Año 34 - Nº 822

Buenos Aires, 1º Quincena Noviembre 2026

Crédito y Caución
COMPAÑIA DE SEGUROS

informe operadores de mercado

www.creditoycaucion.com.ar

N° de inscripción SSN 0676
Departamento de Orientación y Asistencia al Asegurado 0800-666-8400
SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

Entrevista a Tomás Fourcade

CEO de LEARISK y director Cono Sur de Advanta Global



Hacia una cultura preventiva



Entrevista a: *Tomás Fourcade*

“La prevención tiene un problema de percepción porque el siniestro evitado no se ve en el balance”

La inversión en ingeniería preventiva en Latinoamérica exhibe una realidad dual. Los grandes grupos, con gerencias de riesgos maduras y presión de reaseguradores o financistas de proyectos, invierten y gestionan sus riesgos. Pero en buena parte del mercado medio, en cambio, sigue predominando lo reactivo: se inspecciona cuando lo exige el asegurador o después de un siniestro. Así lo entiende Tomás Fourcade, CEO de LEARISK y director Cono Sur de Advanta Global, quien explica que la prevención tiene un problema de percepción. “El siniestro que no ocurrió no figura en ningún balance. Por eso hay que mostrar su retorno en términos concretos, como menores probabilidades de parada, mejores condiciones de cobertura y continuidad operativa”, precisa el especialista en análisis de riesgos y liquidación de siniestros.



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



Tomás Fourcade,
CEO de LEARISK y director Cono Sur de Advanta Global

¿Qué rol cumple hoy la inspección previa y la ingeniería de riesgos en la suscripción de grandes riesgos?

La inspección previa sigue siendo el cimiento técnico de la decisión de suscripción, pero además aporta mucho más valor en aspectos comerciales y técnicos del que a veces se tiene en cuenta. La inspección:

- Permite verificar en terreno la descripción del riesgo y evitar errores en la identificación de los activos a asegurar en la póliza, que muchas veces generan problemas y discusiones al momento de un siniestro.
- Permite contrastar los valores declarados con la realidad del activo y detectar posibles casos de infraseguro; un mal endémico del mercado asegurador que perjudica a todas las partes: al asegurado, por su exposición a la regla proporcional (prorrata) ante un siniestro; a la aseguradora, por la pérdida de prima y la afectación directa del resultado técnico; y al productor o bróker, por la reducción de comisiones.
- Aporta la descripción y evaluación técnica de los procesos, las construcciones, las protecciones contra incendio, el mantenimiento y la exposición a eventos de la naturaleza, entre otros aspectos, lo que permite tarifar adecuadamente. Si la tasa de prima no se relaciona con la calidad del riesgo, resulta cara para los riesgos ➤➤





«El liquidador debe gestionar no solo la cuestión técnica y contractual del siniestro, sino también la relación y la comunicación con todas esas partes»

buenos y barata para los malos: muy pronto será evidente cuáles predominarán en la cartera y sus consecuencias.

- Permite confirmar, a partir de esa misma descripción, si el riesgo a asegurar cumple con las normas de suscripción de la aseguradora y con los contratos de reaseguro.
- Brinda las estimaciones de pérdida máxima (PML/EML), necesarias en relación con las reservas técnicas y útiles, además, para diseñar una póliza a medida del cliente, sustentando límites, sublímites y deducibles.
- Genera recomendaciones de mejora, con plazos y sugerencias de seguimiento, que la convierten en una herramienta de mejora continua y no en una foto aislada, y representan además una oportunidad de brindar al asegurado un servicio adicional que puede generar fidelidad con la aseguradora.
- Hoy puede ir más allá de la inspección estándar con servicios adicionales de valor agregado para el asegurado, como ensayos de bombas contra incendio, provisión de software para el mantenimiento de los sistemas contra incendio, termografías o recomendaciones puntuales para nuevos riesgos (como la carga de baterías de litio o la preparación para el fenómeno de El Niño).
- Es, además, una herramienta muy útil de benchmarking. En LEARISK, por ejemplo, el análisis de cada ubicación se compara estadísticamente con nuestra base de datos, que reúne información de más de 130.000 inspecciones en 20 años, con más de 50.000 empresas visitadas en Latinoamérica.

¿Qué sectores presentan actualmente los siniestros más desafiantes y cuáles son las causas más frecuentes?

Cada tipo de siniestro tiene sus desafíos, y por eso valoro mucho el trabajo de los sectores de siniestros de las aseguradoras y de mis colegas liquidadores que actúan al *'momento de la verdad'* del seguro. En algunos casos el desafío es más técnico y artesanal, y consiste en resolver la complejidad intrínseca de un caso; en otros, es más sistémico y consiste en atender un volumen alto de casos de forma cada vez más eficiente y rápida, con una evaluación positiva del cliente, aplicando al mismo tiempo adecuadamente las condiciones de póliza y detectando fraude cuando lo hay.

Los más exigentes por su complejidad individual suelen estar en energía (generación térmica, hidroeléctrica, eólica y solar), minería, petróleo y gas e industria de proceso (química, alimenticia y frigoríficos). Son activos de alto valor, con tecnología especializada, equipos críticos de largo plazo de reposición y fuerte interdependencia entre sus partes. También suelen involucrar, por el tipo de asegurado y la magnitud posible de los casos, a muchas personas (diferentes gerencias del asegurado, áreas comerciales y de siniestros del bróker directo y de reaseguro, aseguradores, reaseguradores, abogados y expertos), que incluso pueden estar en distintos países.

El liquidador debe gestionar no solo la cuestión técnica y contractual del siniestro, sino también la relación y la comunicación con todas esas partes.

En cuanto a las causas, vemos con frecuencia fallas eléctricas y mecánicas en equipos rotantes y de potencia, incendios asociados a mantenimiento deficiente o almacenamiento, errores de operación y de construcción, y eventos de la naturaleza.

En muchos de estos casos la pérdida de beneficios termina pesando más que el daño material, porque reponer un equipo crítico puede llevar meses.

¿Considera que las empresas en Latinoamérica invierten lo suficiente en ingeniería preventiva antes de suscribir sus pólizas, o sigue predominando una cultura reactiva?

Hay una realidad dual. Los grandes grupos, con gerencias de riesgos maduras y presión de reaseguradores o financistas de proyectos, invierten y gestionan sus riesgos. En buena parte del mercado medio, en cambio, sigue predominando lo reactivo: se inspecciona cuando lo exige el asegurador o después de un siniestro.

«La inspección previa sigue siendo el cimiento técnico de la decisión de suscripción, pero además aporta mucho más valor en aspectos comerciales y técnicos del que a veces se tiene en cuenta»







➸ La prevención tiene un problema de percepción: el siniestro que no ocurrió no figura en ningún balance. Por eso hay que mostrar su retorno en términos concretos, como menores probabilidades de parada, mejores condiciones de cobertura y continuidad operativa. La tendencia es positiva, pero todavía hay mucho camino por recorrer.

¿Qué errores suelen cometerse al calcular la suma asegurada en pólizas de Todo Riesgo Operativo y Pérdida de Beneficios?

En TRO los errores clásicos son:

- Partir de valores contables o históricos en lugar de valores de reposición a nuevo y no considerar costos de ingeniería, flete, montaje y aranceles;
- No actualizar los valores cuando hay cambios en los activos (en general se sorprenden cuando, luego de una revisión, ven todo lo que cambió en su planta en 2 o 3 años);
- No actualizar los valores en contextos de inflación y devaluación, no solo de la moneda local sino también a nivel mundial, o cuando hay fenómenos globales que afectan el valor de ciertos tipos de activos. Hoy, por ejemplo, la construcción de datacenters impulsa el consumo de energía y el aumento de precios de los componentes para generación eléctrica.





« La transición energética en toda la región y, en el caso de Argentina, el nuevo rol del petróleo y la minería en la economía, traen riesgos que el mercado todavía está aprendiendo a medir y gestionar »

En Pérdida de Beneficios:

- Se confunde el Beneficio Bruto, tal como lo define la póliza, con el Resultado Bruto que figura en el cuadro de resultados; conceptos totalmente diferentes;
- Se suele trabajar con información del pasado en lugar de proyecciones; y
- Se subestima el período de indemnización (que incluye el tiempo de reposición de equipos importados y la puesta en marcha).

¿De qué manera la IA está transformando hoy el trabajo de campo del liquidador y el análisis de grandes pérdidas?

Hoy casi todas las aseguradoras están analizando diferentes formas de implementar IA, a lo que se suman los ensayos de liquidadores y de todo un ecosistema Insurtech.

En siniestros, se utiliza principalmente para procesar casos repetitivos y detectar fraude (aunque algunos asegurados también la usan como asistencia para cometer fraude). ➸

informe
operadores de mercado
Publicación especializada de aparición quincenal
AÑO 34 / Nº 822 - Noviembre 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.ar*

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

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

COLABORADOR
Lic. Aníbal Cejas

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

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

un año que comienza

365

nuevas oportunidades

GRACIAS por continuar creciendo juntos

cas compañía aseguradora del sur

Fianzas y Crédito
S.A. Compañía de Seguros

compartimos la misma pasión

N° de inscripción en SSN
0850 / 0253

Atención al asegurado
0800 666 6400

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

SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN



➸ En siniestros complejos no reemplaza al liquidador experimentado: es, por el momento, un asistente que ayuda a procesar grandes volúmenes de documentación (contratos, órdenes de trabajo, partes de producción y balances), cruzar datos, detectar inconsistencias, reconstruir cronologías y preparar o revisar borradores de informes.

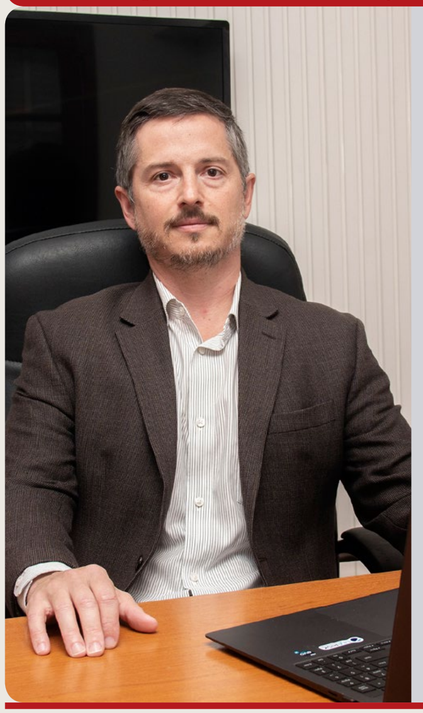
El juicio y la responsabilidad siguen siendo del profesional, que además cumple un rol fundamentalmente humano en la gestión de las relaciones y expectativas con todas las partes. Por otra parte, hay que usarla con gobierno de la información, resguardando la confidencialidad de los datos del asegurado y verificando siempre sus resultados. La IA es, al menos por ahora, una herramienta de apoyo y no un sustituto del liquidador.

¿Qué brechas de cobertura o nuevos desafíos técnicos observa en la suscripción de riesgos en el Cono Sur?

Existe una brecha de cobertura general por la baja penetración del seguro como porcentaje del PIB en la región, y brechas más específicas en actividades o riesgos puntuales. La transición energética en toda la región y, en el caso de Argentina, el nuevo rol del petróleo y la minería en la economía, traen riesgos que el mercado todavía está aprendiendo a medir y gestionar. Otras brechas son el riesgo cibernético, la dependencia de cadenas de valor complejas en la Pérdida de Beneficios, y la volatilidad de valores por inflación y tipo de cambio. A esto se suma una exigencia mayor de datos técnicos de quienes suscriben proyectos de infraestructura, donde la calidad de la información de partida define la calidad de la cobertura.

«Todavía hay quienes ven la liquidación como un trámite o un costo, cuando es un servicio técnico que da certeza a las tres partes: la aseguradora, el bróker y el asegurado»

Experto en análisis de riesgos y liquidación de siniestros



Tomás Fourcade es ingeniero industrial y un referente internacional en ingeniería de riesgos y liquidación de siniestros complejos. Actualmente se desempeña como **CEO de LEARISK (Leza, Escriña y Asociados S.A.)**; es director para el **Cono Sur** en **Advanta Global**; **presidente de la Fundación de Investigación, Difusión y Enseñanza del Seguro (FIDESEG)** y **vicepresidente de la Asociación Argentina de Liquidadores y Peritos de Seguros (AALPS)**. Participa habitualmente como columnista en medios especializados y como disertante en foros internacionales sobre gestión de riesgos, catástrofes climáticas e inteligencia artificial aplicada al seguro. Cuenta con más de 25 años de experiencia en pérdidas de gran magnitud relacionadas con incendio, todo riesgo operativo, rotura de maquinaria y pérdida de beneficios. Enfoca su práctica en plantas petroquímicas, generación de energía convencional y renovable, obras civiles, montaje e infraestructura; y supervisa servicios de ingeniería contra incendios, análisis de cúmulos, valuación de activos y soluciones tecnológicas aplicadas a la suscripción de riesgos.
Además de ser ingeniero industrial graduado del **Instituto Tecnológico de Buenos Aires (ITBA)**, cuenta con un **Executive MBA** del **IAE Business School**; posee posgrados en **Derecho de Seguros (UBA y UCA)**; acredita una diplomatura en **Energías Renovables (UCEMA)**; y está certificado como especialista en protección contra incendios por la **NFPA (CFPS)** y también como gestor internacional de riesgos por **ALARYS**.

¿Cuál es el principal reto para jerarquizar y profesionalizar la tarea del liquidador y perito de seguros frente a aseguradoras, brokers y asegurados?

El principal reto es el valor percibido. Todavía hay quienes ven la liquidación como un trámite o un costo, cuando es un servicio técnico que da certeza a las tres partes: la aseguradora, el bróker y el asegurado. Jerarquizar la tarea exige formación continua, estándares técnicos claros, independencia e imparcialidad y un trabajo transparente en plazos y fundamentos. También requiere que el mercado reconozca que un informe bien fundado reduce conflictos y acelera la resolución.

En la Asociación Argentina de Liquidadores y Peritos de Seguros (AALPS) nos ocupamos especialmente de jerarquizar el rol del liquidador y trabajamos en esa dirección: elevar el nivel profesional y mostrar el aporte de la liquidación a la calidad del mercado. Esto debe ir acompañado por la *'iniciativa privada'* de cada liquidador en la capacitación permanente y la innovación.

De cara al próximo año, ¿cuáles considera que son las principales oportunidades de crecimiento para los ramos técnicos?

Las mayores oportunidades están ligadas a la inversión en infraestructura y energía: proyectos de generación renovable y almacenamiento, minería, petróleo y gas, y obras de gran escala. Eso impulsa las coberturas de Construcción y Montaje, Todo Riesgo Operativo, Rotura de Maquinaria y Pérdida de Beneficios. También veo espacio para líneas emergentes, como el riesgo cibernético y los riesgos asociados a la electromovilidad. Y para quienes prestamos servicios de ingeniería, estimo que crecerá la demanda de inspecciones, valuaciones y revalúos técnicos, porque el mercado necesita datos confiables para suscribir bien.

Allianz

Protegé tu auto con el mejor seguro



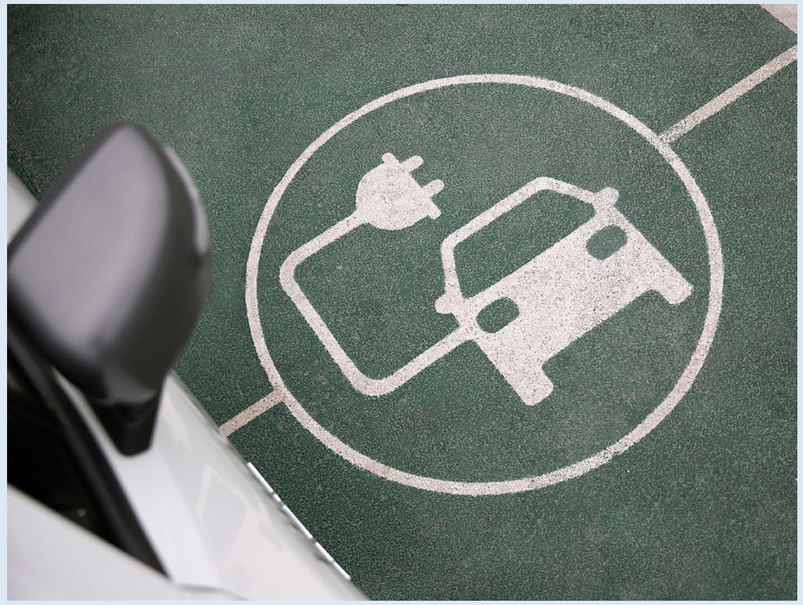
N° de inscripción SSN 0036
Departamento de Orientación y Asistencia al Asegurado 0800-666-8400
www.argentina.gob.ar/ssn
SSN | SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

PATENTAMIENTOS - SINIESTRALIDAD - COSTOS

Opinan: *Federico Villafañe / Gonzalo Ara / Marcela Reniero / Pablo Hernán Maifredini*

Autos eléctricos: ya hay seguros y bonificaciones,
pero la reparación sigue siendo el gran desafío

Federico Villafañe (Federación Patronal), Gonzalo Ara (CESVI Argentina), Marcela Reniero (Río Uruguay Seguros) y Pablo Hernán Maifredini (Rivadavia Seguros) analizan, para la revista Informe Operadores de Mercado, cómo se preparan el mercado asegurador y la red de reparación para el crecimiento de los autos eléctricos e híbridos.



Escribe: **Lic. Aníbal Cejas**

El salto en los patentamientos de vehículos eléctricos e híbridos pone al mercado asegurador frente a un desafío doble: tarifar un riesgo con poca historia de siniestralidad y garantizar que existan talleres, repuestos y técnicos capaces de repararlos. Mientras algunas compañías ya ofrecen productos y tarifas bonificadas para estas unidades, los especialistas advierten que el costo de la batería y la infraestructura de reparación siguen siendo los puntos críticos.

Particularidades del riesgo

La batería de alto voltaje, la electrónica de potencia y la falta de historial de siniestros son las variables que más pesan hoy al tarifar un eléctrico, aunque hay compañías que aseguran que, en la práctica, el riesgo no difiere del de un auto a combustión.

En este sentido, **Federico Villafañe**, **jefe de Siniestros Automotores de Federación Patronal**, afirmó que, para su compañía, el riesgo es equivalente al de un auto a combustión: *"En el tema de la batería, hoy no hay diferencias. En cuanto al sistema eléctrico es lo mismo, y en los costos de reposición y reparación, en el siniestro promedio estamos en igualdad de condiciones. Se le permiten todas las coberturas, solamente se hace una diferenciación en la cobertura todo riesgo, que permite dos tipos de franquicias, la del 4% y 6% de la suma asegurada"*.

En cambio, **Gonzalo Ara**, **Gerente de Gestión y Procesos de CESVI**, planteó: *"En los vehículos eléctricos e híbridos, la evaluación del riesgo incorpora variables que tienen un impacto directo en el costo de reparación. Una de las principales es la batería de alto voltaje, un componente de elevado valor económico cuya afectación puede modificar significativamente la magnitud de un siniestro. A esto se suman la complejidad de los sistemas electrónicos, la disponibilidad de repuestos y la necesidad de aplicar procedimientos específicos de seguridad durante la intervención del vehículo. En Argentina, además, el parque electrificado todavía es relativamente pequeño, por lo que existe menos información histórica de siniestralidad para realizar estimaciones por modelo. Por eso, al momento de tarifar, resulta fundamental considerar tanto el valor y las características de cada unidad como la evolución de los costos de reparación y la experiencia que se vaya acumulando en el mercado"*.

En la misma línea, **Marcela Reniero**, **Coordinadora del Área Técnica en RUS**, detalló: *"La tarifación de vehículos eléctricos e híbridos presenta particularidades vinculadas principalmente al valor de sus componentes, la complejidad de sus sistemas eléctricos y electrónicos y los costos asociados a su reparación y reposición. En especial, las baterías de alto voltaje representan un factor determinante por su elevado costo y por los requerimientos técnicos específicos que implica su diagnóstico, reparación o reemplazo. A esto se suma la disponibilidad limitada de repuestos en el mercado local y la necesidad de contar con talleres y personal especializado, cuya distribución todavía es acotada en el país. Por lo tanto, al determinar la prima de una póliza no se considera únicamente la probabilidad de ocurrencia de un siniestro, sino también su impacto económico potencial. Para ello, se evalúan aspectos como el costo de reparación de daños parciales, el valor y la vida útil de las baterías, la exposición de los componentes de alto costo, los tiempos y condiciones de reposición de repuestos y los requisitos específicos de asegurabilidad de cada unidad"*.

Por su parte, **Pablo Hernán Maifredini**, **jefe de Marketing y Relaciones Institucionales de Rivadavia Seguros**, ubicó la diferencia en la arquitectura interna del vehículo: *"La diferencia sustancial al analizar el riesgo de un vehículo eléctrico o híbrido respecto a uno de combustión interna tradicional no radica en la carrocería ni en la dinámica vial básica, sino en su arquitectura interna: la propulsión y el pack de baterías. A nivel técnico, la batería representa el componente crítico: en un vehículo 100% eléctrico (BEV) puede concentrar entre un 40% y un 50% del valor total de la unidad, mientras que en un híbrido (HEV/PHEV) ronda el 20%. Esta concentración de valor en una sola pieza modifica la lógica de tarifación y liquidación, ya que cualquier impacto estructural que comprometa la celda o el blindaje del acumulador suele derivar en una destrucción total o al menos estar muy cerca de configurarla, debido al costo de reemplazo del componente. Por su parte, intervienen también otros factores como el cableado y la electrónica de alta tensión (sistemas que operan habitualmente entre 400V y 800V), que demandan protocolos de peritaje específicos y desconexión segura en taller. A esto se suma que la mayoría de los repuestos específicos son importados, atando el costo medio de reparación a la disponibilidad de piezas e insumos dolarizados y a tiempos de logística más prolongados."*

¿Por qué la prima puede ser más cara?

La promesa de menor siniestralidad choca con el mayor costo de cada siniestro, aunque algunas compañías ya compensan esa diferencia con bonificaciones.

Ara abrió la rueda con la distinción entre frecuencia y severidad: *"El costo de una póliza no depende únicamente de la frecuencia de los siniestros, sino también de su severidad, es decir, del importe que puede demandar su reparación o reposición. Aunque determinadas características de los vehículos electrificados podrían contribuir a prevenir accidentes, eso no significa necesariamente que los daños sean más económicos. La afectación de la batería, los sistemas de asistencia a la conducción, los sensores o los componentes electrónicos puede elevar el costo de un reclamo. También influyen el valor asegurado del vehículo, la disponibilidad de piezas y los tiempos de inmovilización. En consecuencia, una eventual menor frecuencia de accidentes no se traduce de manera automática en una prima más baja"*.

Luego, **Reniero** coincidió en el diagnóstico y aclaró cuál es la política de su compañía: *"Si bien en RUS contamos con tarifas especiales y bonificadas para este tipo de unidades, como parte de nuestra política de promoción de la movilidad sustentable, es importante entender que una menor frecuencia de accidentes no necesariamente se traduce en un menor costo de aseguramiento. En los vehículos eléctricos e híbridos, determinados siniestros pueden tener un impacto económico significativamente mayor debido al valor de sus* ➸



componentes, especialmente las baterías de alto voltaje, la disponibilidad limitada de repuestos y la necesidad de contar con talleres y personal técnico especializado para realizar las reparaciones. Por estos motivos, algunas compañías del mercado pueden establecer primas superiores a las de vehículos equivalentes a combustión. La tarifa no depende únicamente de la probabilidad de que ocurra un accidente, sino también del costo potencial de los daños y de los recursos necesarios para resolver cada siniestro".*

A su turno, **Maifredini** habló de una aparente paradoja entre frecuencia y severidad, y detalló cómo la resuelve **Rivadavia**: *"Existe una aparente paradoja entre la frecuencia siniestral y la severidad del siniestro. Es cierto que las estadísticas preliminares suelen asociar a estos vehículos con numerosos y avanzados sistemas ADAS (asistencia avanzada a la conducción), lo que podría reflejar una menor frecuencia de choques. Sin embargo, a la hora de cotizar —especialmente en coberturas de casco, como Todo Riesgo—, la prima refleja directamente la severidad:*

- ***Costo medio del siniestro:** Reparar un vehículo eléctrico hoy es sensiblemente más costoso que reparar uno térmico. Un golpe lateral o inferior que en un auto convencional requeriría chapa y pintura, en un eléctrico puede comprometer la integridad estructural del pack de baterías o sensores complejos, multiplicando el costo indemnizatorio.*

- ***Mano de obra y tiempos de estadía en taller:** Actualmente, los talleres con instalaciones y herramientas aptas para las reparaciones de este tipo de unidades son reducidos y la mano de obra especializada cotiza a valores superiores a la media del mercado.*

- ***Disponibilidad de piezas:** Los tiempos muertos a la espera de repuestos importados incrementan los costos indirectos asociados a la resolución del siniestro.*

En el caso particular de Rivadavia Seguros, nuestro criterio técnico actual sostiene que el riesgo es gestionable. Por ello, en nuestra empresa no aplicamos un recargo o castigo tarifario por el solo hecho de ser eléctrico o híbrido, manteniendo las condiciones y pautas técnicas vigentes del ramo automotores. De hecho, para acompañar este cambio de paradigma y premiar la sustentabilidad, impulsamos iniciativas comerciales, como nuestra campaña 'Modo Eco', que otorga beneficios concretos como un 50% de bonificación en las primeras tres cuotas en coberturas de casco para unidades 0 km."

Por su parte, **Villafañe** contó cómo resolvió el tema su compañía: *"En lo que respecta a Federación Patronal, el costo de los vehículos eléctricos, termina siendo más económico que uno a combustión, ya que está bonificado. A nivel tarifa, se analizaron otros mercados, en los cuales los autos eléctricos no tienen tanta siniestralidad de robo, por lo que se aplicó una bonificación por esa cuestión, pero por el tema de la cantidad de componentes electrónicos y batería, podía llegar a tener un agravamiento por el lado del incendio. En términos generales, a nivel costo termina siendo más económico que uno de combustión".*

> «En el tema de la batería, hoy no hay diferencias. En cuanto al sistema eléctrico es lo mismo, y en los costos de reposición y reparación, en el siniestro promedio estamos en igualdad de condiciones»



▲**Federico Villafañe**, *jefe de Siniestros Automotores de Federación Patronal*

> «Al momento de tarifar, resulta fundamental considerar tanto el valor y las características de cada unidad como la evolución de los costos de reparación y la experiencia que se vaya acumulando en el mercado»



▲**Gonzalo Ara**, *Gerente de Gestión y Procesos de CESVI*



Talleres, repuestos y personal técnico

Con más unidades que ingresan al país, la red de talleres, repuestos y técnicos especializados aparece como uno de los puntos más sensibles, aunque desde **Federación Patronal** consideran que ya están muy cerca de cubrir la demanda.

Reniero arrancó con un diagnóstico claro: *"Actualmente, la infraestructura disponible en Argentina para atender siniestros de vehículos eléctricos e híbridos todavía es limitada y presenta un desarrollo inferior al crecimiento de la demanda. La disponibilidad de repuestos y de personal técnico especializado es escasa, y existe una alta dependencia de las redes de concesionarios oficiales y de la importación de componentes. En materia de talleres, el diagnóstico y las reparaciones que involucran los sistemas eléctricos de alta tensión se concentran principalmente en los servicios oficiales de las terminales automotrices. Los talleres multimarca todavía enfrentan limitaciones en cuanto a herramientas específicas, equipamiento de seguridad y capacitación técnica para intervenir en estas unidades. Esta situación también se refleja en la distribución geográfica de la infraestructura especializada, que se concentra principalmente en el Área Metropolitana de Buenos Aires (AMBA) y en las grandes capitales del país, donde existe una mayor presencia de estos vehículos. En otras regiones, el acceso a servicios especializados puede ser más limitado, lo que incrementa los tiempos y costos de reparación. En este contexto, el desafío es ampliar la red de talleres capacitados, fortalecer la formación del personal técnico y mejorar la disponibilidad de repuestos. El crecimiento del parque automotor electrificado requiere que esta infraestructura evolucione para acompañar la demanda y garantizar reparaciones seguras y eficientes en todo el país".*

Sobre el mismo punto, **Reniero** amplió: *"Argentina ya cuenta con capacidades técnicas especializadas para atender siniestros de vehículos eléctricos e híbridos, pero todavía está lejos de disponer de una red de reparación amplia y distribuida territorialmente que permita responder con rapidez a una demanda creciente. Las principales limitaciones se encuentran en la disponibilidad de talleres preparados para intervenir en sistemas de alta tensión, la capacitación del personal técnico y el acceso a repuestos específicos, especialmente cuando los daños afectan a las baterías de tracción o a la electrónica de potencia. Entre los avances se destaca CESVI Argentina, que en 2026 inauguró CESVI E-Lab, un centro especializado ubicado en el Parque Industrial de Pilar, con instalaciones y personal capacitados para diagnosticar vehículos electrificados, manipular sistemas de alta tensión y gestionar baterías de alto voltaje. También ofrece formación para peritos, inspectores, talleres y equipos que intervienen en la gestión de siniestros. A su vez, algunas automotrices están desarrollando redes oficiales de concesionarios con técnicos capacitados*

ACG
ASEGURADORA DE CRÉDITOS Y GARANTÍAS

60 AÑOS

ACOMPAÑANDO A EMPRESAS Y PRODUCTORES DE TODO EL PAÍS.

LÍDERES EN CAUCIÓN

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

Calificación AAA
ACG — Aseguradora de Créditos y Garantías
www.acg.com.ar



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.

➸ para trabajar con estas tecnologías, mientras que ciertos talleres independientes comienzan a incorporar instrumental de diagnóstico, equipos de protección y procedimientos de seguridad específicos. Sin embargo, el desarrollo de estas capacidades todavía no garantiza una cobertura suficiente a escala nacional. No existe un registro público que permita determinar con precisión cuántos talleres están preparados para reparar baterías de tracción, qué intervenciones pueden realizar ni en qué localidades operan. Por eso, ante determinados daños, pueden surgir dificultades para encontrar un centro especializado, conseguir repuestos y resolver la reparación en plazos razonables. El desafío es ampliar la red de atención, fortalecer la formación técnica y mejorar la disponibilidad de componentes para acompañar el crecimiento del parque de vehículos eléctricos e híbridos".

En cambio, **Villafañe** se mostró más optimista: *"Acá debemos diferenciar, la infraestructura de postventa que tiene cada una de las terminales, las que tienen gran penetración como BAIC o BYD, CHERY tiene un buen nivel de respuesta, respecto al personal personalizado, fuera de lo que es la red de concesionarios, la mayoría de los talleres premium, ya se están especializando tanto en vehículos eléctricos, como híbridos. Con lo cual, con la cantidad de unidades que están entrando en el país, estamos muy cerca de cubrir esa demanda".*

A su turno, **Maifredini** habló de una etapa de transición y describió el trabajo de **Rivadavia** en tres pilares: *"La infraestructura técnica en Argentina se encuentra en una etapa de transición y desarrollo acelerado, traccionada por el salto exponencial que dio el parque automotor. Con más de 26.000 unidades patentadas en 2025 (+87,9% interanual) y un primer semestre de 2026 que superó las 42.200 unidades (un crecimiento superior al 330% interanual, alcanzando más del 15% del total de patentamientos de livianos), la demanda de servicios posventa se incrementó notablemente. Hoy en día, la capacidad técnica para atender siniestros complejos está concentrada principalmente en:*

- *Las redes de concesionarios oficiales que comercializan estos modelos.*
- *Talleres especializados de chapa y pintura de primer nivel que han comenzado a invertir en las instalaciones y herramientas necesarias, como así también en capacitar a sus operarios en protocolos de seguridad eléctrica, desenergización y áreas aisladas de trabajo.*

En Rivadavia Seguros, específicamente desde el sector de Red de Aliados, venimos trabajando de forma constante durante los últimos años sobre tres pilares fundamentales para acompañar esta transformación:

- ***Entendimiento:** Comprender el contexto actual, el avance de estos vehículos en el mercado y las tecnologías que utilizan. Para lograrlo, realizamos relevamientos en los primeros concesionarios del país, evaluando su infraestructura, talleres, herramientas y circuitos de repuestos para el servicio de posventa. A su vez, analizamos talleres de chapa y pintura para identificar a tiempo sus fortalezas y necesidades operativas frente a esta nueva demanda.*
- ***Formación:** Como la electromovilidad se encuentra en una etapa inicial, acudimos a CESVI Argentina para implementar su programa de capacitación específico con nuestros peritos internos y coordinadores de talleres. Hasta hoy ya se capacitaron 45 peritos, y proyectamos alcanzar un total de 75 hacia fines de 2026.*
- ***Desarrollo:** Impulsamos la red de concesionarios, talleres y proveedores. Junto a los coordinadores y ejecutivos de proveedores, estructuramos un servicio de posventa con amplia cobertura en todo el país. Gracias a este esfuerzo conjunto, hoy nuestra red es robusta, ofreciendo a nuestros asegurados alta calidad en el servicio."*

Por último, **Ara** describió esta etapa como de desarrollo y adaptación: *"La infraestructura de reparación de ➸*

SEGUROS MEDICOS
Su compañía, su seguridad

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

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

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

Nº de inscripción en SSN 0749 | Atención al asegurado 0800-666-8400 | Organismo de control www.argentina.gob.ar/ssn | SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

vehículos eléctricos e híbridos se encuentra en una etapa de desarrollo y adaptación. Si bien existe una amplia red de talleres con experiencia en vehículos convencionales, intervenir unidades electrificadas requiere conocimientos específicos, equipamiento adecuado, protocolos de desenergización y condiciones de trabajo seguras. Hoy, parte importante de estas reparaciones depende de servicios especializados y de las redes oficiales, mientras que la disponibilidad de repuestos y de personal capacitado presenta diferencias según la marca y el modelo. En este contexto, CESVI ARGENTINA impulsa la formación técnica en electromovilidad y cuenta con su laboratorio de vehículos electrificados, CESVI E-Lab, orientado al trabajo seguro con estas tecnologías, incluido el desmontaje y almacenamiento de baterías de unidades siniestradas. El desafío es ampliar la capacidad de respuesta del sector al ritmo de crecimiento del parque, priorizando la seguridad de los trabajadores y la calidad de las reparaciones".

La batería

La batería es el componente más delicado, aunque la experiencia varía: **Federación Patronal** asegura que todavía no tuvo casos de reposición, mientras que desde **CESVI** y **RUS** explican cómo se evalúa cada daño.

Maifredini encabezó el repaso con una aclaración: la batería está plenamente cubierta por la póliza de casco: *"La batería no constituye un accesorio optativo ni se encuentra excluida: es una parte integral del vehículo y está plenamente cubierta bajo las condiciones generales de la póliza de casco. En la práctica, la resolución siniestral distingue dos planos fundamentales:*

- *Garantía de fábrica vs. Cobertura de seguro: La degradación paulatina de la batería por uso habitual, fallas de software o vicios de fabricación corresponden a la garantía oficial que otorga la automotriz (que habitualmente es de 8 años o kilometrajes extensos). El seguro interviene ante siniestros accidentales: colisión, vuelco, incendio, inundación o robo.*

- *Reposición parcial vs. Destrucción total: Si ante un impacto el pack sufre daños que demanden su reemplazo, y el costo de la batería sumado al resto de las reparaciones supera la cláusula de daño total pactada en la póliza (habitualmente el 80% del valor del vehículo en plaza), se procede a liquidar el siniestro como Destrucción Total, indemnizando el valor total de la unidad asegurada. En reparaciones parciales viables, se gestiona la reposición original a través de canales oficiales autorizados."*

Desde **Federación Patronal**, **Villafañe** señaló: *"Actualmente, desde la introducción de los vehículos, tuvimos nula siniestralidad con respecto al cambio de una batería eléctrica, al punto de reposición de batería. De todas maneras, las grandes terminales, en el caso de que pase, tienen en su stock baterías que, ante un eventual siniestro, tendrían su reposición".*



Por su parte, **Ara** explicó: *"La batería de alto voltaje es uno de los componentes más sensibles por su valor, su función y los requisitos técnicos que demanda su manipulación. En términos generales, cuando sufre un daño como consecuencia de un siniestro amparado por la póliza, su tratamiento depende de las condiciones y los alcances de la cobertura contratada. Es importante diferenciar esos casos de la degradación natural o las fallas de fabricación, que habitualmente se encuentran en el ámbito de las garantías del fabricante y no del seguro automotor. Frente a un siniestro, debe evaluarse si la batería puede repararse, si corresponde reemplazarla y si el costo total de la intervención resulta económicamente viable. También deben considerarse los procedimientos de diagnóstico, aislamiento, almacenamiento y disposición de las baterías dañadas. Desde la perspectiva de CESVI ARGENTINA, contar con criterios técnicos y protocolos de seguridad adecuados es indispensable para una resolución responsable de estos casos".*

Por último, **Reniero** aportó un dato sobre el peso de este componente: *"La cobertura y reposición de las baterías de alto voltaje representan uno de los principales desafíos en el aseguramiento de vehículos eléctricos e híbridos. Este componente puede representar entre el 40 % y el 70 % del valor del vehículo, por lo que cualquier daño puede tener un impacto económico significativo en la resolución de un siniestro. Cuando una batería resulta dañada, total o parcialmente, como consecuencia de un siniestro, se evalúa la viabilidad técnica y económica de su reparación o reemplazo. Para ello, se analiza si la intervención es posible de acuerdo con los estándares de seguridad establecidos por el fabricante y si los costos asociados resultan razonables en función del valor del vehículo y de los daños registrados. En este proceso, la red de concesionarios oficiales de cada marca cumple un rol fundamental, ya que permite contar con el asesoramiento técnico especializado necesario para determinar el procedimiento de reparación o reposición más adecuado".*

Riesgos nuevos

La fuga térmica de la batería, la carga domiciliaria y el robo de cables y cargadores son los riesgos que más aparecen en las respuestas, aunque desde **Federación Patronal** indican que, hasta ahora, no registraron siniestros de este tipo.

Ara dio el puntapié inicial con los riesgos de la electromovilidad: *"La electromovilidad introduce riesgos que requieren una mirada específica, tanto durante el uso del vehículo como después de un siniestro. Uno de ellos es la posible fuga térmica de la batería, que puede producirse ante determinados daños o fallas y exige procedimientos particulares de prevención, intervención y almacenamiento. También adquieren relevancia las condiciones de las instalaciones de carga domiciliarias o compartidas, la manipulación de cables y cargadores, y la delimitación de responsabilidades ante incidentes vinculados con la recarga. Por otra parte, el remolque y la asistencia de un vehículo electrificado deben realizarse siguiendo las indicaciones técnicas correspondientes, para evitar daños adicionales o situaciones inseguras. La creciente conectividad de los vehículos agrega, además, desafíos asociados a sus sistemas electrónicos y digitales. La capacitación, la evaluación de riesgos y la implementación de protocolos son claves para acompañar la expansión de esta tecnología".*

A continuación, **Maifredini** enumeró los nuevos riesgos que desafían las coberturas habituales: *"La electrificación exige trascender la mirada del auto como un elemento aislado; hoy el vehículo interactúa con el ecosistema del hogar y la red eléctrica. Entre los nuevos riesgos que desafían las coberturas habituales, podríamos destacar:*

- ***Riesgo en la carga domiciliaria e impacto en hogar/consorcios:** El proceso de recarga en viviendas o cocheras colectivas añade un factor de riesgo eléctrico. Malos hábitos (como el uso de alargues no homologados, zapatillas o tomas sin disyuntor y circuito dedicado) pueden desencadenar sobrecalentamientos o cortocircuitos que no solo dañen el vehículo, sino que afecten la propiedad. Por ello, las aseguradoras abordamos esto con una mirada integral que conecta la póliza de Automotores con la de Combinado Familiar/Integral de Consorcio, promoviendo prevención y buenas prácticas de carga.*

- ***Daño o robo de los equipos de recarga (cables):** El cable de carga portátil que suele transportarse en el baúl representa un bien de alto valor, pasible de hurto.*

- ***Embalamiento térmico:** Si bien estadísticamente los eventos de incendio en vehículos eléctricos son menos*





frecuentes que en los de combustión, cuando una celda de litio entra en combustión la extinción del fuego requiere procedimientos de enfriamiento intensivos y prolongados, incrementando el daño colateral por fuego y humo en cocheras cerradas.

- ***Asistencia mecánica y remolque específico:*** *Quedarse sin autonomía eléctrica no equivale a quedarse sin combustible (no se puede llevar un bidón en la grúa). Demanda asistencia mediante auxilio de grúas tipo plancha que no arrastren las ruedas motrices —para no averiar los motores de imán permanente por inducción— o unidades de recarga rápida de emergencia."*

Luego, **Reniero** detalló los riesgos específicos y qué cubre hoy la póliza: *"Los principales desafíos se relacionan con las características tecnológicas de estos vehículos, el costo de sus componentes y las condiciones necesarias para su aseguramiento. Si bien riesgos como el incendio, el robo y los daños materiales ya existen en el seguro automotor tradicional, los vehículos eléctricos e híbridos presentan particularidades que pueden incrementar la complejidad de los siniestros y su impacto económico. Entre los riesgos específicos se encuentran los incendios originados por fallas en las baterías o durante los procesos de carga, el robo o daño de cargadores y cables, y los daños a terceros que puedan producirse durante la carga domiciliaria. En este último caso, actualmente no se cubre la responsabilidad civil por los daños provocados en o por un punto de recarga doméstico. En cambio, sí se amparan los daños que se produzcan en estaciones o puntos de recarga habilitados en la vía pública o establecimientos comerciales, como estaciones de servicio, shoppings y supermercados. Estas particularidades también requieren medidas de prevención y condiciones específicas para evaluar la cobertura. Entre ellas, se considera que los vehículos cuenten con la homologación correspondiente y que la recarga se realice mediante puntos autorizados, a fin de reducir los riesgos asociados al uso de esta tecnología".*

Por último, **Villafañe** sostuvo: *"Actualmente, más allá del planteo, no tuvimos siniestros por incendio por falla de batería, robo de cargadores o daños por carga domiciliaria. El tema de robo de cables de carga se está analizando para su suscripción. Lo que es cargadores y daños por carga de domicilio no entraría en una suscripción por el lado automotor, se tendría que analizar por el lado de combinado familiar o integral de consorcio".*

Productos específicos para eléctricos e híbridos

Para cerrar, el panorama muestra un mercado que recién empieza a moverse: hay compañías que ya lanzaron productos propios, y otras opciones que adaptan pólizas tradicionales a estas unidades.

> «Las baterías de alto voltaje representan un factor determinante por su elevado costo y por los requerimientos técnicos específicos que implica su diagnóstico, reparación o reemplazo»



▲**Marcela Reniero**, *Coordinadora del Área Técnica en RUS*

> «La mayoría de los repuestos específicos son importados, atando el costo medio de reparación a la disponibilidad de piezas e insumos dolarizados y a tiempos de logística más prolongados»



▲**Pablo Hernán Maifredini**, *jefe de Marketing y Relaciones Institucionales de Rivadavia Seguros*

Villafañe contó la propuesta de su compañía: *"En Federación Patronal, se realizó un producto específico para suscribir autos eléctricos, con costo bonificado. Es necesario incorporar RC ampliada al 150% y remediación, este último esta bonificado en póliza".*

Por su parte, **Ara** describió el panorama general del mercado: *"El mercado asegurador argentino comienza a incorporar alternativas destinadas a vehículos eléctricos e híbridos, tanto mediante pólizas automotoras tradicionales que admiten estas unidades como a través de propuestas orientadas específicamente a la movilidad sustentable. Según el producto y las condiciones de contratación, se ofrecen coberturas por responsabilidad civil, robo, hurto, incendio, daños parciales o totales y opciones de Todo Riesgo con distintas franquicias. Algunas propuestas contemplan expresamente componentes propios de estos vehículos, como la batería, el cable de carga o el cargador original, e incluyen servicios de asistencia y remolque adaptados a sus características. También pueden establecer requisitos particulares de suscripción, inspección, antigüedad o utilización de equipamiento de carga adecuado. Más allá de las diferencias comerciales, el principal desafío es que las coberturas evolucionen junto con la tecnología y estén acompañadas por una red de reparación capacitada, disponibilidad de repuestos y procedimientos seguros de atención de siniestros. El alcance efectivo de cada protección depende siempre de las condiciones de la póliza contratada".*



Por último, **Maifredini** describió cómo diferencia **Rivadavia** su propuesta de una póliza tradicional: *"Compañías de primera línea, entre las que nos encontramos, hemos adecuado activamente nuestra oferta y esquemas de suscripción para albergar este parque automotor. Más que crear pólizas aisladas con contratos jurídicos completamente diferentes, la diferenciación de estas propuestas frente al seguro tradicional se apoya en tres pilares:*

- ***Amplitud en coberturas de casco y seguimiento especializado:*** *Inclusión de estas unidades desde esquemas Terceros Completo hasta Todo Riesgo con esquemas de franquicias a medida y equipos periciales capacitados para monitorear siniestros de alta tensión.*
- ***Propuesta de valor sustentable (Compromiso ambiental):*** *En Rivadavia Seguros entendemos que quien elige un vehículo híbrido o eléctrico busca reducir su huella de carbono. Por eso, a través de nuestra campaña 'Modo Eco', no solo ofrecemos incentivos económicos (50% de bonificación en las tres primeras cuotas para 0 km adheridos a medios de pago a través de débito), sino un impacto tangible: mediante una alianza con la ONG Germinar, plantamos dos ejemplares nativos por cada póliza emitida para la creación de 'mini bosques' en áreas protegidas, entregando a cada asegurado un certificado digital de plantación.*
- ***Evolución hacia un ecosistema de servicios:*** *La tendencia apunta a incorporar coberturas anexas para el equipo de recarga domiciliario, asistencia vehicular adaptada (remolque especializado en plataformas sin rodaje forzado) y asesoramiento continuo a través del Productor Asesor de Seguros, quien cumple un rol clave para educar en hábitos de uso seguro y alcances de la garantía."*



nationalbrokers

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

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

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

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

SSN | SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN www.ssn.gob.ar / 0-800-666-8400 / N° de inscripción SSN: 748

Diálogo con: *Luis Centeno*

“El contexto actual exige estar muy cerca del cliente”

Frente a un escenario económico que obliga a revisar cada gasto, las empresas buscan resguardar su patrimonio y sostener sus proyectos sin resignar protección. En diálogo con Informe, Luis Centeno, titular del bróker Raíces Asesores de Seguros, analiza el rol clave del asesoramiento personalizado para diseñar pólizas a medida que equilibren costos y condiciones de contratación. “Nuestro trabajo es comprender esas necesidades y ofrecer coberturas adecuadas”, explica el productor.

Escribe: **Diego Fiorentino**



▲ **Luis Centeno** *junto a su hermana* **Analía,** *directores de Raíces Asesores de Seguros*

La coyuntura económica por la que atraviesa la Argentina les exige a los productores de seguros estar muy cerca de sus clientes. Así lo confirma **Luis Centeno**, productor y presidente del bróker **Raíces Asesores de Seguros**, quien explica que las empresas necesitan proteger su patrimonio y acompañar sus proyectos, pero también revisan costos y condiciones de contratación. *“Nuestro trabajo es comprender esas necesidades y ofrecer coberturas adecuadas. La inflación que atravesamos dejó desafíos en la actualización de balances, valores y capacidades de cobertura, especialmente en operaciones grandes. Hay oportunidades, pero aprovecharlas requiere conocimiento técnico y coordinación entre asegurados, productores y compañías”*, advierte el asesor, cuya organización intermedia actualmente un volumen de primas cercano a los $ 4.000 millones y proyecta cerrar 2026 con un crecimiento del 30% por encima de la inflación.

¿Qué ramos se presentan como más promisorios en el actual contexto?, le preguntamos al titular de Raíces Asesores de Seguros.

Vemos oportunidades en minería, petróleo y las actividades que acompañan a esos sectores. Son proyectos de gran magnitud que generan demanda en Caución, Todo Riesgo Construcción, Todo Riesgo Operativo, Responsabilidad Civil, Transporte y ART. Muchas empresas necesitan asociarse para asumir compromisos y cumplir con los requisitos de contratación. Nuestra participación en la Miami Reinsurance Week 2026 nos dejó una perspectiva alentadora. En los distintos encuentros percibimos interés por invertir en Latinoamérica, con nuevos actores y el regreso de otros. También notamos disposición para revisar productos, exposiciones catastróficas y capacidades de cobertura; algo importante para acompañar estos proyectos.

¿Cómo está compuesta la cartera que administran?

Nuestra cartera está orientada principalmente a empresas. Caución es el ramo más importante, seguido por Todo Riesgo Operativo, Todo Riesgo Construcción, Responsabilidad Civil y ART. También trabajamos con los demás ramos, aunque en menor proporción. En los últimos años creció considerablemente la cartera de riesgos particulares. Eso nos llevó a adaptar nuestra organización para atender distintos perfiles de clientes, manteniendo una atención cercana con el apoyo de nuestro equipo.

¿Con qué aseguradoras trabajan?

Hoy operamos con Swiss Medical Seguros, Tutelar, Sancor Seguros, El Norte, Prevención ART y Experta ART, entre otras. La elección depende del riesgo y de las necesidades del cliente. Nuestra experiencia con estas compañías es excelente. Valoramos especialmente la capacidad técnica y la agilidad de respuesta, tanto en la etapa comercial como ante un siniestro.

¿En qué zonas trabajan?

Estamos presentes en distintas provincias mediante productores asesores que trabajan con nosotros, algunos desde hace muchos años. Esa relación combina el conocimiento local de cada productor con el respaldo técnico y operativo de Raíces. Para 2027 queremos ampliar la red y contar con al menos dos productores asesores por provincia. Buscamos crecer de manera organizada, con vínculos duraderos y acompañamiento para desarrollar sus negocios.

¿Qué herramientas utilizan actualmente para vender seguros?

Nuestra principal herramienta es conocer al cliente. Muchas operaciones comienzan con el análisis de un contrato, una actividad o una obligación que debe garantizarse. La tecnología facilita la gestión y abre nuevas formas de comercialización. Para aprovecharla invertimos en sistemas, revisamos procesos y capacitamos a nuestro equipo. También es fundamental el trabajo con los productores que nos acompañan: su cercanía con el cliente y nuestro soporte técnico permiten desarrollar oportunidades y sostener la atención.

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

Vemos avances importantes que mejoran la operatividad, aunque la velocidad de los cambios exige adaptación, capacitación e inversión. Incorporar herramientas lleva tiempo y requiere revisar cómo trabajamos. Todavía veo mucho potencial en la integración entre empresas de un mismo grupo, clientes y soluciones para nuevos riesgos. Hay voluntad de avanzar; el desafío es lograr que esos cambios se traduzcan en una gestión más sencilla y una mejor respuesta diaria.

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

Debe analizarse compañía por compañía. Detrás de cada póliza hay un compromiso que debe poder cumplirse, y en operaciones grandes también es fundamental considerar la capacidad para asumir el riesgo y el respaldo del reaseguro. Nuestra experiencia es muy buena, pero la evaluación debe ser permanente. Como productores tenemos una responsabilidad al recomendar una aseguradora. La información clara y una supervisión efectiva ayudan a tomar decisiones y sostener la confianza del mercado.

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

Nuestra experiencia es excelente. Priorizamos la agilidad en todas las instancias, desde una cotización hasta la gestión y el pago de un siniestro. Cuando ocurre un siniestro acompañamos al cliente, facilitamos la presentación de ➤

INTĒGRITY SEGUROS

PROTEGÉ LO QUE MÁS VALORÁS



INTEGRITYSEGUROS.COM.AR

Nº de inscripción en SSN 720

Atención al asegurado 0800-666-8400

SSN | SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

información y lo mantenemos al tanto del proceso. La respuesta de la compañía es fundamental y respalda el asesoramiento brindado al contratar.

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

Evaluamos el respaldo, la capacidad para cubrir el riesgo, las condiciones del producto, sus límites y exclusiones. También valoramos la agilidad comercial y la experiencia en siniestros. El precio influye, pero consideramos la propuesta completa. Buscamos una cobertura adecuada y una compañía que responda durante toda la relación con el cliente.

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

Creo que el productor debe acompañar ese cambio, invirtiendo y adaptándose a cómo los clientes buscan y contratan seguros. Tenemos una experiencia positiva con Swiss Medical Seguros, que incorporó un esquema de venta online vinculando el contacto digital con un productor asesor de la zona. Así, una oportunidad generada por ese canal podía convertirse en una póliza con asesoramiento personal. Esa integración respalda al productor y favorece el crecimiento. El desafío es combinar rapidez con disponibilidad para explicar las coberturas y acompañar al cliente cuando nos necesita.

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

Actualmente manejamos alrededor de 34.000 movimientos y $ 4.000 millones de primas. En lo que va de 2026, las operaciones disminuyeron un 20% respecto del mismo período del año anterior, pero las primas aumentaron, principalmente por el mayor valor de los nuevos contratos. Para el cierre de 2026 esperamos un crecimiento de primas del 30% por encima de la inflación. Consideramos que es una perspectiva positiva. En nuestra cartera de Caución, la refacturación no incorpora incrementos automáticos por inflación, por lo que el crecimiento depende principalmente de nuevos contratos con valores actualizados.

Familia de productores

RAICES S.A.
Asesores de Seguros

La trayectoria de **Luis Centeno** está vinculada con **Raíces Asesores de Seguros**, un broker con más de 50 años de historia que fue fundado por sus padres y hoy codirige como segunda generación junto con su hermana **Analía**. *"Somos una organización familiar donde cada socio cumple su rol y lo hace bien. Esa complementariedad, junto con el compromiso de nuestro equipo, es una de nuestras fortalezas. Continuamos el proyecto que iniciaron nuestros padres, incorporando formación y tecnología y cuidando las relaciones de confianza con clientes, compañías y productores que nos acompañan desde hace años. Queremos seguir creciendo sobre esa base y ampliar nuestra presencia en el país"*, explica el productor, que también es abogado, en diálogo con ***Informe***.

¿Realiza capacitaciones periódicamente?

Sí, actualmente curso la Diplomatura en Responsabilidad Civil y Seguros con vistas a sumar herramientas aplicables a nuestra actividad. Mi formación jurídica (soy abogado) amplía las posibilidades del negocio de Caución, desde el asesoramiento y la comprensión de los contratos hasta el soporte ante una eventual ejecución de la póliza. Es un eje fundamental que contribuye a la buena rentabilidad del negocio. También capacitamos a nuestro equipo para acompañar los cambios tecnológicos y las nuevas necesidades de los clientes.

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

Acompañar los cambios mientras sostenemos la atención diaria es uno de los principales desafíos. Invertir en tecnología y capacitar al equipo requiere recursos y tiempo. También debemos transmitir el valor del asesoramiento: además de comparar precios, el cliente necesita comprender las coberturas y sus límites. En riesgos empresariales se suma la complejidad de grandes contratos, balances que requieren actualización y capacidades que deben acompañar esos valores. La formación y el trabajo coordinado son fundamentales.

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

Estoy de acuerdo con esa orientación, siempre que la simplificación vaya acompañada de una supervisión efectiva. El mercado necesita agilidad para incorporar tecnología, desarrollar productos y responder a nuevos riesgos. Los procesos claros y la reducción de cargas administrativas innecesarias permiten concentrarnos en el cliente. A la vez, la supervisión debe cuidar la solvencia y el cumplimiento de los compromisos asumidos. Simplificar y supervisar mejor puede fortalecer la confianza y favorecer un crecimiento sostenible.



30 AÑOS EN
MOVIMIENTO

Preparados para
el trabajo que viene.

Formación
y capacitación

Tecnología
e innovación

Prevención
y gestión
de riesgos
de excelencia

Atención
médica
de calidad

Servicio de
atención cercano
y accesible.

Mirada hacia
el futuro

Asociart ART | Grupo San Cristóbal

Nº de inscripción en SSN
0620

Atención al asegurado
0800-666-8400

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

SSN | SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

National Brokers, presente en el 86° Abierto de Polo del Tortugas Country Club



Durante las semifinales, disputadas el 31 de octubre y el 1 de noviembre, y la final celebrada el 8 de noviembre, **National Brokers** acompañó el **86° Abierto de Polo del Tortugas Country Club**, uno de los encuentros más destacados del calendario deportivo argentino.

La participación en este evento se enmarca en la estrategia de cercanía de la compañía con sus clientes, socios estratégicos y la comunidad empresarial. En particular, representa una oportunidad para seguir consolidando su presencia en Zona Norte, donde cuenta con una trayectoria de más de diez años y una sede propia en Pilar.

Como parte de esta iniciativa, **National Brokers** recibió a clientes, invitados y aliados comerciales en su suite exclusiva, desde donde pudieron disfrutar de cerca de cada instancia del torneo, vivir la emoción de las finales y compartir una jornada especial en un entorno privilegiado. Una experiencia que, además de acercarlos a la excelencia de este deporte, permitió generar nuevos espacios de encuentro y seguir fortaleciendo relaciones.

La compañía también estuvo representada por sus principales directivos y referentes: **Hugo Tito, Presidente de National Brokers; Juan Pablo Tito, Director de Operaciones; Juan Manuel Tito, Director Comercial Patrimoniales; Juan Francisco Rui, Director Comercial ART; Andrea Gribov, CEO de National Med; Martín Rosenbaum, Relaciones Institucionales; Ivana Ramírez; Gerente de Riesgos Patrimoniales de Pilar, Victoria Mehring, Gerente Regional**; y **Victoria Curcio, Gerente de Marketing**.

El certamen culminó con una final apasionante, en la que **La Natividad-La Dolfina** se consagró campeona tras superar por 12-10 a **La Hache Yellowrose**, en un partido vibrante que coronó una nueva edición de este prestigioso torneo.

Al referirse a la participación de la compañía, **Hugo Tito, presidente de National Brokers**, expresó: *"En National Brokers trabajamos cada día para construir relaciones sólidas y duraderas, acompañando a nuestros clientes con asesoramiento, cercanía y soluciones acordes a sus necesidades. Estar presentes en espacios como el Abierto de Tortugas también forma parte de esa manera de hacer negocios: generar conexiones, compartir experiencias y seguir construyendo junto a quienes confían en nosotros. Ese es el valor que buscamos aportar y que nos impulsa a seguir creciendo".*

VENCORA

Vencora Amplía Su Portafolio de Tecnología para Seguros con la Adquisición de CT InsureTech

Toronto, ON – **Vencora**, empresa global que adquiere compañías de tecnología para la banca, los servicios financieros y los seguros con la filosofía de conservarlas para siempre, anunció hoy la adquisición de **CT InsureTech (CTI)**, anteriormente **Charles Taylor InsureTech**, proveedor líder de tecnología, software y servicios para el sector asegurador dirigidos a aseguradoras y brokers de seguros de todo el mundo. Con oficinas en Londres, Buenos Aires y Ciudad de México, CTI combina décadas de experiencia en el sector asegurador con tecnología de última generación para ofrecer software y prestar servicios empresariales al mercado asegurador global. Su propuesta se basa en un profundo conocimiento de los desafíos de la industria y de las necesidades de quienes trabajan en ella.

"En Vencora, nuestro enfoque es construir empresas tecnológicas duraderas en las que los clientes puedan confiar durante décadas. CT InsureTech es exactamente el tipo de plataforma de alta calidad y de misión crítica para la que se creó Vencora: con un profundo conocimiento del sector, excelentes relaciones con los clientes y un camino claro hacia un crecimiento continuo", afirmó **Kevin Bradley, CEO de Vencora**. *"Estamos comprometidos a apoyar el negocio para mejorar sus productos, desarrollar a sus equipos y ayudar a garantizar que los clientes sigan beneficiándose de soluciones estables e innovadoras".*

CTI continuará brindando servicios a sus clientes actuales y futuros a través de tres unidades operativas, cada una con un enfoque estratégico y un mercado definido:

CTI Modernization cuenta con casi 40 años de experiencia en tecnología para seguros y ayuda a aseguradoras, brokers, bancos y socios de afinidad a aprovechar su potencial y generar valor sostenible. Sus plataformas y servicios adaptables respaldan productos de seguros en todos los sectores, así como su distribución y operación, con capacidades de tarificación, selección de riesgos y detección de fraude. Esta unidad permite a los clientes aprovechar sus inversiones existentes y ampliar sus capacidades, con la opción de contratar servicios de externalización. **CTI Insurance Modernization** seguirá bajo la dirección de **Lautaro Mon**.

CTI Digital Transformation se especializa en la implementación de plataformas core de seguros y acompaña a las aseguradoras en procesos de transformación integral y de alta complejidad. Sus servicios incluyen la implementación de sistemas core, la migración de sistemas legados, la transformación de datos y la migración a la nube, facilitando la transición hacia plataformas modernas, escalables y basadas en **API**. **CTI** y **Vencora** esperan profundizar su alianza con Fadata, un importante socio estratégico del negocio de **Digital Transformation**, y trabajar estrechamente para apoyar a los clientes que emprenden programas complejos de transformación de plataformas core y transformación digital. **CTI Digital Transformation** estará bajo la dirección de **Gonzalo Geijo**.

CTI London Market & Managed Services ofrece soluciones diseñadas para el mercado asegurador de Londres (London Market), que abarcan la gestión de bordereaux, la gestión documental y de procesos, el control de autoridades delegadas y la optimización de la gestión de siniestros. También proporciona servicios gestionados que incluyen la externalización integral de servicios tecnológicos, la mejora de la experiencia del cliente, y la gestión de riesgos y del cumplimiento normativo. **CTI London Market & Managed Services** seguirá bajo la dirección de **Kieran Maloney**.

"Me emociona dar la bienvenida a CT InsureTech al portafolio de empresas de Vencora", afirmó **Nathan Partington, Gerente de Portafolio (Portfolio Manager) de Vencora**. *"Como plataforma dedicada al software y los servicios para seguros dentro de Constellation Software, Vencora está especialmente capacitada para respaldar el éxito continuo y el crecimiento futuro de CTI. Estamos convencidos de que Vencora es el hogar permanente adecuado para los equipos, los clientes y los productos de CTI, y esperamos seguir ampliando la presencia de Vencora en el Reino Unido, Europa y América Latina".*

ZURICH universal assistance

Zurich y Universal Assistance acompañaron la final del Urba Top 14 con una experiencia para los hinchas

Las compañías desarrollaron un espacio conjunto en el Fan Fest del CASI con propuestas recreativas y áreas de descanso. Además, Zurich entregó la Copa al Mejor Jugador del Torneo.

Zurich Argentina, empresa líder del mercado asegurador, y **Universal Assistance**, compañía de asistencia al viajero y miembro del **Grupo Zurich**, acompañaron la final del **URBA Top 14 Copa Macro** presentada por **Zurich**, que enfrentó a **Newman** e **Hindú Club** en una emocionante final con victoria por 33-32 para el ***"Cardenal"***, disputada en el estadio **La Catedral del Club Atlético San Isidro (CASI)**. Durante la jornada, ambas compañías desarrollaron un espacio dentro del **Fan Fest** con propuestas pensadas para que los hinchas y sus familias pudieran disfrutar de la previa y vivir la final de una manera diferente. Por su parte, **Zurich** entregó la **Copa Zurich** al **Mejor Jugador del Torneo** durante la ceremonia de premiación.



La propuesta del **Fan Fest** combinó un juego interactivo, maquillaje para los hinchas y un área de descanso. El espacio invitó a compartir un momento en familia y con amigos, con alternativas para entretenerse y descansar durante una jornada que reunió a miles de personas alrededor del rugby.

La iniciativa refleja la mirada compartida de **Zurich** y **Universal Assistance** sobre la importancia de acompañar a las personas en los momentos que disfrutan y valoran. A través de experiencias que trascienden sus servicios habituales, ambas compañías buscan estar presentes en situaciones significativas de la vida cotidiana, generar vínculos más cercanos y ofrecer propuestas relevantes para sus comunidades.

"En Zurich creemos en el deporte como una herramienta de desarrollo, inclusión y construcción de comunidad. Desde hace más de diez años acompañamos el crecimiento del rugby argentino junto a la UAR y la URBA, promoviendo la participación, la formación de nuevos talentos y el bienestar de las personas. Este compromiso refleja nuestra vocación de generar un impacto positivo y sostenible, apoyando a quienes hacen posible el desarrollo del deporte dentro y fuera de la cancha", señaló **Gastón Hani, Head of Mass Retail Distribution de Zurich Argentina**.

Durante la ceremonia de premiación, **Zurich** entregó la **Copa Zurich** al **Mejor Jugador del Partido** a **Santiago Marolda**, en reconocimiento a su participación decisiva en el encuentro. La distinción destaca la actuación individual de uno de los protagonistas de la temporada y forma parte del acompañamiento de **Zurich** al desarrollo del rugby argentino.



"Para Universal Assistance, este primer año junto a URBA fue una gran oportunidad para fortalecer nuestra presencia de marca y generar nuevos espacios de conexión con las personas y el deporte. Hacerlo junto a Zurich nos permite potenciar el valor de pertenecer a un mismo grupo, sumando capacidades y construyendo experiencias relevantes desde la identidad de cada marca", manifestó **Leonardo Napal, Country Manager Argentina de Universal Assistance**.

Zurich acompaña al rugby argentino desde hace más de una década, con presencia en competencias como el **URBA Top 14** y los torneos organizados por la **Unión Argentina de Rugby (UAR)**, entre ellos el T**orneo del Interior Copa Zurich** y el **Nacional de Clubes**. A través de estas iniciativas, la compañía fortalece su vínculo con el deporte y con las comunidades que lo viven en todo el país.

Universal Assistance, en tanto, cuenta con más de 45 años de experiencia brindando servicios de asistencia integral al viajero y forma parte de **Cover-More Group**, la división de asistencia y seguros de viaje de **Zurich Insurance Group**. A través de una red global con presencia en 21 países y más de 3.000 empleados, ofrece cobertura y acompañamiento las 24 horas, los 365 días del año.

LPS
LA PERSEVERANCIA SEGUROS



LPS+Cerca
Nuevo servicio de atención en **horario extendido exclusivo para PAS**

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

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

La Perseverancia Seguros: + cerca, más fácil.

Nº de inscripción en SSN 0157 | Atención al asegurado 0800-666-8400 | Organismo de control www.argentina.gob.ar/ssn | SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

El legado de Justina: una historia que sigue multiplicando oportunidades de vida

Ezequiel Lo Cane, impulsor de la **Ley Justina** visitó **Concepción del Uruguay** y participó, junto al **Dr. Carlos Casas**, de una entrevista en **Directo al Punto**, programa conducido por **Hugo Barreto** que se emite por **RUS Media TV**. Durante la charla abordaron los cambios que introdujo la ley, los mitos que todavía existen en torno a la donación de órganos y el papel fundamental de la comunicación para informar, generar conciencia y promover la donación.





Casas y Lo Cane en Directo al Punto

Con un mensaje centrado en la importancia de la donación de órganos y tejidos para salvar vidas, **Ezequiel Lo Cane**, papá de **Justina** e impulsor de la **Ley 27.447**, visitó la ciudad y participó de la entrevista junto al nefrólogo **Carlos Casas**, médico responsable y coordinador de los operativos de ablación de órganos y tejidos del **CUCAIER (Centro Único Coordinador de Ablaciones e Implantes de Entre Ríos)** en el **Hospital Justo José de Urquiza** de la ciudad.

Durante la entrevista **Lo Cane** repasó el camino que llevó a la sanción de la Ley Justina, el 4 de julio de 2018, y destacó la importancia de seguir trabajando en la difusión de información para que cada vez más personas conozcan la importancia de donar.

Además de impulsar la **Ley Justina**, **Lo Cane** está al frente de **Casa Justina**, un proyecto que brinda alojamiento, contención y acompañamiento a personas que esperan un trasplante, pacientes trasplantados, donantes y sus familias. Desde hace aproximadamente ocho años, **Río Uruguay Seguros (RUS)**, a través de su área de **Responsabilidad Social Empresaria (RSE)**, acompaña esta iniciativa, colaborando con sus actividades y apoyando la difusión de sus campañas para promover la donación de órganos y generar conciencia en la sociedad.



Ezequiel Lo Cane junto a Silvina Vazón, responsable de RSE de RUS

Una ley que transformó la donación de órganos

Justina Lo Cane tenía 12 años y padecía una cardiopatía congénita. Falleció el 22 de noviembre de 2017 mientras esperaba un trasplante de corazón. Su historia movilizó a la sociedad y dio origen a un proyecto que, nueve meses después, se convirtió en la **Ley Justina**, sancionada el 4 de julio de 2018.

La normativa establece que toda persona mayor de 18 años es considerada donante de órganos y tejidos después de su fallecimiento, salvo que haya manifestado expresamente lo contrario. Para **Lo Cane**, su aprobación fue un momento profundamente emotivo, que recordó como una especie de nuevo nacimiento de Justina.

Por su parte, el **Dr. Casas** destacó el impacto de la ley en el sistema de donación y trasplante. Según explicó, en 2018 se registró un incremento del 18 % en la cantidad de donantes respecto del año anterior. Si bien la pandemia provocó una fuerte caída de la actividad, posteriormente los indicadores comenzaron a recuperarse.

De acuerdo con las estadísticas oficiales del **INCUCAI**, en 2025 Argentina alcanzó una tasa de 20,59 donantes por millón de habitantes, el valor anual más alto registrado hasta entonces. Asimismo, más de 31.800 personas reciben tratamiento de diálisis en el país, una realidad que pone de manifiesto la importancia de ampliar las oportunidades de acceder a un trasplante.

Otro de los temas abordados fue el trasplante renal cruzado, contemplado en el **artículo 23** de la **Ley Justina**. Esta modalidad representa una alternativa para las personas que necesitan un riñón y cuentan con un donante vivo dispuesto a realizar la donación, pero que no resulta compatible con ellas.

El mecanismo permite vincular a dos parejas de donantes y receptores que atraviesan esa misma situación. Por ejemplo, si una persona quiere donarle un riñón a un familiar, pero no es compatible, puede encontrar otra pareja en la que se presente una dificultad similar. Si los estudios médicos determinan que ambos donantes son compatibles con los receptores de la otra pareja, se realiza un intercambio: cada persona recibe el riñón del donante de la otra pareja. De esta manera, dos pacientes pueden acceder a un trasplante que, de otro modo, quizás no hubiera sido posible.

La normativa establece que los donantes deben mantener con sus respectivos receptores alguno de los vínculos familiares o afectivos previstos por la ley. Además, el proceso requiere evaluaciones médicas y estudios de compatibilidad, y se encuentra regulado a través de un registro específico del **INCUCAI**. Esta herramienta amplía las posibilidades de encontrar un donante compatible y, por lo tanto, de concretar un trasplante.

MultiplicateX7: comunicar para multiplicar vidas

Los mitos y prejuicios que todavía existen en torno a la donación de órganos representan uno de los desafíos para seguir generando conciencia. Frente a esto, **Lo Cane** destacó el papel fundamental de la comunicación y la educación para brindar información clara y derribar falsas creencias.

En ese sentido, compartió el trabajo que realizan desde **Casa Justina** a través de **MultiplicateX7**, una campaña que nació en 2017 y se convirtió en uno de sus principales canales de comunicación con la sociedad.

Su nombre hace referencia a los siete tipos de trasplantes que busca visibilizar: corazón, pulmón, hígado, riñón, páncreas, intestino y médula ósea. La propuesta busca mostrar el impacto de la donación y transmitir que una persona puede ayudar a multiplicar las oportunidades de vida de otras.

Cada año, la iniciativa desarrolla nuevas campañas y actividades junto a agencias de publicidad, voluntarios y empresas que se suman a la causa, con el objetivo de mantener presente el tema en la agenda pública y acercar información a la sociedad.

Casa Justina: acompañar y contener

El proyecto contempla una red de espacios en distintas provincias del país. Cuenta con sedes en **Buenos Aires, Córdoba, Santa Fe, Salta, Mendoza, San Juan** y **Tucumán**.

Estos espacios cumplen un papel fundamental para las personas que atraviesan un proceso de trasplante y sus familias, ya que ofrecen alojamiento, contención y acompañamiento en una etapa que suele estar marcada por la incertidumbre y las dificultades.

Para sostener y ampliar esta iniciativa resulta fundamental el compromiso de voluntarios, profesionales, asociaciones y empresas.

En ese marco, **RUS** mantiene su acompañamiento a **Casa Justina**, contribuyendo a una causa que combina solidaridad, asistencia y concientización.

La historia de **Justina** transformó una experiencia de profundo dolor en un movimiento que logró cambiar una ley y generar nuevas iniciativas de acompañamiento y concientización. Su legado sigue creciendo a través de cada persona que se compromete con la donación de órganos, de quienes trabajan para derribar mitos y de quienes acompañan a las familias que esperan un trasplante.

Desde **RUS**, acompañar a **Casa Justina** es también una forma de contribuir a esta causa y reafirmar el valor de la solidaridad como motor para generar nuevas oportunidades de vida.

22° Congreso Nacional de RRHH: IA y cambios clave en el régimen de ART en 2026

Más de 650 líderes de RRHH debatieron en el 22° Congreso de AdRHA sobre IA y cultura corporativa. Además, el Ministro de Desregulación de la Nación, Federico Sturzenegger, anunció reformas para facilitar el autoseguro en las ART y reducir costos para las empresas.

Con la participación especial del Ministro de Desregulación de la Nación, Federico Sturzenegger, y la asistencia de más de 650 profesionales del área de capital humano, cerró hoy la 22° edición del Congreso Nacional de la Asociación de Recursos Humanos de Argentina.

"La agenda que las organizaciones tenemos por delante es sumamente desafiante para el proyecto de país que se vislumbra para los próximos años", señaló **Tomás Gómez Álzaga, Presidente de AdRHA**. *"Tanto por el avance de la tecnología y la IA, como así también por los aspectos centrados en la cultura, la capacitación, la reconversión laboral de los colaboradores, como de la salud mental y el bienestar, el encuentro de profesionales del sector resulta clave para poder hallar respuestas que nos ayuden a liderar toda esta revolución que ya ha comenzado"*, señaló el ejecutivo.



Tomás Gómez Álzaga, Presidente de AdRHA junto con el Ministro Federico Sturzenegger.

En este marco, uno de los puntos que mayor consenso reunió entre los presentes fue la preocupación por la cultura organizacional como dinamizador de los cambios que las empresas de todos los segmentos e industrias necesitan para adaptarse a los tiempos actuales, donde la inteligencia artificial está transformando la forma de trabajar y creando nuevos puestos de trabajo.

Con el advenimiento de la IA y sus cambios asociados, *"me parece que la gente de recursos humanos va a tener un rol mucho más interesante también en las organizaciones a partir de eso"*, expresó el **Ministro de Desregulación de la Nación, Federico Sturzenegger**, durante su presentación.

Mercado laboral: más cambios regulatorios por delante

En el marco de las presentaciones plenarias del congreso de **AdRHA**, el ministro de desregulación señaló que la *"ART se ha puesto cara"*, motivo por el cual adelantó que el gobierno avanzará con modificaciones sobre el régimen actual.

"Lo que vamos a hacer es un cambio en el régimen de ART que va a permitir hacer mucho más fácil el auto-seguro. Y el auto-seguro les va a permitir a ustedes como gerentes de recursos humanos, bueno, por supuesto conseguir una prestación a un costo económico si quieren. No se está obligando a nada a nadie", precisó el ministro, luego de repasar las principales modificaciones introducidas por la administración de **Javier Milei** en el ámbito laboral.

Frente al auditorio con los ejecutivos de recursos humanos de las principales empresas del país, **Sturzenegger** agregó *"eso va a ser una gran oportunidad para volver a empoderarlos a ustedes para ver si les conviene seguir pagando lo que hay que pagar o armar su propio programa de prevención y de riesgo de trabajo. Una dimensión que el Estado y la regulación les fue cortando con el tiempo"*.

Y tras un repaso de los principales cambios en la legislación laboral, a modo de cierre, el **Ministro** señaló que quería compartir con los participantes que *"las puertas se abrieron para seguir trabajando por una Argentina próspera"*.

QUALIA

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

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



N° de Inscripción SSN 0879 | Coordinación de Comunicación y Atención al Asegurado (CoAA) 0800-666-8400 | www.argentina.gob.ar/ssn | SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

BARBUSS RISK

BARBUSS presenta la agenda de Unlocking Argentina, a Financial Services Perspective

Unlocking Argentina, a Financial Services Perspective se realizará el miércoles 25 de noviembre de 2026 en la Residencia de la Embajadora argentina en el Reino Unido, con la participación de referentes de los servicios financieros, los seguros y el ecosistema tecnológico.

BARBUSS dio a conocer la agenda de **Unlocking Argentina, a Financial Services Perspective**, un encuentro que convocará a líderes de la industria financiera, ejecutivos y especialistas en seguros y reaseguros para analizar cómo se está posicionando el capital internacional frente a los sectores de mayor crecimiento de la **Argentina**.

La jornada tendrá lugar el miércoles 25 de noviembre de 2026, durante la mañana, en la **Residencia de la Embajadora argentina** en el **Reino Unido**. La participación es exclusivamente por invitación.

Una agenda centrada en capital, riesgo e innovación

El programa se organiza en tres ejes temáticos que abordan, desde distintas perspectivas, el presente y el potencial de la economía argentina:

- **Servicios financieros e inversión — Lectura macroeconómica:** cómo se posiciona el capital global frente a los sectores argentinos de mayor crecimiento, con foco en banca y private equity.
- **Seguros y riesgo — Ponerle precio a la oportunidad argentina:** quiénes suscriben el riesgo de los sectores en expansión, como la energía y la minería, y de qué manera lo hacen.
- **Venture capital — La tecnología argentina se globaliza:** la próxima ola de innovación y el punto de encuentro entre tecnología, riesgo y finanzas.

Oradores confirmados

La apertura estará a cargo de **S.E. Mariana Plaza, embajadora de la República Argentina en el Reino Unido**, y de **Mauro Arcucci, CEO de BARBUSS**. Además, participarán:

- **Juan Barros Moss**, Director Investment Banking de Balanz.
- **Diego Trucco**, CEO de Delta Asset Management S.A.U.
- **María Monferini**, Managing Director de BARBUSS.
- **Gastón Wright**, Codirector de Civic House.
- **Manuel Tanoira**, Cofundador de TCA Tanoira Cassagne.

El encuentro contará también con la presencia de **MeCubro**, insurtech que ofrece seguros por uso para trabajadores independientes, y de **Tributo Simple**, plataforma digital de gestión impositiva. La nómina completa de oradores se dará a conocer próximamente.

Datos del evento

- **Evento:** Unlocking Argentina, a Financial Services Perspective
- **Fecha:** miércoles 25 de noviembre de 2026, por la mañana
- **Lugar**: Residencia de la Embajadora argentina — 49 Belgrave Square, Londres SW1X 8QZ
- **Modalidad:** solo por invitación. Registro de interés: https://tally.so/r/xXeG8E

San Cristóbal Seguros

Grupo San Cristóbal fue reconocida por su campaña «Podés cuidar tu casa cómo cuidás tu auto»

La compañía recibió una distinción en la categoría Campaña General de Difusión por una iniciativa que buscó promover una mayor conciencia aseguradora y fomentar la protección en el hogar.

Grupo San Cristóbal fue reconocida con el **Eikon Azul** en la edición 2026 de los **Premios EIKON** a la Comunicación Institucional, en la categoría Campaña General de Difusión (Capítulo General), por su campaña ***«Podés cuidar tu casa cómo cuidás tu auto»***, una iniciativa orientada a generar conciencia sobre la importancia de proteger la vivienda frente a imprevistos.

La propuesta partió de una realidad extendida en la sociedad argentina: mientras asegurar el automóvil es una práctica habitual, la protección del hogar todavía no ocupa el mismo lugar entre las prioridades de las familias. A partir de esta diferencia, **Grupo San Cristóbal** identificó una oportunidad para promover una mayor cultura aseguradora y acercar el seguro Combinado Familiar a nuevos públicos, capitalizando el reconocimiento de la marca en el segmento automotor.



Para abordar esta problemática, la campaña recurrió al humor y a situaciones cotidianas llevadas al absurdo. Así, escenas como una persona lavando el techo de su casa como si fuera el capot de un auto o una vivienda ingresando a un túnel de lavado permitieron construir un paralelismo entre ambos universos y transmitir un mensaje simple y directo: ***«Podés cuidar tu casa cómo cuidás tu auto»***.

«Este reconocimiento en los Premios EIKON pone en valor una campaña que logró transformar una oportunidad de negocio en un mensaje de interés para la sociedad. Partimos de una pregunta sencilla: ¿por qué aseguramos el auto y no protegemos de la misma manera nuestro hogar? A través de una propuesta creativa, buscamos instalar esa reflexión y destacar la importancia de contar con una cobertura que resguarde uno de los bienes más valiosos de las familias», destacaron desde **Grupo San Cristóbal**.

La distinción reafirma el liderazgo y la innovación de **Grupo San Cristóbal** en la industria aseguradora. Al trascender la mera oferta de coberturas comerciales, la campaña logró cuestionar una conducta establecida, consolidando la prevención como un pilar fundamental para el bienestar y la estabilidad económica de las familias argentinas.

AON

Argentina proyecta aumento de 29,5% en los costos de salud corporativos para 2027, según Aon

Un aumento de 8,5 puntos porcentuales frente a 2026

Aon plc (NYSE: AON), empresa líder mundial en servicios profesionales, publicó su Informe de **Tendencias de Costos Médicos 2027**, el cual analiza las proyecciones de gasto en salud corporativa a nivel global. En Argentina, el informe proyecta que la tasa promedio bruta de tendencia médica para 2027 será del 29,5% (frente al 21,0% registrado para 2026). Por su parte, la tasa neta (que descuenta la inflación general estimada) se ubicará en un 10%.

Estos datos muestran que, a diferencia de otros mercados donde los costos comienzan a moderarse, en Argentina la tasa continúa en ascenso: la tasa bruta proyectada para 2027 supera en 8,5 puntos porcentuales a la de 2026 y se mantiene por encima de los promedios regional y global.

«En Argentina, la tasa continua en ascenso y se ubica por encima de los promedios regionales. Las empresas no deben bajar la guardia: la prevalencia de condiciones crónicas y la alta demanda de tratamientos de alta complejidad siguen presionando los presupuestos, por lo que es clave anticiparse con estrategias de gestión, prestacionales y prevención», afirmó **Ariel Gibaja, Head of Human Capital para Argentina en Aon**.

Enfermedades prevalentes y factores impulsores en Argentina

El informe destaca que las patologías crónicas y de estilo de vida continúan siendo los principales motores del gasto médico corporativo en todo el mundo. A nivel local, los reclamos de mayor impacto financiero e incidencia están liderados por:

- **Cáncer y crecimiento tumoral**: Se mantiene como uno de los generadores de costos más críticos en el mundo y en Argentina en particular, impulsado por la complejidad de las terapias y la atención especializada.
- **Enfermedades cardiovasculares:** Es la condición que más contribuye a los costos médicos en el mundo, figurando entre las tres principales causas de impacto en todas las regiones.
- **Diabetes:** Ocupa el tercer lugar en Argentina y el cuarto a nivel global. Su crecimiento está directamente asociado al aumento continuo de la obesidad, constituyendo además un factor determinante en la mayor demanda y costo de nuevas terapias farmacológicas (como los medicamentos GLP-1).

Panorama global y regional

A nivel mundial, Aon prevé una tasa promedio de tendencia médica del 9,0% para 2027 (frente al 9,8% proyectado en 2026), mostrando desaceleración a medida que la inflación general cede y la utilización postpandemia se estabiliza. En América Latina y el Caribe, la tendencia se mantendrá estable con un promedio regional del 10,4% (frente al 10,3% en 2026), impulsada por presiones persistentes en mercados clave como Brasil (11,1%) y México (13,7%).

Estrategias de mitigación

Para contener el ritmo de crecimiento de los costos sin perjudicar la propuesta de valor para el empleado, el 87% de los países relevados por Aon apoya sus estrategias en iniciativas de prevención y bienestar corporativo. Asimismo, dos tercios de los mercados planean implementar o expandir planes de beneficios flexibles, permitiendo personalizar la cobertura en función de las necesidades de cada colaborador y optimizar el retorno de la inversión en salud.

Para leer el informe completo de **Aon** sobre las **Tendencias de Costos Médicos 2027**, ingresar **aquí**.

RUS

RUS recibió una distinción honorífica en Concordia

Río Uruguay Seguros, a través de su sucursal **Concordia**, recibió una distinción honorífica otorgada por el **Centro de Comercio, Industria y Servicios de Concordia (CCISC)**, en el marco de los **Reconocimientos CCISC 2026**.

El acto se realizó el martes 3 de noviembre en la sede de la entidad, ubicada en La Rioja 622, como parte de las instancias de nominación y selección de los reconocimientos que distinguen a empresas e instituciones de la ciudad.



En esta oportunidad, RUS fue felicitada por haber sido considerada nuevamente por la **Comisión Directiva** del **CCISC** en la categoría ***«Servicios»***, un reconocimiento a su presencia y trayectoria en la comunidad de Concordia.

Oscar Notthoff participó en representación de **Río Uruguay Seguros** y recibió la distinción honorífica en nombre de la cooperativa.



Este reconocimiento reafirma el vínculo de **RUS** con la comunidad concordiense y su compromiso con el desarrollo de la actividad económica y de servicios de la región.

ATM SEGUROS
Asegurá tu mundo.
Asegurá tu futuro.
ATM DIGITAL
Punto de Venta Digital
Portal de Marketing
Mi Tienda
ATM Digital simplifica y potencia la gestión diaria de nuestros productores y representa un paso adelante en la integración de la tecnología en el día a día del negocio asegurador. Utilizar estas herramientas no es sólo una opción, sino una necesidad en un mercado en constante cambio
Sumate a ATM Digital, sumate a ATM Seguros
0810 345 0546
Nº de inscripción en SSN 0812
Atención al asegurado 0800-666-8400
Organismo de control www.argentina.gob.ar/ssn
SSN | SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

El 65% de los robos de motos se concentra en unidades de baja cilindrada, según el Informe de Movilidad de Strix de octubre

Más de seis de cada diez robos de motos corresponden a modelos de 110 y 150 cc, vehículos que para miles de personas son su medio de transporte diario y, a la vez, su herramienta de trabajo.

Las motos de baja cilindrada concentran el 65,9% de los robos de motos registrados en lo que va del año, según el **Informe de Movilidad** de **Strix**, empresa especializada en soluciones tecnológicas para la seguridad y el recupero vehicular. Dentro de este segmento, las unidades de 110 cc representan el 35,9% del total, mientras que las de 150 cc alcanzan el 30%. La concentración de los robos en estos modelos pone el foco sobre un tipo de vehículo ampliamente utilizado para los traslados cotidianos, ya sea para ir al trabajo, estudiar o desarrollar actividades laborales. Para muchas personas, la moto representa una alternativa de movilidad accesible y, en otros casos, una herramienta indispensable para generar ingresos.

En este contexto, el robo de una moto no implica únicamente la pérdida de un bien material: también puede alterar la rutina de sus usuarios, dificultar el cumplimiento de sus obligaciones y afectar directamente su actividad económica. La falta del vehículo puede traducirse en mayores tiempos y costos de traslado, o incluso en la imposibilidad de trabajar durante el período en que no se dispone de él.



"Cuando una moto es el medio que una persona utiliza todos los días para ir a trabajar o generar ingresos, su robo tiene un impacto que va mucho más allá del valor del vehículo. Por eso, la prevención y la posibilidad de contar con herramientas tecnológicas que ayuden a localizarlo y recuperarlo de inmediato,son aspectos cada vez más relevantes para la seguridad de los motociclistas", señaló **Martín Py, Gerente de Alianzas Estratégicas de Strix**.

El análisis también permite identificar patrones en los robos de motos de baja cilindrada. El 77% de los casos correspondientes a este segmento se concentra en asaltos a mano armada, con mayor concentración de casos en la franja horaria de las 9 de la noche, un horario pico para las plataformas de delivery. Estos datos permiten reconocer características de la problemática y aportan información relevante para comprender cómo se distribuye el delito.

Esta tendencia se da en un contexto de crecimiento de la circulación de motovehículos en el país. Según el último **Índice de Patentamientos del INDEC**, en septiembre se registraron 51,5% más de unidades en Argentina, que en el mismo mes de 2025. Además, durante los primeros nueve meses del año, los patentamientos acumularon un incremento del 46,4% interanual.

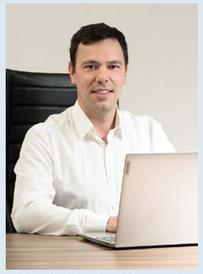
El crecimiento del parque de motos refuerza la importancia de prestar atención a la seguridad de estos vehículos, cada vez más presentes en los traslados cotidianos y en la actividad laboral de miles de personas. En este escenario, el robo de una moto puede afectar mucho más que el patrimonio de su dueño: también puede comprometer su movilidad y su posibilidad de trabajar.

"La tecnología ha evolucionado a tal nivel que hoy es posible que una moto de baja cilindrada pueda contar con un equipo rastreador que brinde la posibilidad real de hallar la ubicación real de la unidad tras la denuncia de robo, un dato que debería comenzar a desalentar a los delincuentes", concluyen desde **Strix**.

Claims Services Hogar ya está generando USD 6,9 millones de ahorro anual para las aseguradoras

Con un índice de reparabilidad del 50% y una red de más de 1.000 servicios técnicos autorizados en todo el país, la plataforma se consolida como una solución tecnológica clave para optimizar la gestión de siniestros del Hogar y mejorar la experiencia de los asegurados.

Claims Services Hogar ya es una plataforma consolidada para la gestión de siniestros vinculados a artículos del hogar, generando actualmente 6,9 millones de dólares de ahorro anual a las compañías de seguro. Además, durante este 2026, la plataforma alcanzó un 50% de reparabilidad, gracias al trabajo de una red de más de 1.000 servicios técnicos autorizados y altamente calificados de todo el país.



Martín Valseche, Director de Operaciones de Claims Services

"El éxito de Claims Services Hogar se explica por los resultados concretos que logramos. No hablamos solamente de digitalizar la gestión de un siniestro, sino de utilizar tecnología para encontrar la mejor alternativa de resolución, reducir costos para las aseguradoras y mejorar la experiencia del asegurado. Los USD 6,9 millones de ahorro anual son una muestra clara del impacto que tiene este modelo", explica **Martín Valseche, Director de Operaciones de Claims Services**.

Claims Services Hogar permite gestionar distintas categorías de artículos: electrodomésticos de línea blanca y marrón, televisores, equipos portátiles, pequeños electrodomésticos y maquinaria comercial e industrial, trabajando con prestadores especializados según el tipo de producto.

Uno de los principales diferenciales de la solución es su capacidad para priorizar la reparación de los artículos cuando resulta técnicamente posible. La tasa de reparabilidad es una de las principales problemáticas del mercado debido a que los costos de reposición pueden generar gastos innecesarios cuando el artículo tiene una alternativa de reparación. En este sentido, **Claims Services Hogar** demuestra que el 50% de los casos gestionados durante este año pueden resolverse mediante la reparación, evitando una reposición y optimizando el costo del siniestro.

A su vez, cuando la reparación no es posible, la plataforma ofrece la mejor alternativa de resolución mediante la licitación de la reposición del producto, brindando así un servicio integral para la gestión de siniestros de las coberturas de Hogar, Integral de Comercio y Consorcio.

"La reparabilidad es un indicador fundamental porque permite medir cuánto valor podemos generar en cada siniestro. Cuando logramos reparar un artículo, evitamos una reposición, reducimos el costo para la compañía y resolvemos el problema del asegurado. Es una situación donde todos los actores obtienen un beneficio", destacó **Valseche**.

A los parámetros de eficiencia y ahorro para las aseguradoras, se suma la experiencia del cliente final en los buenos resultados **Claims Services Hogar**, que ocupa un lugar central en la evaluación de la plataforma. A través de notificaciones automáticas, la solución brinda información y contención al asegurado en cada etapa del proceso, manteniéndolo al tanto del estado de su gestión y su avance. Esta comunicación permanente permite reducir la incertidumbre y acompañar hasta la resolución del caso.

En este sentido, la encuesta de satisfacción realizada a los asegurados alcanzó un índice de 9 puntos sobre 10, manifestando una valoración positiva del proceso de resolución de los siniestros.

"Alcanzar un índice de satisfacción de 9/10 nos confirma que estamos logrando un doble impacto: por un lado para el resultado técnico de nuestros clientes y, por otro, para los asegurados que perciben una mejor calidad del servicio. Ese equilibrio es el verdadero acierto de nuestra plataforma", concluyó.

arteba 2026: siete museos argentinos incorporaron un total de 20 obras a sus colecciones



El programa Matching Funds, impulsado por Zurich y Fundación arteba, acompañó a instituciones culturales de distintas provincias en la adquisición de obras, con el objetivo de ampliar sus colecciones y contribuir a la preservación del patrimonio artístico.

Zurich Argentina participó de la **35.ª edición** de **arteba** y volvió a impulsar **Matching Funds**, el programa que desarrolla junto con **Fundación arteba** para apoyar la adquisición de obras por parte de museos. En esta edición, la iniciativa permitió que siete instituciones de distintas regiones del país incorporaran un total de 20 obras a sus colecciones.

Matching Funds forma parte del **Programa de Adquisiciones** de la feria y busca facilitar el acceso de los museos a nuevas producciones artísticas, acompañando el crecimiento de sus colecciones. De esta manera, contribuye a ampliar y preservar el patrimonio cultural argentino, así como a acercar distintas expresiones artísticas contemporáneas a la comunidad.

"El arte tiene la capacidad de generar encuentros, abrir conversaciones y enriquecer la forma en que entendemos nuestra cultura. Por eso, nos entusiasma acompañar una iniciativa que permite que nuevas obras encuentren un lugar en los museos y puedan ser disfrutadas por más personas. Cada adquisición es, también, una oportunidad para acercar el arte a la comunidad y contribuir a que ese patrimonio siga creciendo", señaló **Mauro Zoladz, Head of Customer Proposition de Zurich Argentina**.

Los siete museos beneficiados por la iniciativa y las obras incorporadas a sus colecciones:

- **Museo Castagnino +Macro (Rosario):** Fernanda Laguna, Los locales de Fernanda Laguna (video).
- **Museo de Arte Contemporáneo de Salta (MAC):** Marcelo Canevari, Cuando llame el volcán.
- **Museo Provincial de Bellas Artes Franklin Rawson (San Juan):** Laura Códega, Espectros en la hierba teñida; y Carlos Cima, Sin título.
- **Museo Provincial de Bellas Artes Rosa Galisteo de Rodríguez (Santa Fe):** Rogelio Polesello, El primer amor; Víctor Magariños, Sin título; y Diana Chalukian, Sin título.
- **Museo de Arte Moderno de Buenos Aires (MALBA):** Jimena Travaglio, Sin título – Serie Jitter; Sofía Castro, CUMBIA; Benjamín y Felipe Álvarez, Jarras; Carolina Antich, El más querido (variación II); Víctor Florido, Living-comedor; Itamar Hartavi, Sol Flor; Tomás Maglione, Ya me disfracé de estrella asesinada; Juan Valenti, Tercera persona; Paola Vega, Sin título; y Gal Vukusich, Claroscuro.
- **Museo Nacional de Bellas Artes (Buenos Aires):** Matías Duville, Pink Ashes.
- **Museo de Arte Contemporáneo de Corrientes (MACC):** Sebastián Consenza, El canto de las sirenas; y Manu Brandazza, Amor transparente.

arteba, un espacio clave para el desarrollo del arte



La edición 2026 de arteba se desarrolló entre el 28 de octubre y el 1 de noviembre en **La Rural** y reunió a más de 41.000 visitantes durante sus cinco jornadas. En esta edición, el Programa de Adquisiciones alcanzó un récord de participación, con 26 museos y fundaciones —10 de ellas internacionales— que incorporaron 55 obras a sus colecciones. A lo largo de sus 21 años de trayectoria, el programa ya acumula 491 obras adquiridas por instituciones públicas y privadas.

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™

CE BROKERS

Dario Smaldone se incorpora a CE Brokers como Socio de Nuevos Negocios

Referente comercial del mercado asegurador y con 22 años de carrera en Zurich Argentina, el ejecutivo se suma al broker para impulsar el crecimiento de todas sus unidades de negocio.



De izquierda a derecha: Ariel Eskenazi, Co-Founder; Dario Smaldone, Socio de Nuevos Negocios; y David Czernikowski, Co-Founder de CE Brokers

CE Brokers, broker de seguros con más de 15 años de trayectoria en el mercado argentino, anunció la incorporación de **Dario Smaldone** como **Socio de Nuevos Negocios**.

Con 34 años de trayectoria en el mercado asegurador, 22 de ellos en **Zurich Argentina**, **Smaldone** es uno de los referentes comerciales más respetados de la industria. En **Zurich** estuvo al frente de la gestión comercial: condujo equipos, definió estrategias de crecimiento y construyó relaciones de confianza con PAS, organizaciones y empresas de todo el país.

Su recorrido es reconocido tanto por sus resultados como por sus valores y su forma de trabajar: integridad, criterio profesional y una mirada que siempre puso en primer lugar al asegurado, con respeto por cada uno de los actores de la industria.

En **CE Brokers**, **Smaldone** volcará esa experiencia al fortalecimiento y la transformación del rol de la empresa en el mercado argentino y al desarrollo de todas sus unidades de negocio: **Canal de PAS**, negocios corporativos, alianzas estratégicas y nuevos proyectos.

Su llegada es también una apuesta hacia el futuro del mercado asegurador. La incorporación de **Smaldone** apunta a seguir fortaleciendo los vínculos con las compañías aseguradoras con las que CE Brokers trabaja, a profundizar relaciones construidas sobre la confianza y a reafirmar un compromiso de largo plazo con el desarrollo de toda la industria.

"Cuando empezamos a conversar con Dario, nos dimos cuenta de que mirábamos el negocio de la misma manera. Las formas de intermediación cambiaron y se modernizaron, pero hay cosas que no cambian: hacer las cosas bien, cumplir la palabra dada y construir relaciones con tiempo, respeto y transparencia. Son los valores que guían a CE Brokers desde el primer día, y los mismos que Dario sostuvo a lo largo de toda su carrera. Que haya elegido este proyecto para su próxima etapa nos llena de orgullo, nos compromete todavía más y nos reafirma que estamos en el camino correcto. Con él en el equipo, seguimos avanzando." **Ariel Eskenazi, Co-Founder de CE Brokers.**

"Durante más de treinta años tuve el privilegio de trabajar con productores, brokers y empresas de todo el país, y si algo aprendí es que este negocio se sostiene en la confianza. Por eso, cuando pensé en mi próximo paso, busqué un lugar donde esa confianza fuera la base de todo. En CE Brokers encontré personas con las que comparto valores, una forma de trabajar cercana y una mirada de largo plazo. Me sumo como socio porque quiero construir algo que trascienda: una propuesta que aporte valor real a la intermediación y a todo el mercado." **Dario Smaldone, Socio de Nuevos Negocios de CE Brokers.**

Con esta incorporación, **CE Brokers** suma liderazgo y experiencia a su estructura para seguir creciendo junto a asegurados, PAS y organizaciones.

AON

Los terremotos de Venezuela y Colombia exponen la brecha de protección de seguros en América Latina, según Aon

Argentina estuvo afectada en este período por incendios forestales, inundaciones y tormentas severas.

Aon plc (NYSE: AON), firma líder mundial en servicios profesionales, presentó su informe **Global Catastrophe Recap – Third Quarter (Q3) of 2026**, el cual revela que, en los primeros nueve meses del año, las pérdidas económicas mundiales por desastres naturales se mantuvieron por debajo del promedio histórico, aunque con más eventos de alto costo que lo habitual. Esta edición pone el foco en particular en la brecha de protección de seguros, un desafío que en **América Latina** quedó en evidencia con los terremotos de **Venezuela** y **Colombia**.

Durante los primeros nueve meses de 2026, las pérdidas económicas globales alcanzaron los 204.000 millones de dólares, un 31% por debajo del promedio del siglo XXI y la cifra más baja para el período desde 2015. Las pérdidas aseguradas sumaron 91.000 millones de dólares, en línea con el promedio de largo plazo. Sin embargo, se registraron 42 eventos con pérdidas económicas superiores a los 1.000 millones de dólares (frente a un promedio de 37) y 23 eventos con pérdidas aseguradas por encima de ese umbral (frente a un promedio de 14). La brecha de protección global se ubicó en torno al 55%, o sea,más de la mitad de las pérdidas económicas no contó con cobertura de seguros.

El impacto en Argentina

En **Argentina**, el informe registra tres eventos en lo que va del año. En enero, los incendios forestales que afectaron a **Chile** y **Argentina** dejaron 23 víctimas fatales y pérdidas económicas por 520 millones de dólares. En marzo, las inundaciones del 11 al 15 provocaron pérdidas por 50 millones de dólares. Y a fines de septiembre, una serie de tormentas severas que alcanzó a **Brasil, Argentina y Uruguay** generó pérdidas estimadas en 470 millones de dólares.

Perspectiva en América Latina

Las pérdidas en el continente americano se ubicaron por encima del promedio, impulsadas principalmente por los terremotos en **Sudamérica**. El más devastador fue el que sacudió Venezuela el 24 de junio, con más de 6.500 víctimas fatales y pérdidas económicas estimadas en 25.000 millones de dólares, el evento más costoso del mundo en los primeros nueve meses del año. A pesar de su magnitud, se espera que las pérdidas aseguradas representen sólo una pequeña fracción del daño total, debido a la baja penetración del seguro, un mercado asegurador local reducido y las restricciones económicas del país.

El terremoto de magnitud 7.4 que afectó a **Colombia** el 10 de agosto fue el evento más costoso a nivel global puntualmente durante el tercer trimestre, con pérdidas económicas estimadas en 9.600 millones de dólares, de las cuales unos 1.900 millones estarían aseguradas. En este caso, el informe anticipa pérdidas aseguradas y recuperaciones de reaseguro significativas, pero manejables para la industria gracias a programas de reaseguro extendidos, reservas para catástrofes y una sólida capitalización de las aseguradoras.

La región también registró otros eventos de impacto: las inundaciones de febrero en **Colombia** (2.250 millones de dólares), la sequía prolongada en **Brasil** (2.200 millones de dólares) y las inundaciones de julio en **Chile** (1.000 millones de dólares).

El impacto en Argentina

En **Argentina**, el informe registra tres eventos en lo que va del año. En enero, los incendios forestales que afectaron a **Chile** y **Argentina** dejaron 23 víctimas fatales y pérdidas económicas por 520 millones de dólares. En marzo, las inundaciones del 11 al 15 provocaron pérdidas por 50 millones de dólares. Y a fines de septiembre, una serie de tormentas severas que alcanzó a **Brasil, Argentina** y **Uruguay** generó pérdidas estimadas en 470 millones de dólares.

La brecha de protección, el principal desafío de la región

Los terremotos de **Venezuela** y **Colombia** demuestran que los grandes sismos en zonas con baja penetración del seguro siguen generando pérdidas no aseguradas que terminan recayendo sobre los hogares y los gobiernos, y no sobre las aseguradoras.

"Los totales globales moderados pueden ocultar impactos regionales significativos y nuevas concentraciones de riesgo", señaló **Ezequiel Garay, CEO de Reaseguros** para **Argentina** en **Aon**. *"Los terremotos de Venezuela y Colombia muestran dos caras de un mismo desafío. Donde existe un mercado asegurador desarrollado, con programas de reaseguro y capital suficiente, el impacto de una catástrofe se absorbe y la recuperación es más rápida. Donde no, el costo recae sobre las familias, las empresas y el Estado. En Argentina, donde este año ya registramos incendios, inundaciones y tormentas severas, comprender estos riesgos y ampliar la cobertura es clave para fortalecer la resiliencia*", resalta **Garay**.

El informe concluye que la brecha de protección representa a la vez un desafío social y una oportunidad para que la industria aseguradora amplíe la cobertura. Aprovecharla de manera sostenible dependerá de comprender la evolución del riesgo, gestionar las acumulaciones e identificar dónde es posible asumir riesgos adicionales de forma rentable.

Para acceder al informe completo, hacé clic **aquí**.

RIVADAVIA

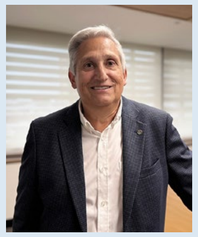
Rivadavia Seguros designa a sus nuevas autoridades ejecutivas

El Cr. Julio C. Salvioli asume como Gerente General y el Lic. Gustavo N. Manilla como Subgerente General, consolidando su trayectoria profesional dentro de la compañía. Las designaciones suceden a la Cra. Rosana L. Ibarrart tras acogerse a los benefi cios de la jubilación.

Rivadavia Seguros anunció formalmente la designación de su nueva conducción ejecutiva: el **Cr. Julio C. Salvioli** fue nombrado como nuevo **Gerente General** y el **Lic. Gustavo N. Manilla** asumió como **Subgerente General** de la entidad.

La nueva estructura directiva llevará adelante una gestión caracterizada por la toma de decisiones conjunta, un esquema que responde a los valores cooperativos fundacionales de la organización: el trabajo en equipo, la solidaridad y la confi anza mutua.

Ambos profesionales aportan un profundo conocimiento técnico, comercial e institucional, respaldado por una sólida y extensa trayectoria ininterrumpida dentro de Rivadavia Seguros y en el mercado asegurador nacional.



Julio C. Salvioli



Gustavo N. Manilla

Previo a estas designaciones, el **Cr. Salvioli** se desempeñaba al frente de la **Dirección de la Gerencia Comercial**, mientras que el **Lic. Manilla** se encontraba a cargo de la **Dirección de la Gerencia Técnica**. Este liderazgo unifi cado garantiza solidez estratégica, agilidad de respuesta y continuidad operativa en un escenario de constante evolución para la actividad aseguradora.

Las designaciones suceden formalmente en sus puestos a la **Cra. Rosana L. Ibarrart**, quien concluyó su labor ejecutiva tras una destacada gestión al frente de la **Gerencia General** para iniciar su retiro acogiéndose a los benefi cios de la jubilación. Desde los **Consejos de Administración de Rivadavia Seguros** y de **Dirección de Rivadavia Mutual** destacaron su compromiso, dedicación y valiosa contribución al crecimiento y consolidación patrimonial de la aseguradora en el plano nacional, deseándole lo mejor en esta nueva etapa.

Fiel a su modelo cooperativo y con una sólida posición fi nanciera y comercial en el mercado asegurador argentino, **Rivadavia Seguros** encara este nuevo ciclo reafi rmando su vocación federal, la cercanía con su red de **Productores Asesores de Seguros** y el compromiso diario con sus asegurados.

Ministerio Público Provincia de Buenos Aires — ADEAA Asociación de Aseguradores Argentinos

Mesa de trabajo contra el fraude en seguros

Avanza la tarea conjunta del MPF y ADEAA para erradicar las estafas y fraude organizado contra las aseguradoras



Aseguradores, liquidadores y fiscales analizando la acuciante problemática.

Con el objetivo de frenar el impacto económico y judicial de las estafas al sistema asegurador, el **Ministerio Público de la Provincia de Buenos Aires** y la **Asociación de Aseguradores Argentinos (ADEAA)** concretaron una nueva y extensa jornada de trabajo enfocada en la detección y sanción de siniestros fraudulentos.

El encuentro se llevó a cabo en la sala **Victorica de la Procuración General**, en la ciudad de **La Plata**, en el marco de los convenios de colaboración rubricados a comienzos de año entre ambos organismos.

La mesa de discusión estuvo presidida por el **Secretario de Política Criminal del Ministerio Público, Dr. Francisco Pont Vergés**, y contó con la presencia del **Dr. Mateo Laborde, Secretario de Seguimiento y Desarrollo de Proyectos Institucionales** y un nutrido grupo de fiscales de diferentes partidos de la provincia. El **Dr. Daniel Salazar, director ejecutivo de ADEAA**, lideró el grupo de aseguradores presentes.

Un abordaje multisectorial contra el delito complejo.

Durante tres horas de intenso intercambio de datos, experiencias y casos, fiscales especializados en delitos complejos y referentes del sector privado analizaron las principales fisuras por donde ingresa el fraude.

Del cónclave participaron los fiscales judiciales **Dr. Juan Cruz Condomi Alcorta (La Plata), Dra. Laura Brizuela (Zárate-Campana), Dr. Javier Barrera (Quilmes), Dr. Claudio Oviedo (Morón) y Dr. Sebastián Scalera (Lomas de Zamora), además del Dr. Favio Morzilli** y la **Dra. Valeria Galati**, ambos en representación de la **Policía Judicial**. Por el lado del sector privado, aportaron su visión directivos de diez aseguradoras, representantes de **CESVI** y de la **Asociación de Liquidadores**.

El impacto en el bolsillo y la economía.

Desde el organismo fiscal y las aseguradoras advirtieron que los siniestros inexistentes o aumentados artificialmente representan un flagelo directo para el sistema. Esta práctica —con una fuerte concentración territorial en territorio bonaerense— erosiona las reservas y la solvencia de las compañías.

Asimismo, destacaron que la litigiosidad injustificada en constante aumento genera un círculo vicioso: encarece las primas, restringe una mayor penetración y cobertura de seguros, y entorpece el desarrollo de una industria troncal para la economía regional.

Ejes de debate y próximos pasos.

El temario de la jornada se concentró en dos ejes críticos:

- **Fraudes organizados**: la operatoria detrás de los siniestros viales simulados.
- **Judicialización:** el análisis en torno a causas con víctimas fatales y lesiones graves.

Como saldo principal del encuentro, los participantes acordaron fijar una nueva fecha para dar forma definitiva a un protocolo de denuncia conjunta, diseñado especialmente para desarticular a las organizaciones criminales dedicadas a esta modalidad delictiva.

LPS LA PERSEVERANCIA SEGUROS

Diciembre, el mes de celebraciones: La importancia de anticiparse a los riesgos

Las cenas de egresados, fiestas de empresa y reuniones familiares multiplican los encuentros durante las últimas semanas del año. Qué tener en cuenta para prevenir imprevistos y por qué un seguro de Responsabilidad Civil puede ser un aliado clave.

Diciembre es el mes de las cenas de egresados, fiestas de empresa, reuniones de fin de año y encuentros familiares.

Estas celebraciones reúnen a muchas personas y generan mayor movimiento en los espacios. Un vaso que se rompe, una caída, una falla eléctrica o un vehículo estacionado que resulta dañado pueden transformar un momento de disfrute en un problema legal y económico.

Por eso, antes de organizar un evento, es importante preguntarse: **¿qué pasa si alguien se lastima o sufre un daño durante mi fiesta?** La respuesta está vinculada con la responsabilidad civil y con una herramienta clave para afrontar imprevistos: el seguro de Responsabilidad Civil.

¿Qué es la responsabilidad civil?

La responsabilidad civil es la obligación de reparar los daños que se ocasionan a otras personas o a sus bienes, ya sea por una acción o una omisión. No es necesario que exista intención: un descuido o la falta de previsión pueden ser suficientes.

El Código Civil y Comercial de la Nación establece tanto el deber de prevenir daños (art. 1710) como la obligación de repararlos cuando ocurren. Por eso, quien organiza o recibe una celebración puede ser responsable ante situaciones como la caída de un invitado, un accidente de un proveedor o daños a la propiedad de un vecino.



Los reclamos pueden incluir indemnizaciones y gastos legales, con un impacto directo en el patrimonio de quien resulte responsable.

¿Qué cobertura conviene según el tipo de evento?

- **Empresas y organizadores.** Para salones, quintas, clubes o comercios que reciben público, el seguro de Responsabilidad Civil es una herramienta de gestión de riesgos y, en muchos casos, un requisito de habilitación. Es importante verificar que la póliza contemple la actividad, los riesgos específicos del evento, como comidas, estacionamiento o instalaciones, y una suma asegurada acorde con la cantidad de asistentes. También las empresas que organizan celebraciones para sus equipos deberían revisar el alcance de su cobertura vigente.
- **Particulares.** Para quienes organizan reuniones en sus casas, quintas o clubes de barrio, es recomendable conocer qué cobertura tienen contratada y si contempla lesiones de invitados, daños a terceros o riesgos específicos, como los vinculados con una pileta. Un asesor productor de seguros puede ayudar a identificar la alternativa más adecuada.

Prevención: la clave para celebrar con tranquilidad

Además de contar con un seguro, tomar algunas precauciones permite reducir los riesgos:

- Respetar la capacidad del espacio y la cantidad de asistentes.
- Revisar las instalaciones eléctricas, los cables y las luces.
- Mantener despejados los pasillos y las salidas, y señalizar desniveles.
- Asegurar el cerco y la supervisión de la pileta, especialmente si hay chicos.
- Designar un responsable para la seguridad y las emergencias.
- Verificar que los proveedores cuenten con su propia cobertura.

"La prevención y la planificación son fundamentales para disfrutar de una celebración con tranquilidad. Contar con un seguro de Responsabilidad Civil permite tener respaldo ante situaciones imprevistas", destaca **José García, gerente general de La Perseverancia Seguros**, compañía líder en el mercado.

Para conocer las coberturas disponibles y evaluar cuál se adapta mejor a cada celebración o actividad, se puede consultar la sección de **Responsabilidad Civil** en la web de La Perseverancia Seguros, o contactar a un asesor productor de seguros.

SANCOR SEGUROS 80 Años

SANCOR SEGUROS lanza su Asistencia al Viajero y lleva su respuesta a todo el mundo

Con esta propuesta, se convierte en la primera aseguradora argentina en incorporar una solución integral diseñada para proteger a los viajeros durante su estadía en el exterior, con un respaldo de 80 años de trayectoria en el mercado.



En un contexto signado por el fuerte crecimiento del turismo internacional y la demanda constante de coberturas para resguardarse en estos contextos, **SANCOR SEGUROS** anunció el lanzamiento oficial de su **Asistencia al Viajero**.

El producto ofrece una propuesta adaptable y variada que contempla seis planes de cobertura médica global, combinando tanto la cobertura prestacional característica de los seguros para viajeros con otras indemnizatorias. La oferta integra una destacada impronta tecnológica al sumar **atención médica virtual las 24 horas**. Además, la protección cubre desde el plan base aspectos clave como preexistencias médicas, emergencias por embarazo, práctica de deportes amateur, repatriaciones, demoras y cancelaciones de vuelos y compensación por pérdida o rotura de equipaje.

Como diferencial exclusivo en el mercado, incluye cobertura para el **Hogar y Accidentes Personales**, junto con un servicio de guardería de mascotas en el hogar del titular mientras se encuentra en el exterior y acceso a salas VIP ante demoras o cancelaciones en los vuelos.



La propuesta comercial contempla contrataciones por un único viaje y opciones **Multiviajes (con modalidades de 30, 60 o 90 días)** pensadas para viajeros frecuentes. Asimismo, cuenta con esquemas tarifarios bonificados para **Parejas y Grupos Familiares** de hasta cinco integrantes, sumando beneficios de lanzamiento como esquemas de descuentos y financiación. En caso de necesitar el servicio, el cliente puede solicitar asistencia inmediata vía **llamada telefónica** o por **WhatsApp**.

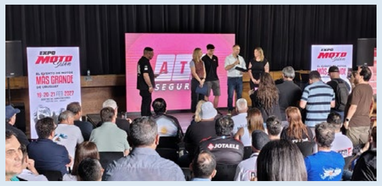
La nueva **Asistencia al Viajero** ya se encuentra disponible para su contratación en todo el país a través de la red de **Productores Asesores de SANCOR SEGUROS** y en los canales digitales directos de la compañía.

"La tranquilidad de nuestros asegurados no empieza al llegar a destino, sino en el momento en que planifican su viaje. Con este lanzamiento combinamos tecnología con la cercanía de siempre", señaló **Julián Alí, Gerente de Seguros Patrimoniales**.

De esta forma, **SANCOR SEGUROS** continúa a la vanguardia en materia de productos y servicios del mercado asegurador, brindando soluciones efectivas y adaptadas a cada necesidad.

ATM fortalece su vínculo con la comunidad motociclista en la 12va Expo Moto Gualeguaychú

La aseguradora participa del encuentro que reúne a más de 100 marcas de motos y accesorios en los Galpones del Puerto, en Gualeguaychú, Entre Ríos. Su presencia reafirma el posicionamiento de ATM en el mercado de las dos ruedas y su apuesta por acompañar a los protagonistas de esta industria.



Del 13 al 15 de noviembre, **Gualeguaychú, Entre Ríos**, recibe una nueva edición de **Expo Moto**, que este año celebra su 12.ª convocatoria y fue declarada **Fiesta Provincial y de Interés Municipal**. El encuentro se desarrolla en los **Galpones del Puerto** y reúne a más de 100 marcas de motos y accesorios, además de fabricantes, comerciantes y aficionados de todo el país. Durante las tres jornadas habrá exhibiciones, lanzamientos, pruebas de manejo y distintas actividades vinculadas con el mundo de las dos ruedas. En este marco, **ATM Seguros** participa para fortalecer su relación con la comunidad motociclista y los distintos protagonistas de la industria.

«Para nosotros, estar cerca de la comunidad motociclista es una decisión que forma parte de nuestra identidad. Conocemos las particularidades de este mercado y sabemos que detrás de cada moto hay personas, proyectos, trabajo y una manera de vivir. Por eso, nuestro compromiso no termina en ofrecer un seguro: queremos acompañar a quienes forman parte de este universo, escuchar sus necesidades y seguir construyendo una relación de confianza con un sector que conocemos y en el que tenemos una trayectoria consolidada», afirma **Eugenio Muerza, director comercial de ATM Seguros**.

Ese conocimiento del sector también se traduce en el desarrollo de soluciones aseguradoras y en una mirada que incorpora la prevención como parte de la protección. ATM promueve la conducción responsable, el uso del casco y el respeto por las normas de tránsito, entendiendo que la seguridad de los motociclistas requiere tanto coberturas adecuadas como hábitos de circulación responsables.

La participación en **Expo Moto** también contempla a los productores asesores de seguros que integran su red comercial. En ese marco, **ATM** realizó un sorteo de pases para asistir al encuentro. Los nombres de los otros 50 ganadores pueden consultarse **aquí**.

GENERALI

Resultados consolidados al 30 de septiembre de 2026

Generali continúa generando sólidos resultados gracias a todos sus segmentos de negocio

La aseguradora global con base en Milán cierra los primeros nueve meses de 2026 con un crecimiento del resultado operativo y del resultado neto ajustado, impulsado por todos sus segmentos de negocio.

- Las primas emitidas brutas crecieron a € 76,5 mil millones (+4,5%), impulsadas tanto por P&C (+6,3%) como por Vida (+3,5%).
- Los aportes netos de Vida se mantienen sólidos en € 11,7 mil millones (+13,6%). El Valor de Nuevos Negocios (NBV; según su sigla en inglés) aumentó sustancialmente a € 2,6 mil millones (+12,7%).
- El ratio combinado fue de 92,8% (+0,5 p.p.) y el ratio combinado sin descuento, de 95,1% (+0,9 p.p.), reflejando mayores siniestros por catástrofes naturales y de origen humano.
- Excelente crecimiento del resultado operativo, que alcanzó € 6,4 mil millones (+8,5%), impulsado por todos los segmentos de negocio.
- El resultado operativo de Asset & Wealth Management creció con mucha fuerza (+23,2%) y superó € 1.000 millones, gracias al sólido desempeño subyacente de ambos negocios.
- El resultado neto ajustado aumentó significativamente a € 3,7 mil millones (+12,0%), mientras que la ganancia por acción ajustada (EPS ajustado) subió a € 2,43 (+12,4%).
- Los activos totales bajo administración (AUM) del Grupo alcanzaron € 934 mil millones (+3,8% vs. FY2025), de los cuales el 44% corresponde a terceros.
- Se mantiene una posición de capital muy sólida, con un Ratio de Solvencia de 211% (219% FY2025), respaldado por una sólida generación de capital.

En una reunión presidida por **Andrea Sironi**, el **Directorio de Generali** aprobó la información financiera del **Grupo Generali** al 30 de septiembre de 2026 .

Cristiano Borean, **CFO del Grupo Generali**, dijo: *"Los excelentes resultados de los primeros nueve meses reflejan la exitosa implementación de nuestro plan estratégico y la continuidad del fuerte crecimiento del Grupo, sostenido por todos los segmentos de negocio. En Seguros, Vida continuó generando aportes netos best-in-class, con crecimiento del valor de nuevos negocios y una sólida rentabilidad. P&C demostró un desempeño subyacente resiliente, pese a un impacto más de mil millones de euros superior derivado de catástrofes naturales y grandes eventos de origen humano. Asset & Wealth Management continuó registrando un crecimiento significativo de sus resultados.*

Este desempeño demuestra la fortaleza de nuestro modelo de negocio diversificado, la calidad y la resiliencia de nuestras ganancias, y nuestro enfoque disciplinado en la gestión del capital. Esto refuerza aún más la posición competitiva del Grupo y nos da una gran confianza para superar todos los objetivos de nuestro plan estratégico Lifetime Partner 27: Driving Excellence."



Andrea Sironi, Presidente ejecutivo de Assicurazioni Generali



Cristiano Borean, CFO del Grupo Generali

Las primas emitidas brutas (GWP) crecieron a € 76,5 mil millones (+4,5%), impulsadas tanto por P&C (+6,3%) como por Vida (+3,5%).

Los aportes netos de Vida se mantuvieron sólidos en € 11,7 mil millones (+13,6%), gracias a la contribución positiva de todas las líneas de negocio.

El resultado operativo creció con fuerza hasta € 6.446 millones (+8,5%), gracias a todos los segmentos de negocio.

El resultado operativo de Vida aumentó a € 3.321 millones (+7,4%). El Valor de Nuevos Negocios subió sustancialmente a € 2.563 millones (+12,7%), sostenido por una mayor rentabilidad y mayores volúmenes.

El resultado operativo de P&C aumentó a € 2.861 millones (+4,5%), con un ratio combinado de 92,8% (+0,5 p.p.) y un ratio combinado sin descuento de 95,1% (+0,9 p.p.), que reflejan el mayor impacto de catástrofes naturales y siniestros de origen humano.

El resultado operativo de Asset & Wealth Management creció con fuerza hasta € 1.039 millones (+23,2%), impulsado tanto por Asset Management, con € 482 millones (+12,3%), como por el grupo Banca Generali, con € 557 millones (+34,4%); este último también se benefició de mayores comisiones por desempeño (performance fees).

El resultado operativo del segmento Holding y otros negocios fue de € -425 millones (€ -399 millones 9M2025).

El resultado neto ajustado aumentó con fuerza a € 3.678 millones (+12,0%), respaldado por un sólido desempeño operativo. El resultado neto subió a € 3.597 millones (+11,9%).

El EPS ajustado aumentó significativamente a € 2,43 (+12,4%).

El patrimonio neto atribuible a los accionistas del Grupo aumentó a € 32,2 mil millones (+0,3%), reflejando principalmente el resultado neto del período, parcialmente compensado por el pago del dividendo 2025 y la recompra de acciones propias.



El margen de servicio contractual (CSM) subió a € 35,6 mil millones (+2,7% vs. FY2025).

Los activos totales bajo administración (AUM) del Grupo crecieron a € 934 mil millones (+3,8% vs. FY2025).

El Grupo confirma su sólida posición de capital, con un Ratio de Solvencia de 211% (219% FY2025), resultante de € 52,3 mil millones de fondos propios admisibles y € 24,8 mil millones de capital de solvencia obligatorio (SCR).

La variación refleja principalmente el efecto negativo de las variaciones de mercado y no económicas, así como el fin del régimen transitorio (grandfathering) de los bonos subordinados y los movimientos de capital derivados del dividendo del período y del programa de recompra de acciones por € 500 millones, netos de las operaciones de deuda subordinada. Estos factores fueron compensados solo parcialmente por la sólida contribución de la generación normalizada de capital, respaldada por todos los segmentos de negocio pese a las mayores pérdidas por catástrofes naturales. La generación normalizada de capital también reflejó la recompra de acciones para el Plan de Incentivos de Largo Plazo (LTIP) ejecutada en el primer trimestre.

La actividad macroeconómica global se mantuvo resiliente pese a las persistentes tensiones geopolíticas en Medio Oriente y la marcada suba de los rendimientos de los bonos. En la Eurozona, el crecimiento sorprendió positivamente en el tercer trimestre, aunque se espera que el impulso se modere hacia fin de año, dadas las recientes debilidades en los indicadores de confianza y las condiciones de financiamiento más restrictivas. En términos generales, se espera que la economía de la Eurozona crezca alrededor de 1% en 2026 y 1,2% en 2027. El ciclo electoral de fines de 2026 y de 2027 también podría implicar algunos riesgos, con la incertidumbre fiscal y política ya reflejada en la ampliación de los diferenciales (spreads) de algunos bonos soberanos europeos. En Estados Unidos, la actividad económica demostró ser más robusta, apoyada en un consumo resiliente y un fuerte gasto de capital, en particular gracias a la inversión sostenida en tecnología y en equipamiento de procesamiento de información. Al mismo tiempo, la escala y el financiamiento de las inversiones vinculadas a la IA están bajo un escrutinio creciente. Se espera que el crecimiento de Estados Unidos se mantenga por encima de su tendencia este año y el próximo.

La inflación sigue siendo una fuente de incertidumbre a ambos lados del Atlántico. En la Eurozona, la inflación general subió marcadamente en septiembre, en parte por mayores costos de la energía, y se espera que ceda recién después del primer trimestre de 2027. En Estados Unidos, las presiones subyacentes sobre los precios se mantuvieron persistentes, con la inflación subyacente medida por el PCE por encima del 3%. En este contexto, es probable que los bancos centrales mantengan un enfoque cauteloso. El Banco Central Europeo y la Reserva Federal mantuvieron sin cambios sus tasas de política monetaria en sus reuniones de octubre, aunque conservan un sesgo restrictivo frente a las persistentes presiones inflacionarias. Se esperan dos subas adicionales de 25 puntos básicos por parte de cada banco central, en diciembre y en el primer trimestre de 2027.

Habiendo superado la mitad del plan estratégico Lifetime Partner 27: Driving Excellence, Generali continúa ejecutando con éxito sus prioridades estratégicas, con tendencias de mercado subyacentes en línea con los supuestos del plan, que sostienen el desarrollo continuo del negocio. Además, la rápida aceleración en la adopción de la IA está creando nuevas oportunidades para mejorar la experiencia del cliente, la productividad y la innovación, lo que refuerza la importancia de la excelencia en la ejecución y de la capacidad de adaptación. El Grupo también mantiene un profundo compromiso con los pilares de personas y sustentabilidad del plan estratégico, y continúa invirtiendo en habilidades, liderazgo, cultura y creación de valor sostenible como facilitadores clave del éxito a largo plazo.

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*

KANKA Cocina

Carnes de pastura, cortes poco habituales y platos de bodegón contemporáneo en Palermo

En Palermo, KANKA combina una parrilla especializada en carnes de pastura y piezas maduradas con platos de bodegón, recetas familiares, guarniciones estacionales y vinos de pequeños productores. El restaurante creado por la cocinera tucumana Mariana Hernández y el carnicero Hernán Méndez funciona durante todo el día en un salón de aire hogareño, con cocina a la vista y una terraza rodeada de vegetación.

ficha técnica *ficha técnica*

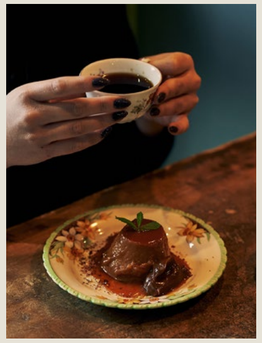
Nombre	***KANKA COCINA***
Domicilio	*Dirección: Av. Dorrego 1681, Palermo*
Especialidad	***Restaurante especializado en carnes, cortes poco habituales y platos de bodegón***
Varios	*Desayunos, infusiones y pastelería. Entre las opciones aparecen las tostadas con manteca cultivada, mermelada y dulce de leche casero; los huevos revueltos con palta y panceta crocante; y el bagel con lomito curado*
Instagram:	*@kankacocina*
Horario:	*De miércoles a lunes, de 9 a 00 h. Martes cerrado.*

A metros del Mercado de Pulgas, sobre la avenida Dorrego, **KANKA Cocina centra su propuesta en las carnes y extiende la experiencia más allá de la parrilla**. La carta combina **piezas seleccionadas y cortes desarrollados junto a PIAF (Proveeduría Integral de Alimentos Frescos)** con platos de bodegón, sándwiches, ensaladas y preparaciones elaboradas con ingredientes de estación. Su **formato all day** acompaña distintos momentos, desde el desayuno y el brunch hasta el menú ejecutivo, el happy hour y la cena.



El restaurante abrió el **13 de septiembre de 2021** con las carnes como eje. Su nombre remite a **una expresión quechua asociada con la carne asada** y anticipa una forma de cocinar basada en el conocimiento del producto, el desposte y la técnica. Con el tiempo, el vínculo con los clientes amplió la oferta: algunos platos creados para el mediodía pasaron a integrar la carta general y terminaron de perfilar ese **cruce entre parrilla y bodegón contemporáneo** que hoy define al restaurante.







Al frente del concepto culinario del lugar está **Mariana Hernández, tucumana y cocinera desde hace más de dos décadas**. Llegó a Buenos Aires a los 20 años para estudiar en la Escuela Superior de Hotelería y luego sumó experiencia en París y Lyon, abrió restaurantes propios en Buenos Aires y gestionó la gastronomía de Presidencia de la Nación, Casa Rosada y Tecnópolis. También formó parte de la **producción general de Masticar y MAPA**. En **KANKA**, ese recorrido convive con la memoria de los almuerzos sirios que preparaba junto a su abuela: una herencia que reaparece en las empanadas familiares y se cruza con sabores tucumanos, como el **sándwich de milanesa con pan elaborado en el restaurante**.

La pareja y socio de Mariana, **Hernán Méndez**, aporta su oficio de carnicero y la experiencia adquirida al frente de **PIAF, reconocida carnicería premium ubicada en el límite entre Palermo y Colegiales**. Su conocimiento del desposte se cruza con la mirada culinaria de Mariana en lo que ambos denominan **"cortes y** ➤➤

Acompañamos cada momento de tu vida

0810.222.2444

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

Grupo Provincia

Provincia Seguros

N° de inscripción SSN 499

Departamento de Orientación y Asistencia al Asegurado 0800-666-8400

www.argentina.gob.ar/ssn

SSN | SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

profile profile

KANKA Cocina

Aun con una carta que acompaña distintos momentos del día, el corazón de KANKA está en la parrilla. Allí se trabajan carnes de pastura, piezas maduradas y cortes que se apartan de los habituales











➛ cocciones”: un trabajo conjunto que permite estudiar la anatomía del animal, identificar cortes poco comercializados y definir la técnica más adecuada para cada pieza. Esa búsqueda se extiende al equipo de **KANKA** y atraviesa una carta de preparaciones reconocibles, sostenidas por técnica, producto y elaboración propia.

El mismo espíritu se traslada al espacio. El salón principal, con **capacidad para 34 comensales**, fue armado para transmitir la calidez de una casa: mesas de madera, sillas de varios estilos, lámparas colgantes, objetos antiguos y muebles encontrados en el Mercado de Pulgas conviven con piezas de la historia familiar de Mariana. Una pared reproduce la composición de platos que había en el comedor de su abuela, mientras la **cocina a la vista** deja ver el movimiento de la parrilla y la producción diaria. En la planta alta, una **terraza con capacidad para 44 personas** se despliega entre un piso de madera, guirnaldas, sectores abiertos y semicubiertos y abundante vegetación. Alejada del movimiento de la avenida, es uno de los espacios más elegidos durante los meses cálidos.

Desde la mañana, la carta ofrece **desayunos, infusiones y pastelería**. Entre las opciones aparecen las tostadas con manteca cultivada, mermelada y dulce de leche casero; los huevos revueltos con palta y panceta crocante; y el bagel con lomito curado. El **brunch combina huevos revueltos o tostadas francesas con yogur, pastelería del día, jugo, vermú y café o infusión**. La cafetería suma espresso y café de filtro, además de alternativas menos frecuentes como café de algarroba y de mistol.

Aun con una carta que acompaña distintos momentos del día, **el corazón de KANKA está en la parrilla**. Allí se trabajan **carnes de pastura, piezas maduradas y cortes que se apartan de los habituales**, seleccionados junto a PIAF según el origen del animal, su estructura muscular, la presencia de grasa interna, el hueso y el rendimiento de cada pieza. Entre los cortes centrales aparecen el **T-bone**, que reúne la terneza del lomo y el sabor más pronunciado del bife angosto; el **tomahawk**, con el característico hueso largo de la costilla; y el **ojo de bife, madurado en el propio restaurante**. La carta también incluye entraña, arañita, tira de asado, marucha, picaña vacuna y picaña de cerdo, además de piezas exclusivas como **El Secreto**, de textura firme y similar a la del vacío. La selección acompaña el ritmo de las estaciones: durante el invierno ganan lugar los cortes más pesados y con mayor contenido graso, mientras que en verano se eligen piezas pequeñas y magras. Los cortes aptos para la maduración se someten a un **proceso en seco dentro de un equipo que trabaja a 2,5 °C y con un 75 % de humedad controlada**. La técnica concentra el sabor y modifica la textura, pero requiere cortes con grasa interna, jugosidad, hueso y una estructura muscular capaz de tolerar la pérdida de líquido. La parrilla se alimenta con **quebracho colorado y espinillo**: el primero aporta potencia calórica, estabilidad y duración a las brasas; el segundo suma aromas y sabores.

Más allá de las brasas, **KANKA** despliega una carta breve de **opciones para picar, sándwiches y clásicos de bodegón**. Para empezar, aparecen la tortilla de papa con langostinos y queso de cabra, el mbejú con hongos, palta y huevo a la plancha, y el camembert tibio con peras asadas. Luego, llegan el pastel de papa con osobuco braseado, el revuelto gramajo y la milanesa a caballo, además de una hamburguesa de 180 gramos con blend propio y pan brioche, y el **sándwich tucumano de milanesa de cuadril**. Entre las guarniciones figuran el puré de papas con hongos, los vegetales asados, los hongos a la provenzal y las zanahorias con hummus de remolacha. La carta cambia con las estaciones, utiliza exclusivamente **huevos orgánicos de gallinas libres** e incorpora legumbres, harinas y vegetales orgánicos.

Los panes, el blend de las hamburguesas, los condimentos, las salsas y buena parte de los componentes de la carta se elaboran en la cocina de KANKA. Esa producción propia permite controlar cada etapa y dar una misma identidad a platos de apariencia sencilla, atravesados por técnica y materias primas seleccionadas.

Entre los postres se encuentran el **almendrado casero, el flan de dulce de leche, la tarta tibia de chocolate, la tarta vasca y el tiramisú**. También figura el clásico vigilante, preparado con **cuartirolo Juan Grande y dulce de elaboración propia**.

La carta de vinos, desarrollada junto al **sommelier Beltrán Crucci**, reúne **pequeñas bodegas, proyectos independientes, elaboraciones orgánicas y etiquetas de distintas regiones vitivinícolas del país**. Hay blancos, tintos, rosados, naranjos, espumosos y opciones por copa. A esta selección se suman **tres bebidas tiradas: cerveza, Buenos Aires Gin y vermú La Fuerza**.

Al mediodía, **KANKA** ofrece **tres menús ejecutivos —dos con proteína animal y uno vegetariano—** que cambian a diario e incluyen agua. Dos opciones, sin embargo, se mantienen fijas durante la semana: el **churrasquito de cuadril con puré de los miércoles** y el **“asadito de obra” de los viernes**, con El Secreto, tira de asado, morcilla, chinchulín y salchicha parrillera. Una tarjeta de fidelidad acompaña a quienes regresan: **después de nueve almuerzos, el décimo invita la casa**. Hacia el final de la tarde, de **18.30 a 21 h**, el happy hour cambia el ritmo con vermú La Fuerza, cerveza tirada y vino por copa, junto con buñuelos de acelga, pizza a la parrilla o revuelto gramajo.

KANKA es un lugar que busca contener, cuidar y alimentar de manera hogareña. Esa idea atraviesa la carta, el servicio y la relación con los clientes: una parrilla sostenida por el conocimiento del producto, pero también **una mesa cotidiana a la que siempre se puede volver**.

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

GALENO SEGUROS
TU TRANQUILIDAD CRECE.
www.galenoseguros.com.ar

Año 34 - Nº 822 Buenos Aires, 1º Quincena Noviembre 2026

informe operadores de mercado

GALENO SEGUROS
TU TRANQUILIDAD CRECE.
www.galenoseguros.com.ar

CARA a CARA

Marcela Alejandra Morales



Soltera - 45 Años - Virgo (29/8/1981)

SubGerente Comercial **Parana ART**

UN HOBBY
Leer

LA JUSTICIA
Equilibrio necesario para la vida

LOS HOMBRES EN EL TRABAJO SON MEJORES QUE LAS MUJERES
Ya no se habla de géneros, se comprobó que el desempeño es personal

LA SEGURIDAD
Saber donde volver

UN SUCESO DE SU NIÑEZ QUE RECUERDE HASTA HOY
La lectura de los cuentos por la noche

MI MODELO PREFERIDA
Silvia Salvador, mi mama

UN RIESGO NO CUBIERTO
El futuro

VESTIMENTA
Casual

LA MUERTE
Un enigma

EL MATRIMONIO
Amor con contrato

UNA ASIGNATURA PENDIENTE
Tocar la guitarra

UN SER QUERIDO
Mis abuelas

ACTOR Y ACTRIZ
Robert De Niro y Meryl Streep

¿QUÉ COSA NO PERDONARÍA NUNCA?
La traición

ESTAR ENAMORADO ES
Sentir que el tiempo vuela

ME ARREPIENTO DE
Algunas decisiones impulsivas

SU MAYOR VIRTUD
La paciencia

SU RESTAURANTE FAVORITO PARA CENAR
Aldo

LA MENTIRA MÁS GRANDE
En 5 nos vamos

¿EN QUÉ PROYECTO NUNCA INVERTIRÍA DINERO?
El que me promete hacerme millonario en un mes

EL TEATRO
Stand up

LE TENGO MIEDO A
Las arañas

TENGO UN COMPROMISO CON
Mi bienestar

LA INFLACIÓN
El impuesto más nefasto

UN SECRETO
Archivado y Olvidado

LA MUJER IDEAL
Alguien a quien admirar

MI PEOR DEFECTO ES
Pensar demasiado

LA CULPA ES DE
Mis decisiones

NO PUEDO DEJAR DE TENER
Altas expectativas

UN FIN DE SEMANA EN
La playa

LA INFIDELIDAD
Traicionar la confianza

UN PROYECTO A FUTURO
Mi casa

EL FIN DEL MUNDO
Cuando se corta WIFI

EL CLUB DE SUS AMORES
La Academia, Racing Club

ESCRITOR FAVORITO
Eduardo Galeano

SI VOLVIERA A NACER SERÍA
Yo

UNA CANCIÓN
Pasional

EL AUTO DESEADO
BMW X7

EL PASADO
Lo que me trajo hasta acá

¿CUÁL ES SU RED SOCIAL PREFERIDA?
Instagram

AVIÓN O BARCO
Avión

EL DÓLAR
La brújula de la economía

LA TRAICIÓN
El fin instantáneo

LA CORRUPCIÓN
Abuso de poder

EN COMIDAS PREFIERO
Las pastas

¿CUÁL FUE EL ÚLTIMO LIBRO QUE LEYÓ?
El libro de los abrazos de Galeano

UN PERSONAJE HISTÓRICO
Mafalda

MEJOR Y PEOR PELÍCULA QUE VIÓ ESTE AÑO
La Odisea la mejor. The Runner la peor

PSICOANÁLISIS
Dar voz a lo que callamos

¿QUÉ MALA COSTUMBRE LE GUSTARÍA DEJAR?
Tomar varios café al día

DIOS
Creer en lo increíble

MI MÚSICO PREFERIDO ES
Carlos Morel, el mejor cantante de Tangos

¿QUÉ ES LO QUE APRECIA MÁS DE SUS AMIGOS?
Que me hagan reír

¿QUÉ ES LO PRIMERO QUE MIRA EN UNA MUJER?
La sonrisa

EN DEPORTES, PREFIERO
Mirarlos por la tele

UN MAESTRO
El tiempo

EL LUGAR DESEADO PARA VIAJAR
Tailandia

SU BEBIDA PREFERIDA
Vino tinto, Gran Enemigo

EL PERFUME
Issey Miyake L´eau D´Issey

UNA CONFESIÓN
Me encantan los memes

NO PUEDO
Tener reuniones muy temprano

MARKETING
Propuesta de valor

EL GRAN AUSENTE
La empatía

¿QUÉ TÉCNICA DE RELAJACIÓN TIENE?
Contar

¿QUÉ REGALO LE GUSTARÍA RECIBIR?
Boletos de avión

DE NO VIVIR EN ARGENTINA… ¿QUÉ LUGAR DEL MUNDO ELEGIRÍA?
Francia

BBVA Seguros

Avanzar también es sentirse cuidado.

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

