar atractiva para candidatos de América Latina que aspiran a trabajar para compañías ubicadas en otros países.

Con esta incorporación, Coderhouse busca cerrar una brecha habitual en la capacitación online: el paso que separa aprender una habilidad de encontrar una oportunidad concreta para aplicarla.



Mapfre acompañó una nueva edición del Programa de Capacitación Continua de APAS La Pampa y Oeste de Buenos Aires



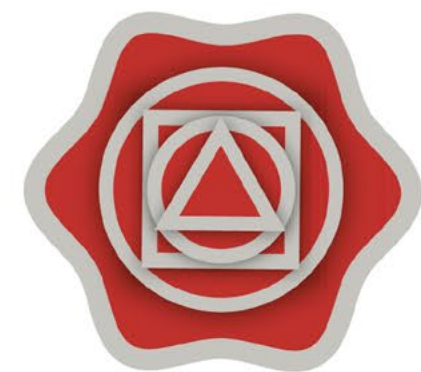
Mapfre participó como Sponsor Plata de una nueva edición del Programa de Capacitación Continua (PCC) organizado por la Asociación de Productores Asesores de Seguros de La Pampa y Oeste de Buenos Aires (APAS LP y OBA), reafirmando su compromiso con el desarrollo profesional y la capacitación permanente de los Productores Asesores de Seguros.

La jornada se realizó el 15 de septiembre en el Hotel Mercure de la ciudad de Santa Rosa, La Pampa, y reunió a profesionales del sector de toda la región. La actividad, de acceso libre y gratuito para socios y no socios de la entidad, tuvo como objetivo generar espacios de actualización, intercambio de conocimientos y fortalecimiento de competencias clave para el ejercicio de la actividad aseguradora.

A través de esta participación, Mapfre ratifica su apoyo a las iniciativas que impulsan la profesionalización de los Productores Asesores de Seguros, actores fundamentales para el desarrollo de la actividad aseguradora y para brindar un asesoramiento cercano, personalizado y de calidad a las personas y empresas en todo el país.

La compañía continúa trabajando junto a las asociaciones que representan al sector, convencida de que la formación continua es un pilar clave para fortalecer el crecimiento sostenible de la industria y generar mayor valor para los clientes.

Más información: <https://apaslpoyoba.com.ar/>



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



La Caja presenta Seguro de Auto Eléctrico, una cobertura que evoluciona junto al parque automotor argentino



La aseguradora incorpora protección para componentes específicos de los vehículos eléctricos y adapta sus servicios ante una transformación acelerada del mercado automotor.

El mercado automotor argentino atraviesa una transformación impulsada por el crecimiento de los vehículos eléctricos e híbridos. El patentamiento de eléctricos puros creció 882,1% respecto de 2025 (SIOMAA). Para atender esta creciente demanda, **La Caja** anunció la ampliación y adecuación de sus coberturas para acompañar a los clientes que eligen tecnologías de movilidad más eficientes y sustentables. La propuesta contempla la protección de componentes específicos de estas unidades, como baterías, sistemas eléctricos y cables de carga, además de servicios de asistencia adaptados a las nuevas necesidades de movilidad.

Durante el primer semestre de 2026 los vehículos híbridos y eléctricos alcanzaron una participación del 15,2% de los patentamientos de automóviles y vehículos livianos en Argentina, con más de 42.000 unidades registradas (SIOMAA). Al mismo tiempo, las marcas de origen chino consolidaron su avance en el mercado local, impulsadas por el crecimiento de firmas como **BYD** y **BAIC**, entre otras.

Frente a este escenario, **La Caja** ofrece cobertura para vehículos eléctricos e híbridos bajo las mismas modalidades disponibles para automóviles tradicionales, incluyendo **Responsabilidad Civil**, **Terceros Completo** y **Todo Riesgo**. Además, contempla la protección de componentes específicos de estas unidades, como las baterías, los sistemas eléctricos y la electrónica integrada de fábrica.

La propuesta también incorpora cobertura para el cable de carga portátil original ante situaciones de robo parcial, tanto cuando se encuentra dentro del vehículo como durante una recarga conectada a un punto de carga habilitado.

«La movilidad eléctrica ya es una realidad en el mercado argentino y creemos que el seguro debe evolucionar al mismo ritmo que las necesidades de nuestros clientes. Nuestro objetivo es brindar la misma tranquilidad que ofrecemos en los vehículos tradicionales, incorporando soluciones para los nuevos desafíos que presenta esta tecnología», señaló **Carola Altuna, Directora de Técnica de La Caja**.



Carola Altuna - La Caja

Además de la cobertura de casco, la aseguradora cuenta con servicios de asistencia y remolque adaptados a los protocolos de traslado que requieren los vehículos eléctricos e híbridos enchufables, considerando las particularidades de sus sistemas de tracción y regeneración energética.

Un mercado en transformación

La movilidad eléctrica dejó de ser una tendencia emergente para convertirse en una realidad cada vez más visible en el mercado automotor argentino. Aunque los patentamientos totales muestran señales de desaceleración, los vehículos eléctricos e híbridos continúan creciendo a un ritmo muy superior al promedio de la industria, impulsados por la llegada de nuevos modelos, una mayor oferta de marcas y el avance de tecnologías más eficientes. En paralelo, el crecimiento de

Breves del Informe

fabricantes de origen chino está redefiniendo el mapa competitivo y acelerando la transformación del parque automotor local. Este nuevo escenario plantea desafíos para toda la cadena de valor, desde la comercialización y la posventa hasta la asistencia y las coberturas de seguros.

La movilidad eléctrica en números

- **15,2%** de los patentamientos de 2026 corresponden a vehículos eléctricos e híbridos (primer semestre 2026, SIOMAA)
- **+882,1%** de crecimiento respecto de 2025 (al 31/8/26, SIOMAA)
- **88%** de los patentamientos corresponden a vehículos de origen chino.



La Salamanca comienza a hacerse realidad



El **Grupo RUS** y los fiduciarios del **Fideicomiso La Salamanca** firmaron con **JCB Construcciones S.A.** el convenio de inicio de obra para la ejecución del nuevo desarrollo urbano de **Concepción del Uruguay**. El proyecto contempla 175 lotes residenciales, una plaza pública de más de 9.000 m² y una primera etapa de 85 lotes. El proyecto forma parte de la decisión del **Grupo RUS** de invertir en la economía real y acompañar el crecimiento de la ciudad y la región. Ayer, lunes 14 de septiembre, se concretó la firma del convenio que da inicio a las obras del **Barrio La Salamanca**, un proyecto que proyecta la expansión de **Concepción del Uruguay** hacia el norte de la ciudad.

La firma se realizó en la rotonda del **Parque de la Ciudad**, en el barrio **San Isidro**, en la intersección de calle Urquiza y Avenida Esilda Tavella, a pocos metros del predio donde se desarrollará el nuevo barrio. El encuentro contó con la presencia del presidente de **Río Uruguay Seguros**, **Juan Carlos Lucio Godoy**; el intendente de **Concepción del Uruguay**, **José Eduardo Lauritto**; los fiduciarios del **Fideicomiso La Salamanca**, **Luis Rodríguez** y **Joaquín Botaro**; y la presidenta de **JCB Construcciones S.A.**, **Florencia Berwart**.

El proyecto se desarrollará sobre una superficie de más de 11 hectáreas y contempla 175 lotes residenciales y una plaza pública de más de 9.000 m², en una zona estratégica de la ciudad. Su ubicación, sobre Avenida Esilda Tavella, ofrece un entorno privilegiado por la cercanía al río, el **Parque de la Ciudad** y el **Parque La Salamanca**, conocido popularmente como “**Las Manos**”. Además, se encuentra próximo al **Club Atlético Uruguay** y a distintas guarderías náuticas, en un sector vinculado a actividades deportivas, recreativas y turísticas.

Los lotes estarán distribuidos en 17 manzanas, con superficies de entre 500 y 1.200 m². El proyecto ya cuenta con la aprobación municipal y contempla la ejecución de las obras de infraestructura necesarias para la urbanización: redes de agua potable, cloacas, electricidad, alumbrado público y gas natural; pavimento articulado con adoquines y cordón cuneta. También se prevé la parquización de las áreas verdes y veredas, junto con un plan de arbolado que priorizará especies aprobadas por la **Dirección de Salud Ambiental de la Municipalidad de Concepción del Uruguay** y compatibles con la flora local.

La primera etapa comprende 85 lotes, con un final de obra previsto para fines de 2027. Posteriormente, se avanzará con las etapas restantes hasta completar el emprendimiento.

Como parte de la proyección del desarrollo, también se prevé a futuro la instalación de una guardería náutica en un terreno ubicado en la esquina de Avenida Esilda Tavella y el camino al “**Banco Pelay**”. La iniciativa permitirá ampliar la oferta de plazas náuticas de la ciudad y acompañar el crecimiento de este sector de **Concepción del Uruguay**.

Una apuesta al crecimiento de la ciudad y la región

La concreción del **Barrio La Salamanca** forma parte de la visión que impulsa el **Grupo RUS**: apostar al desarrollo regional y generar nuevas oportunidades para las comunidades. Como parte de su actividad aseguradora, **RUS** realiza inversiones destinadas a respaldar los compromisos futuros con sus asegurados, de acuerdo con el marco regulatorio establecido para el sector. En ese contexto, la compañía decidió destinar parte de esas inversiones, además de los instrumentos financieros, a proyectos de la economía real, tanto inmobiliarios como productivos, que generen impacto y valor en la región.

Así surgió el **Grupo RUS**, un grupo económico conducido por **Juan Carlos Lucio Godoy** e integrado por **Río Uruguay Seguros**, **AFLA S.A.**, la **Cooperativa de Crédito, Consumo y Vivienda**, **OFDI S.A.**, entre otras sociedades. El Grupo desarrolla y gestiona proyectos de inversión con foco en la calidad, la funcionalidad y el desarrollo sostenible, impulsando emprendimientos capaces de generar valor económico y social y acompañar el crecimiento de la región. Desde **Concepción del Uruguay**, donde **RUS** nació hace 68 años, esta visión se traduce en distintos proyectos que expresan su identidad federal y su decisión de seguir invirtiendo en la ciudad y su entorno. Entre sus desarrollos se encuentran el **Edificio RUS I**, el **Edificio Guay**, el primer edificio ecosustentable de la región, y **Terrus**, un desarrollo urbano integral, ubicado sobre la **Ruta Nacional 14**, que integra **Las Acacias**, un barrio privado; el **Hotel Days Inn Concepción** un hotel de categoría internacional con unidades de inversión que está en desarrollo; y un área comercial-empresarial.

A través de **AFLA S.A.**, el **Grupo RUS** también participa en proyectos productivos como el **Parque Industrial Mixto de Colón**, orientado a atraer inversiones y generar nuevas oportunidades de trabajo.

Con la firma del convenio de inicio de obra, **La Salamanca** deja de ser un proyecto para comenzar a convertirse en una nueva realidad para **Concepción del Uruguay**. Una iniciativa que suma viviendas, infraestructura y nuevos espacios de encuentro, y que se integra a una visión más amplia de inversión y crecimiento desde la región.



LA PERSEVERANCIA SEGUROS

Nueva Capacitación sobre Inteligencia Comercial para Productores Asesores de Seguros



La Perseverancia Seguros abre la inscripción a una nueva capacitación para el sector asegurador, online, gratuita y con certificación universitaria.

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 encuentro se enfocará en el poder de la inteligencia comercial para productores asesores de seguros, y tendrá lugar el martes 22 de septiembre a las 18 hs. Estará a cargo de **Alejandro Lovagnini**, licenciado en **Comercialización (UCES)**, productor Asesor de Seguros y **Organizador, y capacitador en AAPAS y UCA** desde 2016.

«En La Perseverancia Seguros entendemos que nuestro aporte al desarrollo del mercado va más allá de ofrecer coberturas. También implica generar oportunidades para compartir conocimiento, promover la profesionalización y acompañar el crecimiento de quienes forman parte de la industria», afirma **Adalberto Bruzzone**, director de **La Perseverancia Seguros**, compañía con más de 120 años de trayectoria.

Para inscribirse, es necesario completar el formulario haciendo **click acá** o ingresando en la sección capacitación en la web de **La Perseverancia Seguros**.



hawk®

GROUP

YOLO

Cuotas

hawk®

Broker de seguros

ASSIST

blister

Asistencias y garantías

aseguralo

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



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



El Niño vuelve a poner al clima en el centro de las decisiones del campo



Un episodio de granizo que atravesó tres provincias a fines de agosto dejó 600 denuncias sobre lotes de trigo y cebada, cinco veces más que el pico registrado en el mismo mes durante los últimos años. El fenómeno vuelve a poner el foco en la necesidad de anticipar contingencias y contar con herramientas de cobertura frente a una campaña marcada por una mayor variabilidad climática y el pronóstico de un El Niño severo.

La planificación de la campaña gruesa 2026/2027 avanza en las distintas regiones productivas con ajustes en las intenciones de siembra y una fuerte apuesta por la eficiencia. Según las proyecciones de la Bolsa de Comercio de Rosario, la campaña gruesa 2026/2027 anticipa una caída del 7,3% en la producción de maíz respecto de la campaña anterior, una retracción que se concentraría principalmente en el norte del país. La soja aparece como el cultivo que podría ganar terreno y absorber las casi 600.000 hectáreas que dejarían de destinarse al maíz. A este escenario se suma el factor climático, que será uno de los principales condicionantes para los productores: las proyecciones apuntan a la llegada de un fenómeno de El Niño de alta intensidad, que podría generar mayor variabilidad y sumar incertidumbre a la planificación y el desarrollo de los cultivos.

“A fines del mes de agosto se produjo casi repentinamente una manga de granizo que cruzó tres provincias. Comenzó en Córdoba, en la localidad de Río Cuarto, cruzó Marcos Juárez, todo Santa Fe y terminó en la mitad de Entre Ríos, entre Victoria y Paraná. En los últimos 10 años, durante agosto, el pico máximo que tuvimos de denuncias por granizo llegó a 120. Este evento generó 600 denuncias por granizo en lotes de trigo y cebada”, explicó Carlos Comas, gerente de Riesgos Agropecuarios de La Segunda Seguros.

El episodio es una muestra concreta de la variabilidad y la intensidad que pueden alcanzar los fenómenos climáticos, en un contexto en el que las proyecciones anticipan un fenómeno de El Niño de alta intensidad para la próxima campaña y vuelve a poner en primer plano la exposición del sector agropecuario frente a eventos extremos y la necesidad de anticiparse a los riesgos mediante una adecuada planificación y cobertura.

En ese marco, La Segunda Seguros acaba de lanzar su campaña de seguros agrícolas alrededor de una idea muy clara: anticiparse a la incertidumbre con una decisión ya tomada y seguir adelante sabiendo que, pase lo que pase “allá arriba”, hay algo resuelto “acá abajo”.

“Hoy existen buenas perspectivas para la agricultura y la ganadería, pero hay un factor que el productor no puede manejar: el clima. Por eso, el seguro debe incorporarse como una herramienta de gestión y planificación y no únicamente como una respuesta cuando el siniestro ya ocurrió”, agregaron desde La Segunda.

Hay un momento de la campaña en el que todo ya está en juego: la semilla, los insumos, el trabajo, las decisiones de meses enteros. Cuando el campo ya está sembrado, si el cultivo está cubierto, la incertidumbre se atraviesa de otra manera. Hay una previsión que se empieza a construir mucho antes de que llegue la tormenta. “El Niño va a traer mayor frecuencia y severidad de eventos, por eso alentamos al productor a que prevenga las consecuencias de estos fenómenos climáticos”. El productor no puede controlar el clima, los mercados ni la aparición de nuevos riesgos. Pero sí puede decidir cómo enfrentarlos. Asegurar la campaña significa convertir una parte de esa incertidumbre en una decisión tomada a tiempo y tener una preocupación menos cuando todo ya está en marcha.

Breves del Informe

Protección integral para el campo

De cara a la nueva campaña, el sector agropecuario cuenta con un abanico de coberturas diseñadas para resguardar la inversión en los principales cultivos de la región, soja, maíz y girasol. Las opciones de aseguramiento parten desde la protección esencial ante eventos de granizo hasta esquemas integrales que combinan resguardo contra vientos fuertes y heladas en etapas críticas. Asimismo, los planes incorporan beneficios sin costo adicional, cubriendo contingencias de incendio tanto en el cultivo en pie como en el rastrojo, garantizando así un respaldo completo ante eventos imprevistos. Para acompañar al productor en cada etapa del ciclo biológico, la propuesta se complementa con adicionales estratégicos como la cobertura por planchado de suelos y la reposición de costos en insumos para resiembra. Además, buscando optimizar la rentabilidad del lote, se destaca el beneficio exclusivo **Pack Ciclo Productivo**, una alternativa de ahorro pensada para quienes aseguran la campaña completa: al contratar la protección para el cultivo de fina y la posterior gruesa de segunda en la misma superficie, se accede a un descuento especial en la segunda póliza, impulsando una gestión integral y eficiente del riesgo agrícola.

Galicia Seguros

Crece el uso de la bicicleta

Galicia Seguros plantea claves para una movilidad segura y responsable

En el marco de la **Semana de la Movilidad Sustentable**, **Galicia Seguros** invita a repensar la movilidad con el uso creciente de medios como la bicicleta. Si bien su crecimiento aporta beneficios ambientales y ayuda a reducir la congestión, también expone a quienes pedalean a riesgos vinculados con la convivencia vial, las distracciones, el estado de la bicicleta y la falta de protección adecuada. “El uso de la bicicleta crece año tras año lo que contribuye a proteger el ambiente, reducir la congestión de la ciudad y disminuir la siniestralidad, aunque también exige reforzar el respeto y la protección entre los distintos actores del tránsito” sostuvo **Rodrigo Castia, Gerente Portafolio Non Motor de Galicia Seguros**. Un informe del equipo de **Seguridad Vial de CESVI** relevó conductas de ciclistas y peatones en esquinas céntricas de seis destinos: Ciudad de Buenos Aires, Córdoba, Mendoza, Mar del Plata, Neuquén y Rosario. El relevamiento y las condiciones habituales de circulación permiten identificar cinco exposiciones prioritarias para quienes se desplazan en bicicleta:

1. Solo el 33% de los ciclistas relevados utilizó casco, una cifra que expone la necesidad de reforzar la protección ante caídas o impactos que pueden provocar lesiones en la cabeza.
2. El 73% de los peatones observados no miró hacia ambos lados al cruzar, el 70% conversaba y el 32% observaba el celular. Estas conductas pueden generar cruces imprevistos, frenadas repentinas, maniobras bruscas y conflictos. Frente a este escenario, quienes circulan en bicicleta deben reducir la velocidad en los cruces, anticipar movimientos y mantener una distancia de seguridad.
3. La baja visibilidad también dificulta que los ciclistas sean detectados, especialmente de noche o con poca luz. Utilizar luces y elementos reflectantes ayuda a hacerse visible.
4. Las fallas mecánicas también pueden causar pérdida de control o disminuir la capacidad de frenado. Antes de cada salida, se recomienda revisar los frenos y las cubiertas.
5. Por último, el tránsito intenso y los trayectos inseguros reducen el margen de reacción y aumentan la exposición a incidentes. La prevención incluye priorizar bicisendas y vías seguras, circular por la derecha y respetar los semáforos y las prioridades de paso.

Frente a estas situaciones, la prevención debe combinar conductas responsables, mantenimiento de la bicicleta y una adecuada planificación del recorrido. Además, contar con un respaldo ante un incidente permite acompañar los desplazamientos propios y contemplar eventuales daños a terceros.

“En Galicia Seguros, además de promover hábitos responsables, buscamos acompañar a quienes eligen la bicicleta con servicios concretos, como limpieza de cadena, cambio de neumáticos o ambulancia en caso de accidente. El objetivo es que cada recorrido sea más seguro y que la bicicleta se mantenga en buenas condiciones”, concluyó **Castia**.

Durante la Semana de la **Movilidad Sustentable**, **Galicia Seguros** invita a reconocer los riesgos, anticiparse a ellos y disfrutar cada recorrido con prevención y protección.

Allianz Argentina lanza su nuevo canal de WhatsApp

Ally, el asistente virtual de la compañía, llega a WhatsApp con atención 24x7, autogestión e inteligencia artificial generativa para clientes y no clientes.

● **Allianz Argentina**, líder mundial en seguros y servicios financieros, puso en marcha su nuevo **canal oficial de WhatsApp**, disponible al **11 5836 7181**, un paso más en su estrategia de digitalización de la experiencia del cliente. El canal integra a **Ally**, el asistente virtual de la compañía, que ahora está disponible en la plataforma de mensajería más utilizada del país. El lanzamiento se suma a los canales digitales ya implementados – el portal **Mi Allianz** y la **App Mobile** para asegurados – y completa un ecosistema de autogestión pensado para que cada cliente elija cómo y cuándo contactarse.



Un canal que resuelve

El nuevo canal opera bajo un modelo de resolución dentro de la propia conversación. En esta primera etapa, sus principales capacidades son:

- Atención 24x7 para las funcionalidades automatizadas, con menús y formularios interactivos.
- Autogestión documental para el producto Auto: con validación de identidad, descarga de copia de póliza, tarjeta vehicular y certificado Mercosur.
- Cotización de seguro de Auto para quienes todavía no son clientes.
- Consultas de pagos: estado del pago, medios disponibles y cómo canalizar la modificación del medio actual.
- Información sobre siniestros: cómo denunciar, qué documentación se necesita y datos útiles sobre franquicias, talleres y sistema CLEAS.
- Información para terceros involucrados en un siniestro.
- Datos de contacto de la asistencia para Vehículos, Hogar, Comercio/Consortio y Embarcaciones.
- Datos del Productor Asesor asignado a la póliza.

El canal está disponible para clientes, potenciales clientes y terceros con consultas, y opera con validación de identidad para aquellas gestiones que involucran información sensible del asegurado.

Digitalización con foco en la experiencia

La incorporación de **WhatsApp** responde a la creciente preferencia de los asegurados por canales ágiles y accesibles. El canal fue concebido para crecer de manera progresiva: la compañía continuará incorporando nuevas funcionalidades y sumando el resto de los productos y gestiones.

El despliegue escalonado permite monitorear la operación, capitalizar aprendizajes y sumar mejoras a partir del uso real de los asegurados.

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





RUS, única aseguradora presente en el workshop de IA y redes sociales realizado en el Palacio Bosch



Organizado por el **Social Media Day** y la **Embajada de Estados Unidos**, el encuentro reunió a un reducido grupo de empresas vinculadas con el marketing digital, la generación de contenidos y la implementación de inteligencia artificial. **Río Uruguay Seguros** participó de un workshop sobre inteligencia artificial y redes sociales en el **Palacio Bosch**, residencia del embajador de **Estados Unidos** en la **Argentina**. La jornada propuso un espacio de intercambio sobre las transformaciones que atraviesan la comunicación, la educación y las formas de vinculación entre empresas y consumidores. **RUS** fue la única aseguradora participante y estuvo representada por **Sabrina Cabrera**, coordinadora digital e integrante del **Comité Ejecutivo**, y **Andrés Fiorotto**, responsable de **Comunicaciones Digitales** e integrante del **Laboratorio Digital**. Su presencia se enmarca en el trabajo de la compañía para anticipar tendencias, incorporar nuevos conocimientos y explorar aplicaciones concretas de la tecnología en el negocio asegurador.

Comunicaciones más humanas y nuevas posibilidades de la IA

Entre los expositores estuvo **Tomás Balmaceda**, quien recorrió la evolución de las comunicaciones durante los últimos años y destacó la necesidad de humanizar los contenidos digitales. Su intervención puso el foco en la importancia de sostener la cercanía con las audiencias en un contexto de creciente automatización. Por su parte, **Eduardo Green**, de **Meta**, presentó las posibilidades de los agentes personales de inteligencia artificial para la compra de productos, la contratación de servicios y la interacción con áreas de atención al cliente. El desarrollo de la empresa se denomina **Muse** y está iniciando su despliegue en **Estados Unidos**. Está diseñado para realizar tareas por encargo de las personas, como navegar por sitios web, completar formularios, gestionar reservas y efectuar compras, solicitando aprobación antes de acciones sensibles. Puede utilizarse desde su propia aplicación o mediante **WhatsApp**, con accesos y permisos definidos por cada usuario. **Green** también se refirió a la llegada a la Argentina de los anteojos inteligentes **Ray-Ban Meta**. Estos dispositivos permiten capturar fotos y videos, escuchar audio, realizar llamadas y acceder a funciones de inteligencia artificial mediante comandos de voz, con prestaciones cuya disponibilidad varía según el país y el idioma.

La relación entre tecnología y aprendizaje fue abordada por **Ariel Merpert**, quien expuso sobre educación e inteligencia artificial y planteó el debate acerca del uso del celular en el aula, uno de los temas que atraviesan la incorporación de herramientas digitales a los procesos educativos. A su turno, **Alan Daitch** presentó experiencias de generación de contenidos comunicacionales mediante la coordinación de varios agentes de IA. Cada uno cumple funciones específicas dentro del proceso, desde la validación de los contenidos necesarios hasta la edición de video y el control de calidad, mostrando nuevas posibilidades para organizar el trabajo de los equipos de comunicación.

Una década acompañando la transformación digital
La participación en el **Palacio Bosch** se suma a diez años de acompañamiento de **RUS** al **Social Media Day**, una relación sostenida que promueve el aprendizaje, el intercambio de experiencias y la anticipación de los cambios que impactan en las organizaciones. Durante 2026, la compañía estuvo presente en todas las ediciones realizadas, con exposiciones que abordaron desde las noticias falsas y sus consecuencias para el mercado asegurador hasta

Breves del Informe

cómo prepararse para comercializar servicios en un escenario donde los agentes de IA intervienen en las decisiones de compra. Esta agenda conecta los desafíos de la reputación y la confianza con las nuevas oportunidades de comercialización digital. Con esta presencia, **RUS** reafirma su compromiso con una innovación orientada a generar valor para las personas, sus productores asesores de seguros y el conjunto de la organización. Participar de estos espacios permite ampliar la mirada, contrastar experiencias y adaptar las iniciativas a un entorno que cambia rápidamente, sin perder de vista el propósito de brindar mejores soluciones y una atención cada vez más cercana.



Rumbo a los 42K: siete claves para entrenar el cuerpo y la mente antes, durante y después de una maratón



Entrenamiento, descanso, hidratación y motivación son algunos de los factores que forman parte de la preparación para una carrera de larga distancia. De cara a la Maratón Internacional de Buenos Aires, Prevención Salud comparte una guía para vivir el desafío poniendo el cuidado en el centro.

Después de los 21K de Buenos Aires, realizados el pasado 23 de agosto, el calendario de running se prepara para otro de sus grandes eventos: la **Maratón Internacional de Buenos Aires**, que se correrá el próximo domingo 20 de septiembre. En este contexto, **Prevención Salud**, la prepaga de **SANCOR SEGUROS**, comparte siete claves para prepararse antes, durante y después de correr, contemplando tanto el bienestar físico como el mental. Estos factores forman parte de lo que en las ciencias del deporte y actividad física se conoce como “entrenamiento invisible”: todos aquellos hábitos y cuidados que se realizan fuera del entrenamiento propiamente dicho, pero que influyen de manera directa en la recuperación, el rendimiento y el bienestar. El descanso, la alimentación, la hidratación y la preparación mental también forman parte de entrenar.



1. Entrenar con tiempo y de manera progresiva
Una maratón empieza mucho antes de la largada. Aumentar distancias y cargas de forma gradual, permite que tanto el cuerpo y la mente que se adapten al esfuerzo y ayuda a evitar exigencias para las que todavía no está preparado. Simular y recrear situaciones similares a las que pueden aparecer durante la competencia permite anticipar distintos escenarios, entrenar la toma de decisión, ensayar conductas para responder de manera más flexible y efectiva ante las demandas de la carrera. “Prepararse para una carrera de larga distancia no significa solamente sumar kilómetros. La progresión, el fortalecimiento y el descanso son parte de un mismo proceso de entrenamiento y cuidado”, explica el **Dr. Maximiliano Viola**, especialista en traumatología de **Prevención Salud**.

2. Hacer del descanso parte del entrenamiento
Entrenar más no siempre significa entrenar mejor. Alternar los días de mayor carga con jornadas de recuperación y priorizar un buen descanso ayuda al organismo a asimilar el esfuerzo realizado. El descanso no se limita únicamente al sueño; también implica generar pausas entre las sesiones que favorezcan la recuperación física y mental, disminuyan la sobrecarga y permitan sostener el rendimiento a lo largo del proceso de entrenamiento y competencias.

Además, ante molestias persistentes o síntomas fuera de lo habitual, es importante consultar con un profesional y no intentar “correr a través del dolor”.
3. Planificar la hidratación
En una prueba de larga distancia, la hidratación también se entrena. Las necesidades varían de acuerdo con cada persona, la intensidad, la duración del ejercicio y las condiciones ambientales. La **Asociación Nacional de Entrenadores Deportivos de Estados Unidos (National Athletic Trainers' Association, NATA)** señala que, en actividades aeróbicas prolongadas, pérdidas de líquidos equivalentes al 2% o más del peso corporal pueden afectar el rendimiento. La recomendación, sin embargo, tampoco es beber indiscriminadamente: hidratarse en exceso puede generar otros riesgos, por lo que la estrategia debe adaptarse a cada corredor. El **Dr. Viola**, especialista en traumatología señala que “No existe una cantidad de agua que funcione igual para todas las personas. Lo ideal es llegar bien hidratado y haber probado durante los entrenamientos qué estrategia funciona para cada corredor, evitando improvisaciones el día de la carrera”.

4. El día de la carrera, mejor no entrenar
Zapatillas nuevas, alimentos diferentes o una estrategia de hidratación nunca probada pueden sumar variables innecesarias. La recomendación es llegar a la largada con un plan que ya haya sido puesto a prueba durante los entrenamientos. Lo mismo aplica al ritmo: la adrenalina inicial puede llevar a acelerar, pero administrar la energía será clave para afrontar todos los kilómetros.

5. Tener presente para qué corrés
Correr una maratón, además de generar satisfacción, implica atravesar escenarios adversos como de cansancio, dudas y frustración. Por eso, junto con el entrenamiento físico, puede ser útil identificar cuál es la motivación personal que sostiene el desafío. “Preguntarse ‘¿para qué corro?’ ayuda a construir una motivación propia, interna, y a darle sentido al esfuerzo, sobre todo cuando aparecen el cansancio, las dudas o la frustración. La meta no tiene que estar puesta únicamente en el resultado, como alcanzar un determinado tiempo o posición. También importante plantear objetivos de rendimiento orientados al proceso tales como: sostener un ritmo, regular la energía, disfrutar, superarse o simplemente llegar a la meta. Por eso, además de pensar qué se quiere lograr, conviene preguntarse qué depende de uno mismo y qué acciones concretas pueden acercarlo a ese objetivo. A partir de allí, la clave está planificar la preparación con metas realistas, claras y alcanzables. Tener ese propósito presente y volver a él durante la carrera puede ser clave para regular la energía, atravesar los momentos más exigentes y recuperar el foco cuando aparecen el cansancio o las dificultades”, explica **María Laura Giol**, psicóloga de **Prevención Salud**.

6. Encontrar la manera de entrenar que ayude a sostener el hábito
¿Solo o en equipo? No hay una respuesta única. Entrenar individualmente puede brindar flexibilidad y un espacio personal, mientras que hacerlo con otras personas suma acompañamiento, intercambio y motivación externa. Combinar ambas modalidades también puede ser una alternativa. Lo importante es encontrar una dinámica que permita sostener la actividad física en el tiempo y convertir el movimiento en parte de la rutina.

7. Recordar que la recuperación también es parte de la carrera
Cruzar la meta no termina con el cuidado. Rehidratarse, alimentarse, descansar y retomar la actividad progresivamente forman parte de la recuperación después de una exigencia física prolongada. La maratón puede ser una meta, pero el movimiento no tiene por qué terminar allí. Según la **Organización Mundial de la Salud**, las personas que realizan actividad física insuficiente presentan un riesgo de mortalidad entre 20% y 30% mayor que aquellas que alcanzan niveles suficientes de actividad. En **Prevención Salud**, la prevención ocupa un lugar central en la forma de entender el bienestar. Promover la práctica de la actividad y ejercicio físico también significa construir hábitos saludables y una relación con la actividad física que pueda sostenerse más allá de una largada o una línea de llegada. En línea con este compromiso, **Prevención Salud** acompañó como sponsor los **21K de Buenos Aires** y continúa vinculada a uno de los momentos más importantes del calendario de running porteño, que tendrá su próxima cita con la **Maratón Internacional de Buenos Aires** el 20 de septiembre.

Relanzamiento de seguros de vida con ahorro y seguros de retiro

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

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

Para obtener más información, contacte a:

Fernando Mesquida
fernando.mesquida@milliman.com

Hector Gueler
hector.gueler@milliman.com

milliman.com

Paraguay 610 Piso 25
(5411) 4314-6230

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

Allianz: el boom de los data centers inaugura una nueva era de riesgos de infraestructura y de oportunidades para las aseguradoras

- **La inversión creciente a nivel global está transformando el perfil de riesgo de los data centers, que pasan de ser un activo inmobiliario comercial a infraestructura crítica, con Estados Unidos y China concentrando más del 60% de las incorporaciones de capacidad global hasta 2030.**
- **La resiliencia climática emerge como un tema central en la construcción de data centers: casi el 80% de la capacidad global se ubica en zonas con riesgo elevado de catástrofes naturales.**
- **Se espera que el mercado global de seguros para data centers más que duplique su valor, hasta US\$ 24.000 millones en 2030, mientras que las pérdidas por grandes incendios y eventos de catástrofe natural ya pueden alcanzar cientos de millones de dólares.**

● La inteligencia artificial está impulsando uno de los mayores ciclos de inversión en infraestructura de las últimas décadas, pero la rápida expansión global de los data centers también está creando una nueva era de riesgos de construcción, operativos, climáticos y de seguros, según el último informe de **Allianz Commercial The data center construction boom: risks and claims trends**. Se proyecta que la inversión anual en data centers se duplique, de unos US\$ 500.000 millones en 2024 a más de US\$ 1 billón ya en 2027. La oportunidad de inversión se extiende mucho más allá de las salas de servidores: alcanza a la generación eléctrica, la infraestructura de red, la refrigeración, las redes de datos y los semiconductores. Según **Allianz Research**, se espera que Estados Unidos y China concentren alrededor del 62% de las nuevas incorporaciones de capacidad global hasta 2030, aunque la próxima ola de inversión es cada vez más global. En Europa, Alemania, el Reino Unido e Irlanda siguen siendo mercados relevantes, pero se espera una expansión más rápida en España, Finlandia y Dinamarca, donde la disponibilidad de energía y las condiciones de otorgamiento de permisos suelen ser más favorables. En Asia-Pacífico, excluida China, se proyecta que la capacidad instalada crezca de unos 9 GW actuales a más de 28 GW en 2030, con Malasia multiplicando por más de diez su capacidad.

"La IA está convirtiendo a la última generación de data centers de un activo inmobiliario especializado en infraestructura de misión crítica", afirma **Thomas Lillelund, CEO de Allianz Commercial**. "La escala de la inversión es extraordinaria y, a medida que estos centros evolucionan más allá del almacenamiento tradicional de datos hacia demandas de cómputo de alto rendimiento, el éxito dependerá cada vez más de la resiliencia: acceso a energía, cadenas de suministro confiables, controles robustos de construcción, así como selección de sitios con criterio climático y programas de seguros que reflejen el verdadero riesgo de acumulación. De hecho, una cobertura de seguros integral se ha vuelto un prerrequisito para financiar muchos proyectos de infraestructura de IA a gran escala."

La resiliencia debe ser central en la operación de los data centers

Las mayores restricciones del sector son cada vez más físicas que financieras. La ventaja competitiva se define crecientemente por el acceso a electricidad, conexiones a la red, permisos, equipamiento especializado y mano de obra calificada. Solo en Estados Unidos, la industria de la construcción enfrenta un déficit de alrededor de 439.000 trabajadores calificados, y se estima que podrían necesitarse 349.000 trabajadores adicionales en 2026. La resiliencia climática es cada vez más una consideración estratégica y no una preocupación operativa secundaria. Alrededor del 79% de la capacidad global de data centers ya está ubicada en zonas expuestas a un riesgo elevado de catástrofes naturales, mientras que el 54% está expuesta a estrés crónico por calor y sequía. Algunos de los mercados de infraestructura de IA de más rápido crecimiento se cuentan también entre los más expuestos al clima, incluidos el norte de Virginia (EE. UU.), Johor (Malasia) y Marsella (Francia). La exposición aguda a inundaciones, incendios forestales y viento es más alta en las Américas, donde afecta al 86% de la capacidad, mientras que el estrés crónico por calor y sequía es mayor en Asia-Pacífico, con el 89% de la capacidad expuesta.

El mercado global de seguros para data centers más que duplicará su tamaño hacia 2030

El seguro evoluciona junto con el sector. A medida que los

data centers asumen un rol más crítico dentro de la infraestructura, una cobertura integral se ha vuelto un prerrequisito para financiar muchos proyectos de infraestructura de IA a gran escala. Los costos de construcción de un único campus de IA pueden superar los US\$ 20.000 millones, con valores asegurados que crecen sustancialmente una vez instalado el equipamiento de cómputo de alto rendimiento. Se proyecta que el mercado global de seguros para data centers crezca de unos US\$ 11.000 millones actuales a más de US\$ 24.000 millones en 2030, reflejando la rápida expansión de capacidad, el aumento de los valores asegurados y la creciente complejidad operativa. Se espera que la demanda se extienda más allá de la cobertura patrimonial tradicional hacia soluciones integradas que abarquen construcción, ingeniería, patrimonial, interrupción de negocio, cyber y responsabilidad civil, generando además nuevas oportunidades en áreas como resiliencia energética, continuidad operativa y riesgo tecnológico.

Tendencias de riesgo y siniestros: el incendio domina la severidad; los daños por agua, la frecuencia

El análisis de **Allianz Commercial** sobre siniestros de la industria aseguradora vinculados a data centers muestra que el incendio es el principal impulsor de la severidad de las pérdidas, representando bastante más del 50% de unos € 700 millones (US\$ 800 millones) en pérdidas. La actividad de catástrofes naturales ocupa el segundo lugar, seguida por los actos intencionales —que incluyen delitos e incidentes cibernéticos— y luego por las fallas de suministro eléctrico. El daño por agua es la causa más frecuente de siniestros en data centers, seguida por los actos intencionales, el incendio y la rotura de maquinaria. La interrupción de negocio es el principal impulsor de la severidad por línea de seguro, lo que evidencia el significativo impacto financiero del tiempo de inactividad operativa.

El perfil de riesgo de los data centers está cambiando a medida que las instalaciones se vuelven más grandes, más complejas y crecientemente interdependientes. Los campus de hiperescala e instalaciones de centros de datos compartidos (modelo conocido como **"colocation"**) pueden reunir múltiples inquilinos, obras de construcción, servidores, servicios de soporte e infraestructura on-site en un mismo espacio físico u operativo. Un único evento puede, por lo tanto, disparar reclamos en las líneas patrimonial, construcción, interrupción de negocio, responsabilidad civil, cyber y financieras. Casos reales de siniestros muestran que, en instalaciones hiperescala, los daños a sistemas externos de refrigeración, los incendios vinculados a trabajos en caliente y la demora en la puesta en marcha causada por perturbaciones eléctricas han generado, cada uno, pérdidas en el rango de US\$ 50 a US\$ 100 millones.

"Para las aseguradoras, la pregunta clave no es solo cuánto vale el edificio, sino la concentración de valor y de dependencias dentro y alrededor de él. Energía, refrigeración, baterías, rutas de fibra, testing y commissioning, y planificación de la continuidad del negocio son todos parte del mismo cuadro de riesgo. Una mitigación de riesgos eficaz debe comenzar temprano y continuar a lo largo de todo el ciclo de vida del data center. La resiliencia debe estar diseñada desde la etapa más inicial de planificación", explica **Christian Kolbe, Global Head of Construction Claims de Allianz Commercial**.

Para ver el informe completo ingresar en: [The data center construction boom | Allianz Commercial](#)



Mapfre se posiciona de nuevo como la mayor aseguradora en América Latina

- **Mapfre escala una posición y es la compañía con mayor volumen de primas en la región, con 11.044 millones de dólares (unos 9.400 millones de euros) y un 5,1% de cuota de mercado.**
- **El sector asegurador frenó su crecimiento hasta el 1,5% en 2025, hasta los 218.345 millones de dólares (185.833 millones de euros) en su conjunto, principalmente por la caída del ramo de Vida en Brasil.**

● **Mapfre** es la primera aseguradora en Latinoamérica por volumen de negocio, tras crecer algo más de un 1% hasta los 11.044 millones de dólares (unos 9.400 millones de euros, al tipo de cambio de cierre de 2025), en un año de menos impulso de la actividad aseguradora en la región, según recoge el último informe de **Mapfre Economics**, el **Servicio de Estudios de Mapfre**.



Bradesco, que lideraba esta clasificación en su anterior edición, desciende al segundo puesto tras un retroceso del 13,2% en sus ingresos, hasta los 10.301 millones de dólares (8.767 M€), por el deterioro del ramo de Vida Ahorro en Brasil, sumado a la depreciación del real brasileño, que penalizó a las empresas más expuestas a este mercado, como Brasilprev, que cae de la tercera posición a la sexta, con un 27,8% menos de primas, que fueron de 7.510 millones de dólares (6.392 M€).

Además, Mapfre Economics apunta como factor pare este relevo en el liderazgo el modelo de negocio diversificado del grupo Mapfre en la región, que volvió a funcionar como estabilizador frente a las oscilaciones locales. Así, "pese a un crecimiento agregado contenido (en torno al 1%), su diversificación en la región compensó las variaciones individuales por mercado y le permitió alcanzar la primera posición", explica el informe.

El grupo suizo Zurich fue el tercer grupo en volumen de negocio, con 9.012 millones de dólares (7.670 M€) en primas, seguido de MetLife, con 7.991 millones de dólares (6.801 M€), y Grupo Nacional Provincial (GNP), cuyas primas ascendieron a 7.537 millones de dólares (6.415 M€). Tanto Metlife, que concentra el 59% de su actividad en México, como GNP, que tiene su origen y el 100% de su negocio en ese país, se han beneficiado del dinamismo del mercado mexicano, que ha vuelto a actuar como "principal motor de crecimiento" de la región.

Un año de retroceso en los seguros de Vida

La marcha del negocio asegurador fue muy dispar en los segmentos de Vida y No Vida. Si bien el conjunto del sector avanzó un 1,5%, hasta los (218.345 millones de dólares (185.833 M€) en su conjunto, en el ramo de Vida, este crecimiento recayó íntegramente en No Vida, que se expandió un 4,6%, hasta los 127.300 millones de dólares (108.345 M€), mientras que Vida registró un retroceso del 2,6%, hasta los 91.000 millones de dólares (77.450 M€).

Mapfre Economics señala como el factor que más ha pesado en esa caída el desempeño negativo de Vida en Brasil. Cambios regulatorios y fiscales han desincentivado la venta de los VGBL (Vida Gerador de Beneficio Livre), un seguro que representa el 66,2% del volumen de Vida en el país, lo que ha generado una menor atracción hacia productos de ahorro. Asimismo, 2025 fue un año en rojo para el real brasileño, por lo que, aunque la caída en moneda local de Vida fue del 6%, medida en dólares retrocedió el 16,7%.

Ranking por ramos

En el segmento de No Vida, Mapfre consolida su posición como líder en volumen de primas, que alcanzaron los 7.329 millones de dólares (6.238 M€), y una cuota de mercado del 5,8%, en el ramo en el que históricamente ha obtenido su principal fuente de negocio. La principal novedad está en el segundo puesto, al que escala tras avanzar seis posiciones MHH con 5.239 millones de dólares (4.459 M€), tras adquirir la también puertorriqueña MCS, lo que hizo crecer cerca de un 30% sus ingresos. En tercer lugar, la alemana Talanx registró unas primas de 4.803 millones de dólares (4.087 M€). Por su parte, el mercado de Vida sigue dominado por las dos grandes compañías brasileñas del sector, aunque intercambian sus puestos: Bradesco encabeza este año el ranking con 8.334 millones de dólares en primas (7.093 M€), seguido de Brasilprev, con 7.510 millones de dólares (6.392 M€). A continuación se sitúa la estadounidense MetLife, con un volumen de negocio de 5.626 millones de dólares (4.788 M€). Una de las diferencias entre ambos ramos que señala este informe es la mayor concentración del mercado de Vida. Así, mientras que en No Vida las diez primeras compañías concentran el 37,5% del total de las primas y el top 25 de compañías, el 62%, en el segmento de Vida las diez mayores aseguradoras reúnen el 53,8% de las primas, una cifra que, en las 25 de mayor actividad, asciende al 78% del total.

Puedes acceder al informe completo en este enlace: <https://documentacion.fundacionmapfre.org/documentacion/publico/es/media/group/I138133.do>

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



Premio al Impacto Social 2026: Grupo San Cristóbal distinguió a tres organizaciones con \$45 millones para potenciar sus proyectos



Las iniciativas fueron seleccionadas entre proyectos de todo el país y recibirán \$15 millones cada una para fortalecer y ampliar su impacto en las comunidades.

● Grupo San Cristóbal dio a conocer los resultados de la segunda edición de su Premio al Impacto Social, una iniciativa que busca reconocer y acompañar a organizaciones de la sociedad civil que impulsan proyectos con resultados comprobables y generan transformaciones concretas en sus comunidades. En esta edición, tres organizaciones fueron seleccionadas y recibieron \$15 millones cada una, por un total de \$45 millones. «Cada año nos enfrentamos al desafío de elegir entre muchas organizaciones argentinas que realizan una labor indispensable y que ya están generando cambios concretos en sus comunidades. Por eso, con este premio buscamos no solo reconocer ese trabajo, sino acompañar a quienes tienen proyectos con resultados comprobables y potencial de crecer, para que puedan consolidar y ampliar su impacto.», señaló **Diego Guaita**, CEO de Grupo San Cristóbal, durante la premiación. La convocatoria estuvo dirigida a asociaciones civiles, fundaciones, cooperativas y mutuales de todo el país con proyectos en ejecución y resultados comprobables. Las iniciativas debían enmarcarse en alguno de los tres **Objetivos de Desarrollo Sostenible** definidos para esta edición: **Fin de la pobreza (ODS 1)**, **Salud y bienestar (ODS 3)** y **Educación de calidad (ODS 4)**.

En total, se recibieron 147 postulaciones provenientes de organizaciones de distintas regiones del país. El proceso de evaluación contempló impacto, innovación, sostenibilidad, replicabilidad y escalabilidad de los proyectos y estuvo a cargo de **Diego Guaita**, **Maria Mérola**, **Irene Berardo**, **Gabriel Berger**, **Melina Masnatta**, **Javier García Moritán** y **Flavio Fuertes**.

La diversidad de las propuestas recibidas se reflejó también en la instancia final, que reunió iniciativas vinculadas con inclusión laboral, generación de empleo, salud mental y bienestar, envejecimiento activo, educación y fortalecimiento de trayectorias educativas, entre otras temáticas.

Los proyectos ganadores de la edición 2026

Asociación El Arca, Productores y Consumidores — ODS 1 - Fin de la pobreza. presentó la ampliación de su sala de envasados para generar nuevas oportunidades de trabajo e impacto socioeconómico en los barrios del oeste de Mendoza **Fundación Crear Vale la Pena — ODS 3 – Salud y bienestar** El programa Teatro de Urgencia para el Bienestar Juvenil ya alcanzó a 58.865 jóvenes y resulta especialmente valioso porque crea espacios seguros e inclusivos de expresión y cuidado, fortaleciendo tanto las capacidades individuales como las redes locales de bienestar juvenil.

Asociación Civil Mocha Celis —ODS 4 – Educación de calidad. El **Bachillerato Popular Travesti, Trans y No Binario «Mocha Celis»** fue creado para garantizar el derecho a la educación de una población históricamente atravesada por el estigma, la discriminación y la exclusión educativa y laboral. Considerada la primera escuela trans del mundo, acompaña anualmente a más de 100 estudiantes de entre 16 y 60 años mediante una propuesta inclusiva, interseccional y basada en derechos.

Las organizaciones finalistas

Además de los tres proyectos ganadores, otras seis organizaciones llegaron a la instancia final con iniciativas que abordan distintos desafíos sociales en el país.

En el eje desarrollo productivo y generación de ingresos, **Fundación Pléroma** presentó **Empujar**, una propuesta orientada a la inclusión laboral y el desarrollo económico de jóvenes; y **Haciendo Camino Asociación Civil, Programa Oficios**, una red productiva destinada a mujeres del norte argentino.

Breves del Informe

En salud y bienestar, **Fundación León** llegó a la final por su **Centro de Envejecimiento Activo**, un modelo para acompañar la longevidad en Salta; y **Asociación Civil Impacto Digital**, con **Cuidá Bien**.

En el eje de educación, **Fundación Kaleidos** presentó **Volver a la escuela**, un modelo integral para sostener y completar las trayectorias educativas de madres y padres adolescentes; y la **Asociación Cultural para el Desarrollo Integral**, sus **Laboratorios Agro Educativos**.

Una jornada para poner en común experiencias y desafíos La jornada de premiación incluyó también distintas instancias de intercambio sobre los desafíos del impacto social en la Argentina. El fotógrafo y fotoreportero **Rodrigo Abd** compartió su mirada y experiencia sobre el rol de la fotografía para visibilizar problemáticas sociales y contribuir a generar conciencia y movilizar recursos. Además, se realizó un conversatorio con referentes del ecosistema de impacto social: **Javier García Moritán**, director ejecutivo del **Grupo de Fundaciones y Empresas (GDPE)**; **Victoria O'Donnell**, cofundadora de **Umbral Digital**; **Matías Kelly**, director general de Sumatoria; y **Juan Thomas**, fundador y director ejecutivo de **Fundación Potenciar Solidario**.

El encuentro abordó, desde distintas perspectivas, el financiamiento de impacto, el fortalecimiento de las organizaciones sociales y la importancia de construir redes para potenciar su trabajo. Con esta segunda edición, **Grupo San Cristóbal** continúa fortaleciendo una iniciativa que busca reconocer a organizaciones que generan cambios concretos en sus comunidades y contribuir a que esos proyectos puedan sostenerse, crecer y ampliar su alcance.



ATM Seguros lanza AP Envíos: una nueva protección para quienes hacen entregas en la calle



La compañía líder en seguros para motos y en constante crecimiento en el segmento autos, presentó un nuevo seguro de Accidentes Personales pensado específicamente para repartidores y mensajeros que utilizan moto, bicicleta, auto u otros medios de movilidad para desarrollar su actividad. La cobertura protege durante la jornada laboral y también en el trayecto de ida y vuelta al domicilio.

● En una actividad donde la movilidad forma parte del trabajo cotidiano, un accidente puede significar mucho más que una interrupción de la jornada. Para acompañar esta realidad, **ATM Seguros** presentó **AP Envíos**, un nuevo seguro de Accidentes Personales diseñado para repartidores y mensajeros que utilizan moto, bici, auto u otros vehículos semejantes como herramienta de trabajo. Bajo el concepto **“Vos hacés que llegue. Nosotros te protegemos”**, la propuesta pone el foco en la persona que está detrás de cada entrega y en la necesidad de contar con una protección específica para quienes desarrollan su actividad desplazándose permanentemente por la vía pública. **AP Envíos** contempla cobertura durante toda la jornada laboral y durante el trayecto de ida y vuelta al domicilio (in itinere). Incluye muerte por accidente, invalidez total y parcial permanente y asistencia médico-farmacéutica (AMF), con reintegro de gastos médicos derivados de accidentes. “Quienes trabajan realizando entregas tienen una dinámica particular: su lugar de trabajo es la calle, se trasladan permanentemente y están expuestos a situaciones que requieren una protección acorde. Con **AP Envíos** buscamos acercar una solución simple, concreta y accesible, pensada desde esa realidad y que permita trabajar con mayor tranquilidad”, explica **Eugenio Muerza**, Director Comercial de **ATM Seguros**.

La cobertura ofrece tres alternativas de contratación, con diferentes niveles de suma asegurada, con cuotas mensuales muy accesibles a partir de \$4.900.-

La contratación y emisión son 100% online y en el acto, con opciones de pago mensual —manual, mediante débito de CBU o tarjeta de crédito— y una alternativa anual con re-facturación mensual que ofrece 10% de descuento, exclusivamente con tarjeta de crédito.

“También vemos una oportunidad para los productores asesores de seguros que tienen motos de uso comercial aseguradas y pueden incorporar una solución específica a un segmento que necesita respuestas concretas”, agrega **Verónica Fernández**, suscriptora de personas de la cía.

Con **AP Envíos**, **ATM Seguros** amplía su propuesta de Accidentes Personales con una cobertura orientada a una actividad que viene creciendo en torno a un estilo de vida diferente. Quienes deseen comercializar la cobertura de **AP Envíos** pueden contactarse con el área de suscripción de personas a través de **personas@atmsegueros.com.ar**, donde recibirán asesoramiento y soporte especializado para potenciar sus oportunidades de negocio.



Robo de motos: una tendencia en alza que preocupa a los argentinos

● El robo de vehículos, y en particular de motos, viene marcando la agenda de inseguridad del último tiempo. Basta con prender la televisión para escuchar a vecinos de distintas zonas del país relatar delitos violentos, donde no solo estuvo en juego el vehículo, sino también la vida misma del conductor. “Las personas comenzaron a naturalizar la limitación de sus recorridos, e incluso a evitar ciertas zonas y horarios para no ser asaltados. Muchos deciden, incentivados por su círculo más cercano, directamente prescindir de la moto para no correr peligro”, asegura **Daniela Medina**, Gerente de Seguridad y Emergencias de **Ituran Argentina**.

Los motociclistas empezaron a tomar algunas medidas más extremas y cautelosas: chalecos antibalas, kits de emergencia con torniquetes para atender heridas por armas de fuego, o seguros costosos que compensen el riesgo. Incluso la elección de la moto se ve condicionada por el mercado delictivo, inclinándose por modelos que resulten menos atractivos para el robo. Una moto robada puede convertirse en herramienta de otros delitos, terminar desguazada o incluso pasar a integrar un ecosistema aún más amplio, exhibiéndose en redes sociales como símbolo de prestigio dentro de ciertos círculos delictivos o utilizarse para realizar pedidos de “rescate” a través de esas mismas plataformas.

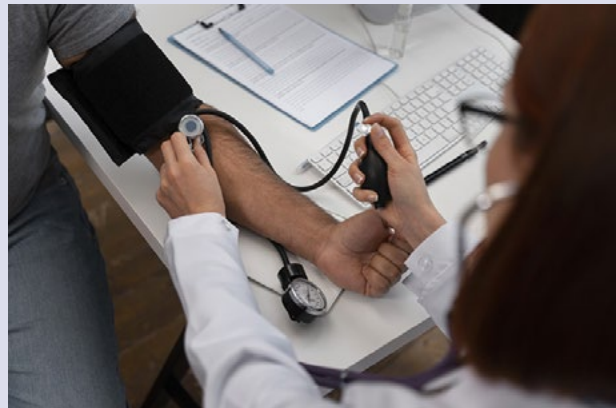
Frente a esta situación, **Ituran** comparte cinco medidas simples para prevenir el robo:

1. Procurar no dejar la moto estacionada en la vía pública por períodos prolongados, priorizando garages o zonas vigiladas.
2. Usar doble sistema de seguridad (traba de disco o cadena, además de la de fábrica) que dificulte el robo en la vía pública.
3. Evitar distraerse mientras se circula o se está detenido en semáforos: es uno de los momentos de mayor vulnerabilidad, más aún porque, a diferencia del auto, en la moto uno está completamente a la intemperie y sin ningún resguardo ante un posible asalto.
4. Variar las rutinas de horarios y recorridos, sobre todo en zonas identificadas como de riesgo, en particular si se sabe que se tiene una “moto buscada”.
5. Contar con un sistema de monitoreo que permita detectar de forma inmediata el movimiento no autorizado del vehículo, posibilitando su localización y recupero ante un eventual robo.

Es así como la localización en tiempo real se convierte en un aliado para estas ocasiones. Ituran ofrece una solución basada en tecnología GPS de última generación que monitorea la ubicación del vehículo en tiempo real, con un **Centro de Comando y Control** especializado que permite su recupero en caso de robo o hurto. Además, la aplicación permite acceder directamente a llamadas de emergencia ante un robo o hurto, visualizar el historial de recorridos, activar alertas de velocidad y de zonas seguras, y conocer el estado del vehículo en todo momento. “Lamentablemente, el nivel de violencia al que uno está expuesto durante un hecho delictivo es impredecible, pero sí se pueden tomar medidas para prevenir y protegerse, sobre todo cuando se trata del llamado robo silencioso. Con el sistema de rastreo correcto, es mucho más probable encontrar el vehículo durante las primeras horas críticas tras el robo”, concluye **Medina**.



Cómo la inteligencia artificial está transformando la prevención laboral: el debate global llega a Rosario



El Congreso Internacional ORP reunirá a 2000 expertos de todo el mundo para analizar el impacto de los datos y la inteligencia artificial en la prevención de riesgos laborales. **Dr. Daniel López Rosetti** y **Paula Pareto** destacan entre los oradores del evento que fue declarado de Interés por el CONICET

● La inteligencia artificial ya está cambiando la forma en que se trabaja: automatiza tareas, analiza grandes volúmenes de información y permite identificar patrones que hasta hace poco resultaban difíciles de detectar. Pero, al mismo tiempo, su incorporación al mundo laboral obliga a repensar cómo se previenen los accidentes y cómo se gestionan los nuevos riesgos que aparecen con la digitalización. Desde sistemas capaces de anticipar situaciones de peligro hasta herramientas que ayudan a tomar decisiones en tiempo real, la tecnología abre nuevas posibilidades para la prevención de riesgos laborales. Sin embargo, también plantea desafíos vinculados con la supervisión humana, el uso de datos, la privacidad y la aparición de nuevas formas de exposición y riesgo.

En este contexto, **Rosario** se prepara para convertirse en uno de los principales puntos de encuentro regional para debatir el futuro del trabajo y la prevención. La ciudad será sede del **Congreso Internacional ORP 2026**, un encuentro organizado conjuntamente por **La Segunda Seguros** y la **Fundación Internacional ORP de España**.

El evento, que se desarrolla bajo la consigna **“El futuro del trabajo se escribe hoy”**, se realizará los días 29 y 30 de septiembre y 1º de octubre y también tendrá actividades en **Buenos Aires** e **Iguazú**, mientras que **Rosario** concentrará la agenda principal, con la participación de más de 2.000 profesionales y líderes de distintas nacionalidades en el salón **Metropolitano**.

Sebastián Antoloni, jefe del **Área de Prevención Integral de Riesgos Laborales de La Segunda Seguros**, destacó el trabajo conjunto con la **Fundación Internacional ORP**, con la que la aseguradora mantiene una alianza desde 2019: “Integramos innovación, tecnología y formación para fortalecer la prevención y acompañar a nuestros clientes”, señaló.

Oradores principales y referentes internacionales

El Congreso contará con la presencia de **Hans-Horst Konkolewsky**, presidente de la **Fundación Internacional ORP**, de **Dinamarca**, y del **Dr. Pedro R. Mondelo**, director de **ORP Fundación Internacional**, de España.

Además, participarán referentes del ámbito institucional y de la prevención de riesgos laborales, entre ellos **Guillermo Plate**, superintendente de **Seguros de la Nación**; **Leonardo Pucheta**, subgerente de **Innovación Tecnológica Aplicada** a la **Prevención de la Superintendencia de Riesgos del Trabajo**; **Mara Betiol**, presidenta de la **Unión de Aseguradoras de Riesgos del Trabajo (UART)**; y **Guillermo Meneguzzi**, gerente de **La Segunda Seguros**.

La conferencia inaugural **“Del Estrés a la Eficiencia: El Bienestar como Estrategia”**, estará a cargo del **Dr. Daniel López Rosetti**, jefe del **Servicio de Medicina del Estrés del Hospital Central Municipal de San Isidro**, especialista en clínica médica y cardiólogo.

También se destaca la presencia de **Paula Pareto**, la mult campeona, médica y judoca argentina. La deportista brindará una charla titulada **“De la disciplina olímpica al cuidado integral de las personas”**, en la que abordará los aprendizajes del deporte de alto rendimiento y su vínculo con el bienestar y el cuidado integral.

Breves del Informe

El encuentro también ofrecerá espacios de networking, mesas de debate y exposiciones de referentes empresariales de distintos países de habla hispana, que abordarán los principales desafíos que atraviesa hoy la salud laboral: **Andreza Araujo**, founder and CEO de **ACS Global Ventures**; **Iván Zuloaga**, consultor senior de **FIORP Colombia**; y **Carlo Alberto Berto**, consultor de **FIORP Italia**, quienes aportarán una mirada internacional sobre los desafíos actuales en materia de prevención de riesgos laborales, innovación y cuidado de las personas.

A ellos se sumará la participación de médicos, especialistas y profesionales de la salud mental, con experiencia en prevención de riesgos laborales, quienes aportarán distintas perspectivas sobre las neurociencias aplicadas a la prevención de accidentes laborales, con foco en cómo el conocimiento sobre el funcionamiento del cerebro y el comportamiento humano puede contribuir a anticipar riesgos y mejorar la seguridad en las organizaciones.

Reconocimiento local y nacional

Tras el éxito de la edición 2025 en **Cartagena de Indias, Colombia**, que congregó a más de 1.800 especialistas de 43 países y destacados ponentes internacionales como **Laurence Golborne** de **Chile**, la **Dra. Tetiana Klymchu** de **Ucrania** y **Majed bin Ibrahim Alfuwaiz** de **Arabia Saudita**, la elección de **Rosario** como sede reafirma el posicionamiento de la provincia de **Santa Fe** como referente en la organización de eventos de escala mundial.

En marzo, el congreso **ORP** fue declarado de **Interés Turístico y Municipal** por la **Comisión de Cultura y Educación del Concejo Municipal de Rosario**, destacando la magnitud del evento, su impacto en la formación de profesionales locales y la proyección internacional que otorga.

A su vez, recibió el aval del **CONICET**, un reconocimiento que refuerza su relevancia científica y su proyección internacional en el ámbito de la seguridad y salud en el trabajo. La distinción posiciona al encuentro, entre los espacios de referencia para el intercambio de conocimiento y el debate sobre los nuevos desafíos que plantea el futuro del trabajo.

La Segunda Seguros redobla su compromiso con la innovación, la sostenibilidad y la salud laboral, reafirmando su liderazgo en el desarrollo de una cultura de prevención que se traduce en empresas más seguras, eficientes y humanas.



Bajo el lema «Somos 1», Allianz Argentina reunió a sus Allianzers de todo el país en sus Jornadas de Integración 2026

El encuentro anual, realizado en **Espacio Pilar**, combinó estrategia de negocio, innovación y una jornada de voluntariado corporativo a beneficio de la **Asociación Civil Una Mano que Ayuda**.

● **Allianz Argentina** llevó adelante una nueva edición de sus Jornadas de Integración, el encuentro que una vez al año reúne a los **Allianzers** de todo el país. Bajo el lema **«Somos 1»**, la compañía dedicó estas jornadas a conectar equipos, compartir la estrategia corporativa y proyectar los desafíos que tiene por delante, reforzando la importancia de trabajar con un propósito común y de construir los resultados de manera colectiva.

Durante el evento se abordaron temáticas clave para el negocio y la industria, como el crecimiento, la excelencia en el servicio, la satisfacción del cliente y la inteligencia artificial, además de los principales objetivos y desafíos de la compañía. El encuentro contó, con la participación de **Estanislao Bachrach** como orador principal, quien invitó a reflexionar sobre el rol central de las emociones y su influencia en la manera de afrontar los procesos de cambio.

Por la tarde, los **Allianzers** participaron de una jornada de voluntariado corporativo, en la que elaboraron juguetes destinados a la **Asociación Civil Una Mano que Ayuda**, reforzando el compromiso social de la organización. Las jornadas cerraron con un espacio de encuentro y celebra-

ción, que permitió seguir fortaleciendo los vínculos y el trabajo en equipo. Una experiencia que volvió a demostrar que, cuando diferentes talentos y miradas se unen detrás de un mismo propósito, **Somos 1**.



Prevención ART se incorpora al Registro de Prestadores de Soluciones 4.0 de la SRT



Prevención ART alcanzó un nuevo hito en su camino de innovación al convertirse en la primera Aseguradora de Riesgos del Trabajo en incorporarse al Registro de Prestadores de Soluciones 4.0 de la Superintendencia de Riesgos del Trabajo.

● La incorporación se concretó a partir de la presentación de **INNERSO**, una propuesta de capacitación que combina realidad virtual y realidad mixta para generar experiencias de aprendizaje inmersivas orientadas a la prevención de riesgos laborales.

Este reconocimiento representa un paso significativo en el camino que la compañía viene desarrollando para fortalecer sus acciones de prevención mediante herramientas innovadoras, alineadas con los estándares técnico-jurídicos definidos por la SRT para el Ecosistema Prevención 4.0.

INNERSO fue concebido para dar respuesta a los nuevos desafíos de la formación en adultos, entre ellos la dispersión geográfica de los trabajadores, los cambios en las modalidades laborales y la necesidad de generar experiencias de aprendizaje más prácticas, participativas y efectivas. La solución recrea entornos tridimensionales e interactivos en los que los participantes pueden identificar riesgos, tomar decisiones y fortalecer conductas seguras en un entorno controlado.

La participación en este ecosistema también favorece la articulación con proveedores tecnológicos especializados, promoviendo el desarrollo de soluciones alineadas con los estándares regulatorios vigentes y contribuyendo a la construcción de un entorno de innovación confiable y sostenible.

“Nuestra incorporación al Registro reafirma el camino que venimos recorriendo para integrar tecnología y prevención. Con **INNERSO** buscamos transformar la capacitación en una experiencia práctica y participativa, que permita a los trabajadores reconocer riesgos, tomar decisiones y fortalecer hábitos seguros en escenarios que replican situaciones reales de trabajo”, señaló **Fernando Paulón**, Gerente de Seguridad y Salud Ocupacional de Prevención ART.

Marco normativo

La Resolución **SRT 48/2025** creó el **Ecosistema Prevención 4.0** y estableció los lineamientos para la utilización de tecnologías emergentes dentro del Sistema de Riesgos del Trabajo. La normativa contempla aspectos vinculados con la confiabilidad y seguridad de la información, la gestión de riesgos, la trazabilidad, la transparencia y el control de las acciones realizadas mediante soluciones tecnológicas.

Posteriormente, la Disposición **SRT 15/2026** aprobó el Reglamento de Estándares Técnico-Jurídicos para la operación en el Ecosistema Prevención 4.0 y creó, en el ámbito de la Gerencia de Prevención de la SRT, el Registro de Prestadores de Soluciones 4.0 y el Registro de Certificadores 4.0. La norma también incorpora criterios relacionados con la gobernanza de datos, la seguridad de la información, el valor probatorio y la cadena de custodia digital.

ADIRA aprobó su Memoria y Balance 2025-2026 y eligió nuevas autoridades



La Asamblea Anual de la Asociación de Aseguradores del Interior de la República Argentina (ADIRA) aprobó la Memoria y Balance correspondiente al ejercicio 2025/2026 y eligió a sus nuevas autoridades. El encuentro contó con la presencia de Guillermo Plate, Superintendente de Seguros de la Nación, y permitió realizar un balance de las principales acciones desarrolladas por la entidad durante el último período.

● A lo largo del ejercicio, ADIRA fortaleció su representación institucional y su articulación con autoridades, organismos públicos, la Justicia y entidades del sector. Entre los principales temas abordados se destacaron la actualización del cálculo del IBNR, el desarrollo del Seguro de Salud con cobertura prestacional, cuestiones tributarias y operativas junto a ARCA y API Santa Fe, y aspectos vinculados con la Justicia y el ámbito laboral.

La entidad también avanzó en el desarrollo del seguro Multirriesgo Agrícola, con iniciativas en Córdoba y Entre

Breves del Informe

Ríos y conversaciones en Santa Fe, y creó la Comisión de Innovación y Transformación Digital, que impulsó propuestas orientadas a simplificar procesos y mejorar la relación entre aseguradoras, asegurados y organismos públicos. En este marco se puso en marcha el proyecto de Domicilio Digital.

ADIRA mantuvo además una activa participación en el Comité Asegurador Argentino, impulsó la II Cumbre Aseguradora Argentina y sostuvo reuniones con autoridades nacionales y provinciales y representantes del Poder Judicial. Durante el ejercicio también se incorporó Segurcoop Cooperativa de Seguros Limitada, ampliando la representación de la entidad y reafirmando su carácter federal y basado en valores de cooperación. “Todos estos avances tienen un denominador común: la capacidad de transformar el diálogo en acción”, destacó el presidente de ADIRA, Diego Guaita, al presentar el balance de gestión y continuará un año más frente a la entidad.

Como cierre de la Asamblea, Gustavo Idígoras, presidente de CIARA y CEC, brindó una exposición sobre las oportunidades y desafíos que plantea acuerdo Mercosur-Unión Europea y el rol que puede desempeñar el seguro, particularmente el Multirriesgo Agrícola, para acompañar el crecimiento y la inversión en el agro durante los próximos años.

Para ADIRA, el seguro cumple una función que trasciende la indemnización frente a un daño. “Es una infraestructura que permite a las personas y a las empresas asumir riesgos, invertir, producir y desarrollar sus actividades con mayor previsibilidad”, plantea la Memoria. Desde esta perspectiva, ampliar la protección y la penetración del seguro también significa contribuir al desarrollo económico y social del país.

La Asamblea se desarrolló además en un año especialmente significativo para la institución, que cumple 45 años de trayectoria. ADIRA construyó desde sus orígenes una profunda identidad federal, sustentada en valores cooperativos y mutualistas, que continúan definiendo su representación. “Es una historia construida por muchas personas y organizaciones que comprendieron que, aun compitiendo en el mercado, existen desafíos que solamente pueden ser resueltos trabajando juntos”, señaló Guaita.



Comisión Directiva ADIRA - Período 2026/2027

Presidente:	Diego Jorge Guaita – Grupo San Cristóbal
Vicepresidente:	Gustavo Antonio Giubergia – Grupo Sancor Seguros
Secretario:	Juan Carlos Mosquera – Grupo Asegurador La Segunda
Tesorero:	Luis Jorge Ferro – Cooperación Mutual Patronal S.M.S.G.
Vocal Titular 1ro:	José Luis Castagnino – Grupo Asegurador La Segunda
Vocal Titular 2do:	Andrea Viviana Aidelman – Grupo Sancor Seguros
Vocal Suplente 1ro:	Jorge Héctor Marchini – Triunfo C.S.L.
Vocal Suplente 2do:	Adolfo José Beccani – Segurometal C.S.L.
Vocal Suplente 3ro:	Ariana Carmen Allo – Previnca Seguros S.A.
Rev. de Cuentas Titular 1:	María Lidia Leonardi – Grupo San Cristóbal
Rev. de Cuentas Titular 2:	Camila Brüel – Asociación Mutual Dan
Rev. de Cuentas Titular 3:	Nicolás Mendiluce – Federada Cía. de Seguros de Personas S.A.U.
Rev. de Cuentas Suplente:	Walter Omar Buonamassa – Segurcoop C.S.L.

Comisión de Ética y Arbitraje

Titulares:	Alejandro Carlos Simón – Grupo Sancor Seguros Alberto José Grimaldi – Grupo Asegurador La Segunda Ovidio Ángel Butani – Cooperación Mutual Patronal S.M.S.G.
Suplente:	Héctor Aguirre – Segurometal C.S.L.

Zurich presenta “Vos nos importás”, su nueva campaña con foco en la empatía y el acompañamiento de las personas



La compañía evoluciona su estrategia de marca para poner las necesidades, el tiempo y el bienestar de las personas en el centro de la experiencia de protección.

● Zurich Argentina, empresa líder de la industria aseguradora, presenta “Vos nos importás”, la expresión local de We Care, su nueva campaña institucional desarrollada junto a la agencia publicitaria internacional 72andSunny Amsterdam. Se trata de una propuesta que busca redefinir la relación entre la aseguradora y las personas, poniendo el foco en el acompañamiento, la empatía y el servicio en cada etapa de la vida.

La propuesta parte de una premisa simple: detrás de cada seguro hay algo que verdaderamente importa, ya sea una familia, un hogar, un trabajo o un futuro. Por eso, para Zurich Argentina, proteger no consiste solamente en ofrecer una cobertura ante un imprevisto, sino también en escuchar, comprender y acompañar a las personas en su día a día. “Vos nos importás” evoluciona el camino que la compañía inició con “Protegiendo a los que mejor protegen”. Aquella campaña reconocía a quienes cuidan activamente lo que más quieren, mientras que esta nueva propuesta da un paso más para demostrarles que ellos también importan, haciendo visible ese compromiso a través de acciones y servicios concretos.

“Proteger lo que más valoramos va mucho más allá de una compensación económica. Desde Zurich queremos demostrar que vamos más allá: pagando los siniestros de manera justa, rápida y eficiente, ofreciendo un servicio cercano y empático, previniendo que las cosas salgan mal y brindando una cobertura ideal según las necesidades de cada cliente. Nuestro objetivo no solo es brindar cobertura, sino también cuidar y entender las necesidades de las personas”, señaló Mauro Zoladz, Head of Customer Proposition de Zurich Argentina.

La campaña cuenta con un despliegue multidisciplinario en TV, cines, vía pública y plataformas digitales, destacando pilares como la resolución justa, rápida y eficiente de los siniestros, el seguimiento en tiempo real de los procesos, la prevención y un servicio humano siempre disponible. En este sentido, la idea de ir más allá no solo abarca la protección tradicional, sino también el cuidado en lo cotidiano; un concepto que cobra vida en la vía pública (OOH) en AMBA a través de acciones no tradicionales con intervenciones realizadas en pintura ecológica, enfocadas en ejes de comunicación que promueven hábitos de cuidado diario de manera responsable e innovadora.

Ficha técnica de la campaña global

- Agencia: 72andSunny Amsterdam.
- Cliente anunciante: Zurich Insurance Group.
- Sector: Seguros.
- Responsable por Cliente: Daniele Calderoni, Frank Reitgassl, Iro Fakou.
- Equipo de cuentas: Victoria Turner, Mariona Valls Setó.
- Dirección Creativa: Simone Moessinger.
- Redactora: Valeria Raimondi.
- Dirección de arte: Blaz Verhnjak.
- Productora: SMILE SPAIN.
- Director: XOXO (Tessa Dóniga Johnson y Paula Martín-Ferro).

Breves del Informe

Mapfre se adhiere a la Red Panhispánica de Lenguaje Claro y Accesible, impulsada por la RAE

Antonio Huertas: «El lenguaje claro es esencial para mantener una relación de confianza con nuestros clientes»

- La Red, impulsada por la Real Academia Española (RAE), promueve el uso del lenguaje claro y accesible para facilitar la comprensión de la información por parte de todas las personas.
- Mapfre une a su compromiso con la educación financiera y la cultura aseguradora el fomento de una comunicación más sencilla y transparente para clientes, empleados y la sociedad en general.



● Mapfre ha firmado hoy su adhesión a la Red Panhispánica de Lenguaje Claro y Accesible, una iniciativa impulsada por la Real Academia Española (RAE) que tiene como objetivo fomentar el uso de un lenguaje claro y comprensible en todos los ámbitos de la sociedad.

El presidente de Mapfre, Antonio Huertas, y el director de la RAE, Santiago Muñoz Machado, han suscrito el acuerdo de incorporación en un acto celebrado en la sede de la Academia, que ostenta la Secretaría de Coordinación de la Red. La compañía se adhiere a esta red internacional, que reúne a instituciones públicas y privadas comprometidas con el derecho de las personas a comprender la información que reciben, promoviendo una comunicación más transparente, accesible y eficaz. Mapfre reafirma su compromiso con la claridad en las comunicaciones dirigidas a clientes, proveedores, empleados y otros grupos de interés, y se compromete a impulsar el uso de un lenguaje claro y accesible tanto en sus documentos como en sus canales informativos y de atención.

La incorporación a esta iniciativa se alinea con los principios de cercanía, transparencia y orientación al cliente que forman parte de la cultura corporativa de Mapfre. La aseguradora trabaja de forma continua para facilitar la comprensión de los productos, servicios y procesos aseguradores, contribuyendo a que las personas puedan tomar decisiones informadas y gestionar sus relaciones con la entidad de manera más sencilla. La adhesión a la Red Panhispánica de Lenguaje Claro y Accesible permitirá además compartir buenas prácticas y colaborar con otras instituciones en el impulso de una comunicación más accesible y orientada a las necesidades reales de las personas.

Fortalecer la confianza

«Queremos contribuir a una sociedad en la que nadie quede atrás por no comprender una información relevante. El lenguaje claro ayuda a eliminar barreras, acerca el conocimiento a más personas y fortalece la confianza. Esa es una aspiración plenamente alineada con los valores de Mapfre y con nuestra forma de entender la sostenibilidad» Así lo ha destacado Antonio Huertas, presidente de Mapfre, quien ha participado en el encuentro, celebrado en la sede de la RAE, en Madrid, y en el que ha señalado, además, que «la claridad en la comunicación no es solo una cuestión de estilo, sino un compromiso con las personas. Por ello, nos enorgullece formar parte de la Red Panhispánica de Lenguaje Claro y Accesible y contribuir a extender una cultura de comunicación más cercana, inclusiva y transparente para todos».

La sostenibilidad, dentro de la estrategia de negocio

Promover un lenguaje claro y comprensible contribuye a una sociedad más inclusiva, al facilitar que todas las personas, independientemente de su edad, nivel de conocimientos o circunstancias, puedan entender mejor la información y tomar decisiones informadas. Este compromiso se alinea con la estrategia de sostenibilidad de Mapfre, que impulsa la igualdad de oportunidades y la eliminación de barreras y que pone especial foco en fomentar la educación financiera y la cultura aseguradora, prioridad estratégica del grupo.

Strix relanza su solución para motos con una nueva tecnología pensada para el uso diario



La nueva versión del rastreador Strix incorpora al GPS un desarrollo que amplía la vida útil del localizador sin consumir recursos del rodado. La solución está especialmente dirigida a quienes se trasladan diariamente en moto y utilizan este tipo de vehículos para actividades laborales, sin importar las distancias del recorrido.

● El crecimiento del uso de la motocicleta como medio de transporte y herramienta de trabajo plantea nuevos desafíos en materia de protección. Según el Informe de Movilidad de Strix, entre enero y agosto de 2026, los robos de motos aumentaron un 60,8% respecto del mismo período de 2025, un escenario que refuerza la necesidad de contar con herramientas que permitan proteger un vehículo que, para muchas personas, es parte fundamental de su rutina y fuente de trabajo.

En este contexto, el departamento de Investigación y Desarrollo de Strix creó una solución de protección y seguimiento pensada para motos de uso diario. La nueva versión incorpora una mejora tecnológica que responde a una de las principales necesidades detectadas entre nuestros usuarios: el GPS cuenta ahora con una fuente de energía propia, que le permite funcionar de manera independiente del sistema eléctrico de la moto y alcanzar hasta 24 horas de autonomía. Además, su nivel de carga se recupera con el uso del vehículo. Strix Full está orientado a quienes dependen de su moto para su rutina diaria, ya sea porque trabajan con ella o porque constituye su principal medio de transporte. La propuesta combina tecnología GPS, una aplicación con funcionalidades para el seguimiento, el respaldo de una central de monitoreo y asistencia en el recupero en caso de robo.

“La batería propia del dispositivo permite que el GPS funcione de manera independiente del sistema eléctrico de la moto. Su nivel de carga se adapta al uso del vehículo: con aproximadamente cuatro horas de uso continuo, alcanza el 100% de carga. Además, el equipo reporta su ubicación con actualizaciones cada 30 segundos o ante un giro, sin generar consumo sobre la batería de la moto”, señala Martín Py, Gerente de Alianzas Estratégicas de Strix.



El servicio está optimizado para motos activas a partir de 110 cc. En caso de producirse un robo, la central de operaciones activa los protocolos correspondientes para asistir en el recupero del vehículo.

“Proteger una moto es también proteger lo que sucede alrededor de ella. Para quienes la utilizan todos los días, su valor no termina en el vehículo: está en el trabajo al que permite llegar, en los recorridos que hace posibles y en la rutina que sostiene”, continúa Py. En esta primera etapa del lanzamiento, Strix Full está disponible en Capital Federal, Gran Buenos Aires y la ciudad de Mar del Plata.

Seguinos en nuestras Redes Sociales



RUS realizó sus Asambleas Distritales 2026

Como empresa de la economía social y cooperativa de seguros, Río Uruguay Seguros (RUS) llevó adelante las Asambleas Distritales 2026, un espacio fundamental para la participación de sus asociados y para el funcionamiento democrático de la organización.

De acuerdo con lo establecido por el artículo 50 de la Ley de Cooperativas N° 20.337 de Argentina y las disposiciones de su Estatuto Social, las Asambleas Distritales se realizaron de manera virtual los días 21, 22 y 23 de septiembre y fueron presididas por Silvana Vazón y Pedro Más, integrantes del Consejo de Administración de RUS.

Las asambleas convocaron a representantes de los 25 distritos nacionales (Córdoba, Santa Fe, Buenos Aires, Corrientes, Misiones, Chaco, Formosa, Tucumán, Santiago del Estero, Salta, Jujuy, Catamarca, La Rioja, Mendoza, San Juan, San Luis, La Pampa, Uruguay, Paraná, CABA, Neuquén, Río Negro, Chubut, Santa Cruz y Tierra del Fuego) y a asociados de RUS de las distintas regiones del país. Durante estos encuentros se eligieron delegados titulares y delegados suplentes, quienes participarán de la Asamblea General Ordinaria de RUS, que se realizará el próximo mes.



En las cooperativas, las asambleas constituyen uno de los principales espacios de participación de los asociados. A través de ellas se expresa el principio de gestión democrática que caracteriza al modelo cooperativo: los asociados participan en las decisiones de la organización y, mediante los mecanismos previstos en cada cooperativa, intervienen en los temas que hacen a su funcionamiento y futuro.

En este esquema, las Asambleas Distritales cumplen un rol especialmente importante para una organización con presencia en todo el país como RUS, ya que permiten canalizar la participación de los asociados de los distintos distritos y elegir a los delegados que participarán de la instancia general.

La Asamblea General Ordinaria, por su parte, es la instancia en la que participan los delegados elegidos en las Asambleas Distritales para abordar los temas previstos en el orden del día, de acuerdo con la normativa vigente (artículo 47 de la Ley de Cooperativas N° 20.337 de Argentina) y el Estatuto Social de RUS.

La Asamblea General Ordinaria de RUS se realizará el próximo mes bajo una modalidad híbrida. Los delegados elegidos en las Asambleas Distritales participarán de manera virtual, a través de Zoom, mientras que los integrantes del actual Consejo de Administración, miembros del Comité Ejecutivo de Coordinación, asociados y demás participantes lo harán de forma presencial. De esta manera, RUS continúa fortaleciendo uno de los pilares de su identidad cooperativa: la participación de sus asociados en la vida institucional y en las decisiones de la organización.

Rivadavia Seguros fue galardonada en el Concurso Nacional de Lucha contra el Fraude de CESVI Argentina



Durante el mes de septiembre, Rivadavia Seguros fue distinguida por CESVI Argentina en una nueva edición del Concurso Nacional de Lucha contra el Fraude en el Mercado Asegurador, un certamen federal que contó con el respaldo de la Superintendencia de Seguros de la Nación (SSN) y las principales cámaras de la industria.

En esta oportunidad, la entidad reafirmó su compromiso con la prevención y la cultura antifraude al obtener, por tercer año consecutivo, el primer puesto en la categoría Automotores, en la cual además se hizo con el tercer lugar. Asimismo, obtuvo también el máximo galardón en la categoría Otros Ramos.

A propósito de estos logros, cabe destacar que del universo de más de 70 trabajos evaluados por un jurado de referentes del ámbito judicial, regulatorio y académico, la empresa presentó 31 casos, representando el 40% del total de las investigaciones analizadas en la competencia. Esta situación pone de manifiesto la solidez técnica y el constante trabajo de investigación llevado a cabo por los y las profesionales de la aseguradora.

Este destacado desempeño permitirá a la compañía extender su posición destacada a nivel regional en la materia, dado que los proyectos acreedores al primer puesto en ambas categorías representarán a la República Argentina en el certamen internacional de lucha contra el fraude, donde competirán con los mejores casos de Uruguay, Colombia y Chile.

En este sentido, Máximo Caggiano, Jefe de Análisis y Prevención de Fraude de Rivadavia Seguros, aseguró que “representar a la Argentina en el certamen internacional es un orgullo que nos motiva a seguir trabajando todos los días por un mercado más honesto y seguro.”

Asimismo, enfatizó el valor integral de esta labor: “Detectar y desmantelar esquemas tan complejos no solo protege el patrimonio de nuestra Cooperativa, sino que consolida una cultura de integridad que defiende la confianza de quienes nos eligen. Estos logros demuestran que la determinación, la inteligencia analítica y la innovación tecnológica son la mejor defensa contra el flagelo del fraude”.

Los casos ganadores: Inteligencia analítica y tecnología aplicada al desmantelamiento de redes complejas

En la categoría Automotores, el primer puesto fue para “El espectro de la IP”, investigación que desarticuló un esquema fraudulento basado en la vulneración de contraseñas y la simulación de falsos siniestros. Mediante el rastreo de accesos informáticos y direcciones IP, junto con la detección de patrones recurrentes, se probó la maniobra delictiva, derivando en denuncias penales por fraude y asociación ilícita, allanamientos y el refuerzo de la ciberseguridad. Al mismo tiempo, el tercer puesto se adjudicó al trabajo “El mejor postor”.

En Otros Ramos, la empresa obtuvo el máximo reconocimiento con “Manual para volcar un camión 30 veces”. El caso detectó débitos bancarios no autorizados para abonar primas de transporte y simular el falso vuelco de la mercadería. Se comprobó la existencia de una red criminal que reciclaba material fotográfico e identidades en diversas aseguradoras, fraguando más de 30 siniestros, lo que derivó en denuncias por asociación ilícita e inhabilitaciones.

Con estas acciones, Rivadavia Seguros reafirma su trayectoria y vocación de servicio, consolidando políticas de prevención que protegen los recursos de la comunidad y resguardan la sustentabilidad del mercado asegurador argentino.

28 de septiembre, Día del Productor Asesor de Seguros

ATM Seguros reconoció el compromiso y la dedicación de sus Productores Asesores de Seguros

La compañía puso en valor el rol de los PAS y el vínculo que construyen cada día con los asegurados.

ATM Seguros, compañía líder en seguros para motos y en constante crecimiento en el segmento autos, celebró el Día del Productor Asesor de Seguros con un reconocimiento a quienes, desde su rol, sostienen uno de los vínculos más importantes de la industria: el que se construye día a día con los asegurados.

Los Productores Asesores de Seguros (PAS) son una pieza fundamental en ese vínculo. Su trabajo no se limita a ofrecer una cobertura: implica conocer a cada cliente, comprender sus necesidades, explicar las distintas alternativas y estar presentes cuando surge una consulta o es necesario hacer uso del seguro.

En un mercado que incorpora cada vez más herramientas digitales, automatización e inteligencia artificial, el valor de ese asesoramiento personalizado cobra una nueva dimensión. La tecnología permite agilizar procesos y simplificar gestiones, mientras que el conocimiento y la experiencia de los PAS siguen siendo fundamentales para orientar a los asegurados y acompañarlos en sus decisiones.

“La tecnología no le quita protagonismo al Productor Asesor: al contrario, puede devolverle tiempo para hacer aquello que realmente genera valor. El futuro del seguro no es elegir entre personas o tecnología, sino lograr que la tecnología potencie a las personas”, sostiene Eugenio Muerza, Director Comercial de ATM Seguros.

Desde la compañía destacaron que la relación entre un PAS y su cliente se construye mucho antes de que ocurra un siniestro y se vuelve especialmente relevante cuando llega ese momento. Resolver dudas, brindar orientación, anticiparse a nuevas necesidades y ofrecer una respuesta cuando más se necesita son parte de un trabajo que tiene a la confianza como uno de sus principales pilares.

ATM Seguros cuenta con una red de más de 8.000 Productores Asesores de Seguros en todo el país, que acompañan de manera personalizada a más de 370.000 asegurados.

Como parte de este reconocimiento, la compañía saludó a sus Productores a través de un video en el que su equipo comercial comparte el significado de ser un PAS, qué valoran de su trabajo y qué mensaje quieren transmitirles en su día.

<https://www.atmsegueros.com.ar/descargas/FelizDiaDelPAS2026.mp4>



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

informe

operadores de mercado

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



PARA VER LAS EDICIONES ANTERIORES



Seguinos en nuestras Redes Sociales





profile
profile

L'ATELIER BISTRO

Un bistró con más de 20 años. Trayectoria, sabores y encanto francés

L'Atelier Bistro, un refugio gastronómico donde la elegancia parisina se combina con la frescura de los ingredientes locales, la creatividad y el cuidado por los detalles. Este año ofrecerá una experiencia culinaria única para celebrar dos décadas de excelencia.

ficha técnica

NOMBRE	L'Atelier Bistró
DOMICILIO	Av. del Libertador 14520, Martínez
ESPECIALIDAD	Propuesta culinaria que fusiona culturas y sabores
VIARIOS	L'Atelier Bistró tiene disponible en la carta un menú especial de 5 pasos, cada uno acompañado de una copa de vino especialmente seleccionada
TELÉFONO	15 2169-4438
INSTAGRAM	@bistrolatelier
HORARIO	Lunes a sábado, de 20 a 00 h. Con reserva previa

L'Atelier Bistró es un proyecto que surgió en 2004 gracias a la visión conjunta de los chefs **Verónica Morello** y **Charly Forbes**. Con formación culinaria tanto nacional como internacional, la pareja decidió dar vida a un inicialmente modesto bistró francés. En sus primeros años, se ubicó en el pintoresco barrio de La Lucila, en Vicente López. Más adelante, en 2012, se trasladaron a un lugar igualmente encantador en la Avenida Libertador en Martínez, conservando así a su estimada clientela de la zona norte.

Ubicado cerca de una reconocida esquina de Martínez, presenta una fachada discreta que evoca el encanto parisino. Dos faroles enmarcan el nombre del lugar, mientras que en la puerta se destaca el tradicional tableau escrito con tiza, característico de los bistrós franceses. En su interior, el lugar está diseñado para albergar a unos treinta comensales distribuidos en espaciadas mesas de madera. La decoración, de estilo clásico, se basa principalmente en tonos blancos tanto en la mantelería como en las paredes, con fotografías en blanco y negro, y se complementa con elementos de madera, como los pisos, y una robusta escalera que conduce a la vinoteca y los baños. La impecable cocina se vislumbra parcialmente al fondo del local. La vajilla está diseñada de manera única y personalizada, fabricada artesanalmente en cerámica por **Verónica**, añadiendo un toque distintivo. En resumen, un ambiente íntimo y acogedor que invita a la fidelidad y que suele elegirse como escenario romántico, ya que también cuenta con una apartada mesa privada ideal para citas.

La esencia de **L'Atelier Bistró** se manifiesta en una propuesta culinaria que fusiona culturas y sabores, siempre bajo la influencia del estilo francés que caracteriza al lugar. Su menú, cuidadosamente elaborado, combina platos clásicos con creaciones innovadoras, adaptándose constantemente a la frescura de los ingredientes disponibles y al feedback de sus comensales. Esta flexibilidad garantiza una oferta dinámica.

La experiencia en **L'Atelier** se inicia con una selección de entradas exquisitamente elaboradas, entre las que ➡



SABEMOS QUÉ
NECESITÁS.
ENTENDEMOS
A TUS CLIENTES.

PRESENCIA
AGILIDAD
SERVICIO

Conocé nuestra propuesta en
PROVINCIAART.COM.AR/PAS

Grupo
Provincia

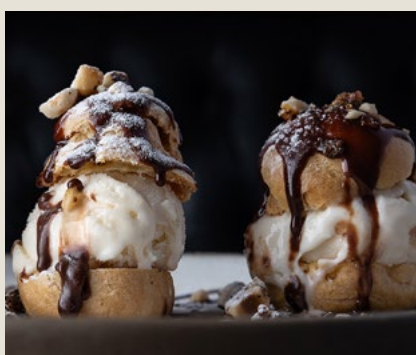
Provincia
ART

Un ambiente íntimo y acogedor que invita a la fidelidad y que suele elegirse como escenario romántico, ya que también cuenta con una apartada mesa privada ideal para citas

➡ resalta el clásico paté de foie de volaille con verdes y pan de especias, las gírgolas con crumble de queso, brie caramelizado y espuma de hongos de pino, el gravlax de salmón con remolachas y crema ácida de eneldo, las mollejas crocantes con tartar de tomate, puerros crocantes y papas pay, los chipirones con papas y pimentón ahumado, así como un plato con tres ostras frescas y el tartare du jour au couteu.

Para el plato principal, los comensales pueden disfrutar de los clásicos que han estado en el menú desde un principio, como el confit o magret de pato con repollo braseado con especias y salsa de curry rojo, o probar platos de fusión excepcionalmente bien preparados. Entre estos últimos, sobresalen la terrina de cerdo con champignones rellenos con puré de zanahoria, tuit de semillas y demi glace, los raviolos de espinaca y queso brie con manteca de hierbas, y la pesca del día con puré de coliflor, chauchas y cebollas encurtidas con crema cítrica, así como también el lomo de ciervo con membrillos, hinojos asados y salsa de miso, y el calamar asado con salsa de pimientos, gremolata y papas lionesas, entre otras atractivas opciones.

En el apartado de los postres, los clásicos de la casa nunca decepcionan. Entre ellos destacan el fondant de chocolate con salsa de chocolate y nueces caramelizadas, un favorito indiscutible. Además, se encuentran presentes el infaltable crème brûlée con crocantes de masa sablé y los profiteroles con helado de crema americana



y salsa de chocolate, opciones sugeridas para culminar la experiencia gastronómica. En adición a los clásicos, el menú también ofrece opciones más osadas que despiertan la curiosidad del paladar. Entre ellas, se encuentran las ciruelas salteadas en oporto con crumble de especias y helado de crema americana, el volcán de pistacho con sorbet de frutas rojas y el nougat glacé con salsa de frutos rojos y chocolate, dos combinaciones audaces de sabores reconfortantes.

Una amplia selección de vinos, que se guarda en su extensa vinoteca, incluye desde espumosos frescos y vivaces hasta tintos robustos y complejos. En esta carta destacan tanto las etiquetas emblemáticas como las opciones menos convencionales, lo que invita a explorar una variedad de estilos y regiones vinícolas. Se percibe una cuidadosa curaduría destinada a satisfacer tanto a los conocedores experimentados como a aquellos que desean descubrir nuevas joyas enológicas.

Durante todo este año, y en conmemoración de su vigésimo aniversario, **L'Atelier Bistro** tiene disponible en la carta un menú especial de 5 pasos, cada uno acompañado de una copa de vino especialmente seleccionada. Además, una vez al mes llevan a cabo eventos especiales en colaboración con reconocidas bodegas, brindando a los amantes del buen vino la oportunidad de disfrutar de catas exclusivas y maridajes únicos.

En resumen, el encanto parisino y la propuesta culinaria de **L'Atelier Bistro**, que fusiona sabores de distintas culturas, ha marcado una sólida trayectoria en la escena gastronómica de zona norte durante sus primeros veinte años. Con una atención meticulosa a la frescura de los ingredientes y una carta de vinos cuidadosamente seleccionada, el bistró ofrece a sus comensales una experiencia gastronómica única y memorable. 🍷

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



Luciano Nicolás Leiva

Soltero - 26 Años - Signo Leo (30/07/2000)

Ejecutivo de cuentas Sr. en **S&C Broker de Seguros**

• UN HOBBY

Jugar al fútbol

• LA JUSTICIA

Debe mejorar en nuestro país

• LA SEGURIDAD

Lo mismo que la justicia, es un derecho que se debería garantizar a los ciudadanos. Lamentablemente hoy no sucede en el país

• UN SUCESO DE SU NIÑEZ QUE RECUERDE HASTA HOY

Mi primer partido de fútbol, en el club de mi pueblo

• PERSONA QUE ADMIRO

Messi

• UN RIESGO NO CUBIERTO

Analizado de la manera correcta, puede ser una oportunidad

• VESTIMENTA

Me interesa mucho la vestimenta, me considero clásico en ese aspecto

• LA MUERTE

Nos llega a todos, asimilarlo nos permite disfrutar más de la vida

• EL MATRIMONIO

No me parece necesario, con el amor alcanza, aun así no estoy en contra

• UNA ASIGNATURA PENDIENTE

El inglés

• UN SER QUERIDO

Mi madre

• ACTOR Y ACTRIZ

Leonardo Di Caprio

• ¿QUÉ COSA NO PERDONARÍA NUNCA?

La traición

• ESTAR ENAMORADO ES

Una sensación única

• ME ARREPIENTO DE

No arrancar antes

• SU MAYOR VIRTUD

La sinceridad

• SU RESTAURANTE

FAVORITO PARA CENAR

La Cabrera

• LA MENTIRA MÁS GRANDE

La política

• ¿EN QUÉ PROYECTO NUNCA INVERTIRÍA DINERO?

En gastronomía

• EN TEATRO

No suelo concurrir

• LE TENGO MIEDO A

Decepcionar a las personas que me importan

• TENGO UN COMPROMISO CON

Mi futuro

• LA INFLACIÓN

Fenómeno económico que nos atraviesa a los argentinos, el cual, queramos o no, debemos incorporar

• UN SECRETO

No guardo secretos

• LA MUJER IDEAL

A veces puedo ser demasiado terco

• MI PEOR DEFECTO ES

La ansiedad

• LA CULPA ES DE

Primero, de uno mismo

• NO PUEDO DEJAR DE TENER

Algo dulce en la heladera

• UN FIN DE SEMANA EN

San Carlos Centro, el pueblo de donde soy

• LA INFIDELIDAD

Traicionar a la persona que se ama, no se perdona



• UN PROYECTO A FUTURO

Yo mismo, me gustaría emprender

• EL FIN DEL MUNDO

Esta muy alejado todavía

• EL CLUB DE SUS AMORES

Boca Juniors

• ESCRITOR FAVORITO

No suelo leer demasiado

• SI VOLVIERA A NACER SERÍA

Piloto

• UNA CANCIÓN

Californication

• EL AUTO DESEADO

BMW M2

• EL PASADO

Aprendizaje

• ¿CUÁL ES SU RED SOCIAL PREFERIDA?

Instagram

• AVIÓN O BARCO

Avión

• EL DÓLAR

La moneda mas estable del mundo, por lo tanto, la más confiable

• LA TRAICIÓN

Imperdonable

• LA CORRUPCIÓN

Inaceptable e inentendible, pero algo con lo que debemos convivir en un país como Argentina

• EN COMIDAS PREFIERO

Los simple, como por ejemplo, milanesa con pure

• ¿CUÁL FUE EL ÚLTIMO LIBRO QUE LEYÓ?

Good to Great de Jim Collins

• UN PERSONAJE HISTÓRICO

San Martín

• MEJOR Y PEOR PELÍCULA QUE VIÓ ESTE AÑO

La mejor: Interestelar y la peor: Efecto Mariposa

• PSICOANÁLISIS

Sumamente necesario

• ¿QUÉ MALA COSTUMBRE LE GUSTARÍA DEJAR?

La procrastinación

• DIOS

Existe

• MI MÚSICO PREFERIDO ES

Bad Bunny

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

La sinceridad

• EN DEPORTES, PREFIERO

Fútbol

• UN MAESTRO

Sebastián Storani, mi profesor de Educación Física en la secundaria, hoy es un amigo

• EL LUGAR DESEADO PARA VIAJAR

Indonesia

• SU BEBIDA PREFERIDA

Fernet

• EL PERFUME

Fundamental, utilizo mucho. Parfums de Marly Perseus el que más me gusta de los que tengo actualmente

• UNA CONFESIÓN

No me gusta el sushi

• NO PUEDO

Dormir temprano

• MARKETING

En la sociedad actual, paso a ser una herramienta clave en los negocios

• EL GRAN AUSENTE

Mi perro, Junior, falleció el año pasado

• ¿QUÉ TÉCNICA DE RELAJACIÓN TIENE?

Hablar con mi madre

• ¿QUÉ REGALO LE GUSTARÍA RECIBIR?

Perfume siempre es bienvenido

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

Estados Unidos

CARA
a
CARA

BBVA
Seguros

Avanzar también es sentirse cuidado.

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

