Crédito y Caución
COMPAÑIA DE SEGUROS

Año 34 - Nº 821

Buenos Aires, 2º Quincena Octubre 2026

informe
operadores de mercado

www.creditoycaucion.com.ar



José Manuel Urdiroz

Gerente general y CEO de Triunfo Seguros

Identidad mendocina con presencia federal



Entrevista a: *José Manuel Urdiroz*

“El mercado debe prepararse para ampliar la demanda de seguros”

La industria aseguradora local tiene mucho conocimiento, pero también una fuerte resistencia a revisar sus hábitos, advierte Urdiroz. “Tenemos que preguntarnos si nuestros productos, procesos y forma de asesorar sirven para las necesidades que vienen. Competir por precio sin entender el riesgo compromete la capacidad de cumplir. Necesitamos desarrollar especialistas en riesgos corporativos y técnicos y al mismo tiempo ganar productividad en las operaciones masivas”, explica el ejecutivo en diálogo con Informe. Por estos días, Triunfo cuenta con 800.000 vehículos expuestos a riesgo, un millón de pólizas y 750.000 asegurados.



José Manuel Urdiroz,
Gerente general y CEO de Triunfo Seguros

¿Cómo evalúa la coyuntura macroeconómica por la que atraviesa la Argentina y su impacto sobre el mercado asegurador?

La Argentina necesita consolidar condiciones de estabilidad que permitan volver a pensar a largo plazo. Para el seguro, eso significa recuperar previsibilidad sobre costos, tarifas, inversiones y compromisos futuros. Pero la estabilidad por sí sola no transforma una aseguradora: también nos obliga a revisar cómo ganamos dinero y qué valor le damos al cliente. En un escenario de menor inflación, se vuelve más visible la calidad técnica del negocio. La inversión es parte esencial de nuestra actividad, pero no puede ser la respuesta permanente a una suscripción deficiente. Tenemos que seleccionar mejor los riesgos, cobrar primas suficientes y administrar bien siniestros, gastos y capital. También veo una oportunidad en energía, minería, infraestructura, agro y servicios. El desafío no termina en asegurar grandes proyectos: incluye a proveedores, transportistas, comercios y familias que crecen alrededor de ellos. Para acompañarlos hay que tener presencia territorial y capacidad técnica. Esa es una parte central de la oportunidad que vemos para **Triunfo**.

¿Cuáles son los desafíos más urgentes que enfrenta hoy en día el sector?

El desafío más urgente es dejar de administrar el mercado de siempre y prepararnos para ampliar la demanda de seguros. Somos una industria con mucho conocimiento, pero también con una fuerte resistencia ➤➤



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





« La Argentina necesita consolidar condiciones de estabilidad que permitan volver a pensar a largo plazo. Para el seguro, eso significa recuperar previsibilidad sobre costos, tarifas, inversiones y compromisos futuros »

a revisar sus hábitos. Tenemos que preguntarnos si nuestros productos, nuestros procesos y nuestra forma de asesorar sirven para las necesidades que vienen. Competir por precio sin entender el riesgo compromete la capacidad de cumplir. Necesitamos desarrollar especialistas en riesgos corporativos y técnicos y al mismo tiempo ganar productividad en las operaciones masivas. Si destinamos talento a resolver tareas que podrían simplificarse o automatizarse, nos faltará capacidad para acompañar negocios más complejos. La reforma legal es parte de esa transformación. Desde mi experiencia profesional vengo trabajando en una propuesta que integre y actualice las leyes 17.418, 20.091 y 22.400 sobre contrato de seguro, entidades e intermediación. Es una contribución profesional y personal. Su objetivo es construir reglas coherentes con los riesgos, los consumidores y la tecnología actuales, preservando la protección del asegurado. Propongo dar más libertad para desarrollar productos y canales, con contratos comprensibles y plenamente adaptados a la operación digital. La protección debe considerar las diferencias entre un consumidor que contrata un seguro masivo y una empresa con asesoramiento especializado que negocia un gran riesgo.

En solvencia, necesitamos capital relacionado con los riesgos asumidos, reservas suficientes, buen gobierno y capacidad de intervención temprana. Esto exige una transición técnicamente sólida. Optimizar el capital significa asignarlo mejor según el riesgo y la capacidad de cumplir. El supervisor debe contar con información oportuna y herramientas para anticiparse al deterioro de una entidad. La burocracia que no agrega protección consume recursos que deberían destinarse a controlar mejor.

Habiendo asumido recientemente la gerencia general de Triunfo Seguros, ¿cuáles son las principales prioridades que definió para esta nueva etapa de la compañía?

Lo primero fue reorganizar el equipo de conducción. Incorporamos a Amalia Orlandini como directora de Siniestros y Legales y a Pablo del Río como director Comercial, y promovimos a Francisco Ranieri a director de Administración y Finanzas. El equipo también está integrado por Gonzalo Ferreyra en la Dirección Técnica, de Reservas y Reaseguros; Elio Adrover en Tecnología de la Información; Martín Allamand en Gobierno y Legales Corporativos; María Cecilia Bensadon en Estrategia y Marketing; Dolores Pierrini como controller; y Gabriela Jimena González a cargo de Recursos Humanos. Con ellos definimos una prioridad que atraviesa toda la gestión: que Triunfo se conduzca como una sola compañía, con objetivos compartidos y responsabilidad por el resultado conjunto. El cliente no distingue entre Comercial, Técnica, Siniestros o Finanzas cuando necesita una respuesta. Con esa premisa encaramos una reorganización de procesos y funciones para ser más ágiles y eficientes, y estar más cerca de nuestros socios estratégicos, los PAS, y de nuestros asegurados. Estamos trabajando en integrar información, clarificar responsabilidades y fortalecer la gestión técnica y económica. Quiero gerentes que identifiquen problemas, propongan soluciones y decidan dentro de sus atribuciones. Una compañía pierde velocidad cuando cada decisión espera una instrucción de arriba. Dar autonomía exige objetivos claros, información y rendición de cuentas; también exige que quien conduce acepte y ejerza esa responsabilidad. Al mismo tiempo, buscamos diversificar la cartera y crecer de manera sostenible, con una organización más simple para productores y asegurados. La tecnología y los datos tienen que sostener ese cambio. Triunfo tiene identidad mendocina, presencia federal y una relación muy valiosa con su red. Mi responsabilidad es convertir esas fortalezas en capacidad de crecimiento rentable. La transformación tiene que verse en cómo atendemos, cómo decidimos y cómo cumplimos.

¿Cómo marcha la compañía en términos de retención de cartera y generación de nuevas ventas?

La retención y la generación de nuevos negocios forman parte de una misma agenda: construir relaciones sostenibles. Retener exige entender por qué un cliente se queda o se va, resolver problemas de servicio y revisar si la cobertura sigue siendo adecuada. Una renovación automática no alcanza para hablar de fidelización.

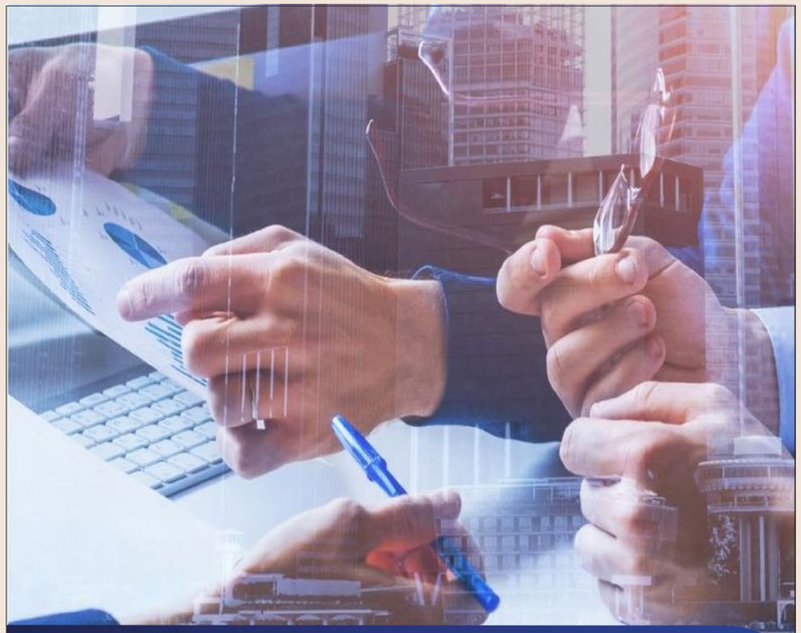
En ventas, nuestra orientación es crecer con criterio técnico y ampliar la relación con quienes ya confían en Triunfo. Un productor con una cartera de automotores también puede acompañar a sus clientes en su comercio, su hogar o su actividad profesional. Para hacerlo necesita oferta, asesoramiento y respuestas de la







« En un escenario de menor inflación, se vuelve más visible la calidad técnica del negocio. La inversión es parte esencial de nuestra actividad, pero no puede ser la respuesta permanente a una suscripción deficiente **»**



Innovación y Compromiso al servicio de nuestros Productores de Seguros

FEDERACION PATRONAL SEGUROS S.A.

www.fedpat.com.ar

SSN | SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN | www.argentina.gob.ar/ssn | Departamento de Orientación y Asistencia al Asegurado 0800-666-8400 | N° de inscripción SSN Rubro Ramos Generales 726

➸ compañía. Estamos poniendo el foco en analizar la cartera por segmento, canal y región, relacionando evolución comercial con cobranza, siniestralidad y servicio. El volumen importa, pero la calidad y la continuidad de ese volumen son las que sostienen el negocio.

¿Qué cambios estructurales o tecnológicos están implementando internamente para agilizar los procesos?

Estamos abordando la transformación por etapas. Primero, una mirada compartida del negocio y responsabilidades claras; después, procesos más simples y mejor información para decidir. Sobre esa base tienen sentido la integración tecnológica y la automatización. Un frente concreto es la regionalización comercial, impulsada por Pablo del Río. Triunfo ya cuenta con una amplia red de oficinas, enfocadas principalmente en el soporte operativo. Queremos acercar también la conducción comercial y el conocimiento del negocio a cada región, para acompañar a productores, organizadores y brokers con una mayor comprensión de sus necesidades. A la vez, buscamos modernizar y hacer más eficiente ese soporte. La cercanía debe traducirse en capacidad de resolver. También estamos dando forma a una oficina propia de transformación para ordenar iniciativas, aportar metodología y acompañar su ejecución. Cada dirección debe conservar la responsabilidad por sus resultados. El objetivo es priorizar los cambios según su impacto y la capacidad real de llevarlos adelante.

En lo operativo, hay que revisar el recorrido completo de cada trámite. Una autorización que circula entre varias áreas, un dato que se pide nuevamente o una emisión que exige gestiones manuales tienen un costo para el cliente, el productor y la compañía. Queremos eliminar pasos innecesarios y establecer reglas claras para decidir. La mejora se medirá en tiempos de respuesta, errores, productividad y calidad del servicio. Además, estamos incorporando prácticas modernas de gobierno corporativo y tableros de gestión que nos permitan anticipar problemas y agilizar las decisiones. ➸

informe operadores de mercado

Publicación especializada de aparición quincenal

AÑO 34 / Nº 821 - Octubre 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.**

50 AÑOS

MARCANDO UN NUEVO RUMBO



DENTRO DEL MERCADO ASEGURADOR

DC SISTEMAS
TECNOLOGÍA ASEGURADORA

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

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

Bouchard 680 | 5° Piso | CABA info@dcsistemas.com.ar **www.dcsistemas.com.ar**



«« Estamos incorporando prácticas modernas de gobierno corporativo y tableros de gestión que nos permitan anticipar problemas y agilizar las decisiones »»

➸ lidera el plan de modernización de nuestro sistema de gestión, con foco en la eficiencia operativa y en el aprovechamiento de la inteligencia artificial.

¿Qué ramos específicos buscan potenciar en el corto y mediano plazo?

Queremos acelerar el desarrollo de negocios corporativos y de los ramos que permitan equilibrar el peso de Automotores y Motos en nuestra cartera. Eso incluye soluciones para pymes y comercios, integrales patrimoniales, responsabilidad civil, transporte y seguros técnicos vinculados con las actividades productivas, de acuerdo con la capacidad de suscripción y reaseguro disponible. Gonzalo Ferreyra está trabajando en el desarrollo de esas capacidades.

En el corto plazo, el foco está en aprovechar mejor nuestra red y acompañar a los clientes en riesgos que hoy no necesariamente aseguran con nosotros. En el mediano plazo, necesitamos profundizar especialización para participar de oportunidades relacionadas con energía, minería, infraestructura y sus cadenas de proveedores.

Neuquén es un ejemplo claro. Nuestra presencia territorial y la iniciativa de un nuevo edificio para la filial expresan la decisión de estar cerca de donde surgen las necesidades. Pero estar presentes también exige equipos preparados, productos adecuados y capacidad de respuesta. Diversificar tiene que mejorar la calidad de la cartera. Cada nuevo negocio debe tener sentido técnico y económico por sus propios fundamentos.

¿Qué herramientas les están brindando a sus PAS para que evolucionen de ser meros colocadores de pólizas a asesores integrales de riesgo?

Los PAS son socios fundamentales de esta transformación. Muchos ya desarrollan un asesoramiento profundo, y debemos ayudarlos a ampliar esa capacidad. Una compañía que quiere diversificar no puede pedirle a su red que venda riesgos más complejos sin darle formación, acceso a especialistas y respuestas a tiempo. Nuestra agenda combina formación en riesgos y actividades productivas, acompañamiento de especialistas y herramientas comerciales más simples. Queremos que el productor pueda identificar necesidades de cobertura, explicar límites y exclusiones y construir una relación que abarque más de un ramo. La regionalización debe acercarle interlocutores que conozcan su mercado y puedan resolver. También tenemos que revisar qué carga administrativa le trasladamos. Si un productor invierte gran parte del día en perseguir una emisión o reconstruir información que la compañía ya tiene, estamos desaprovechando su capacidad comercial y profesional. Para mí, el desarrollo del PAS se mide en la calidad del asesoramiento, la permanencia del cliente y la sostenibilidad del negocio. Esa evolución requiere trabajo conjunto e inversión de ambas partes.

¿Cuál es su visión sobre la distinción entre los canales de distribución masiva y el asesoramiento personalizado? ¿Cree que los PAS perderán terreno a medida que avance la venta online?

Tenemos que distinguir la complejidad del riesgo y la necesidad de asesoramiento. Una cobertura estandarizada puede contratarse mediante un proceso muy automatizado; una empresa con exposiciones patrimoniales, operativas y de responsabilidad necesita otro nivel de análisis. En ambos casos hay que explicar bien lo que se ofrece y responder cuando llega el siniestro. Creo en la libertad del consumidor para elegir. La regulación debería ser neutral respecto del canal y ➸

Grupo Niccolo seguros

Llevá tu carrera de PAS
al próximo nivel.

Una propuesta para PAS que busquen crecer respaldados por profesionales con más de 40 años en el mercado.

¿Por qué sumarte a nuestra red de productores?

»» **Compañías de primera línea**
Acceso directo a las aseguradoras de mayor solidez y prestigio del mercado.

»» **Soluciones 360**
Automotores, vida, patrimoniales y riesgos industriales.
Tu cliente resuelve todo con vos, sin que tengas que derivarlo a otro productor.

»» **Formación continua**
Capacitaciones constantes sobre nuevos productos y últimas tendencias del mercado asegurador para que nunca te quedes atrás.

¡Hablemos! 54 11 4089-3574 @gruponiccolook

@gruponiccolook | gruponiccolo@gmail.com
Av. Corrientes 1464, Of. 409 (CABA) · Lebensohn 789 (Quilmes)

Grupo
Asegurador
Paraná

TODAS LAS COBERTURAS
BAJO UN MISMO
GRUPO ASEGURADOR

PARANA SEGUROS

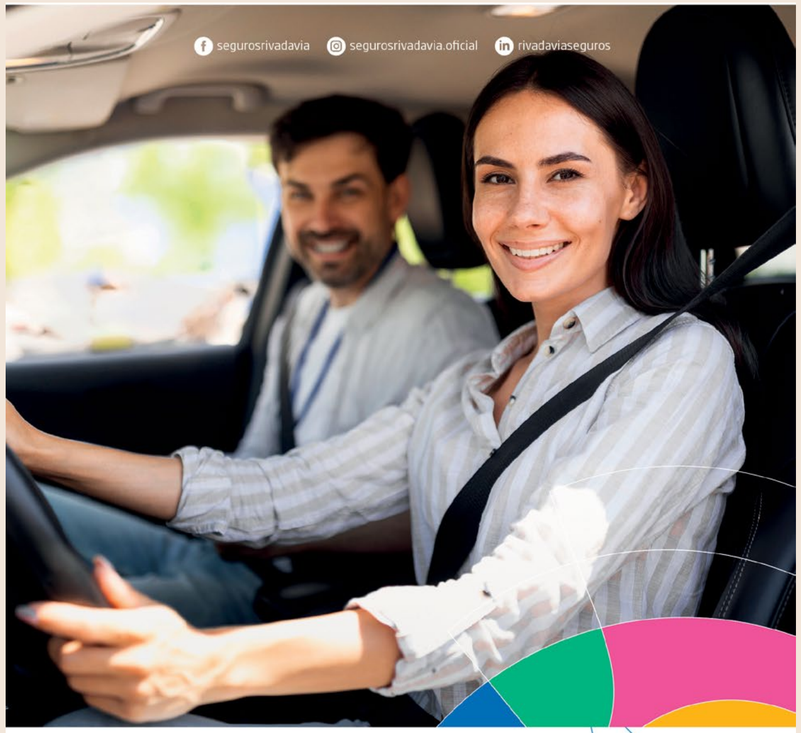
PARANA ART

Una mirada estratégica que integra
prevención, cobertura y respaldo.

Nº de inscripción en SRT 0972 | Atención al asegurado 0800-666-6778 | **Organismo de control** www.argentina.gob.ar/srt | SRT | Nº de inscripción en SSN 0330 | Atención al asegurado 0800-666-8400 | **Organismo de control** www.argentina.gob.ar/ssn | SSN | SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN



« Buscamos acelerar el desarrollo de negocios corporativos y de los ramos que permitan equilibrar el peso de Automotores y Motos en nuestra cartera »



➸ exigente con la transparencia, la responsabilidad y la protección del asegurado. El productor puede utilizar herramientas digitales, del mismo modo que una contratación online puede necesitar asistencia humana. La venta online va a ganar espacio en las operaciones más transaccionales. En **Triunfo** contamos con un canal digital, liderado por María Cecilia Bensadon, que se complementa con el canal tradicional y trabaja con él en soluciones conjuntas. Veo una gran oportunidad para los PAS que utilicen la tecnología para conocer mejor a sus clientes, ampliar su oferta y acompañarlos en decisiones de mayor valor. Ese conocimiento también puede permitirles identificar oportunidades de negocio para la aseguradora más allá de la contratación de una póliza. Nuestra responsabilidad es invertir en esa evolución y potenciar el canal de productores, respetando siempre la libertad de elección del cliente.

¿Cómo marcha el resultado técnico de la compañía y qué acciones tiene previsto promover para mejorarlo?

La mejora del resultado técnico ocupa un lugar central en mi gestión. Francisco Ranieri tiene entre sus principales objetivos el seguimiento y control de las finanzas y los resultados de la compañía. Para evaluar la evolución técnica con rigor, hay que analizar períodos comparables, la composición de la cartera, el efecto del reaseguro y el desarrollo de siniestros y reservas. Las conclusiones deben surgir de datos consistentes.

Las acciones tienen que conectar la selección de riesgos y la suficiencia tarifaria con la gestión de siniestros, la prevención del fraude, los gastos y la cobranza. También hay que revisar el reaseguro como parte de la protección del capital y analizar rentabilidad por ramo, segmento y canal. Comercial, Técnica, Siniestros y Finanzas necesitan compartir objetivos. Crecer en primas mientras se deteriora la calidad del negocio no puede ser un éxito para un área y un problema para otra. La gestión financiera debe acompañarse de una suscripción sostenible y una gestión de siniestros técnicamente sólida que ofrezca una buena experiencia al asegurado. Por eso, Amalia Orlandini tiene como prioridad fortalecer las capacidades técnicas del equipo de Siniestros y Legales y mejorar el servicio y los tiempos de respuesta para productores y asegurados. ➸

« Queremos que el productor pueda identificar necesidades de cobertura, explicar límites y exclusiones y construir una relación que abarque más de un ramo »







▲ **Arriba,** *de izq. a der:* **Pablo del Río,** *Director Comercial;* **Martin Allamand,** *Gerente de Legales & Gobierno corporativo;* **Francisco Ranieri,** *Director de Administración y Finanzas;* **Elio Adrover,** *Director de Tecnología e Información;* **Elio Adrover,** *Director de Tecnología e Información.* **Medio,** *de izq. a der:* **María Bensadon,** *Directora Estrategia & Marketing;* **Dolores Pierrini,** *Controller;* **Gabriela Gonzalez,** *Subgerente Corporativo de Recursos Humanos.* **Abajo,** *de izq. a der:* **Amalia Orlandini,** *Directora Siniestros & Legales;* **Jose Manuel Urdiroz,** *Gerente General y* **Gonzalo Ferreyra,** *Director técnica & Reaseguros.*

➳ ¿Qué volumen de producción manejaron durante el último ejercicio y cuáles son sus proyecciones para el período actual?

Triunfo cuenta con 800.000 vehículos expuestos a riesgo, un millón de pólizas y 750.000 asegurados. Esa escala es relevante, pero nuestro objetivo es crecer con rentabilidad y una cartera más equilibrada. En una economía con inflación, el aumento nominal de las primas no alcanza para describir el crecimiento: también hay que analizar su evolución real, la cantidad de riesgos, las sumas aseguradas, la retención y la calidad del resultado. Las proyecciones deben ser coherentes con nuestra capacidad técnica, operativa y de capital. Vamos a buscar más negocios en los segmentos y regiones donde podamos agregar valor, fortaleciendo la relación con la red y ampliando nuestra oferta. La escala tiene sentido cuando podemos sostener el servicio y cumplir los compromisos que asumimos.

¿Cómo evalúa el nivel de cultura aseguradora en la Argentina y cómo espera expandirla desde su gestión?

Todavía está lejos del que necesitamos. Se percibe cuando una persona contrata únicamente porque se lo exigen, cuando una pyme desconoce exposiciones que pueden comprometer su continuidad o cuando se compara solo la cuota sin entender la cobertura. La educación financiera y aseguradora tiene que ayudarnos a cambiar esa relación con el riesgo. Como industria debemos hacer nuestra parte: hablar con claridad, ofrecer soluciones pertinentes y cumplir los compromisos asumidos. Desde **Triunfo** quiero que la educación financiera y aseguradora esté vinculada con situaciones reales: cómo proteger una vivienda, qué puede comprometer la continuidad de una pyme o por qué una cobertura debe actualizarse. Los PAS son aliados fundamentales porque conocen a las personas y a sus actividades. La experiencia cotidiana es decisiva. Una póliza comprensible, una respuesta a tiempo y un siniestro bien atendido generan confianza. Una mala experiencia puede deshacer mucho esfuerzo de comunicación. También tenemos que llevar la conversación sobre el seguro fuera del propio sector. El seguro permite emprender, invertir y proteger el patrimonio; los seguros de Vida y Retiro pueden contribuir al ahorro de largo plazo y al mercado de capitales. La reforma que propongo busca facilitar ese desarrollo mediante reglas prudenciales para las inversiones y mayor espacio para diseñar soluciones. Un mercado más profundo beneficia a la economía y amplía la protección de las personas.

¿Cuáles son las proyecciones del mercado en general y de su compañía en particular para lo que resta de 2026 y 2027?

Veo una oportunidad de crecimiento que dependerá de la evolución de la actividad, la inversión y los ingresos, además de nuestra capacidad como industria para responder. Prefiero plantear escenarios y condiciones antes que dar una tasa de expansión sin fundamentos suficientes. Si se consolidan proyectos productivos, crecerán necesidades de cobertura directa y también en sus actividades conexas. Para capturar esa demanda harán falta suscriptores especializados, capacidad de reaseguro, conocimiento territorial y procesos eficientes. El mercado debe prepararse para combinar más técnica en riesgos complejos con más productividad en operaciones estandarizadas. En **Triunfo**, el cierre de 2026 está orientado a consolidar el diagnóstico y convertirlo en planes de gestión con responsables y prioridades. En 2027 queremos avanzar en su ejecución, profundizar la regionalización y acelerar la diversificación rentable. Las metas deben traducirse en indicadores y capacidad de cumplimiento. La oportunidad del país exige que transformemos también nuestras organizaciones.

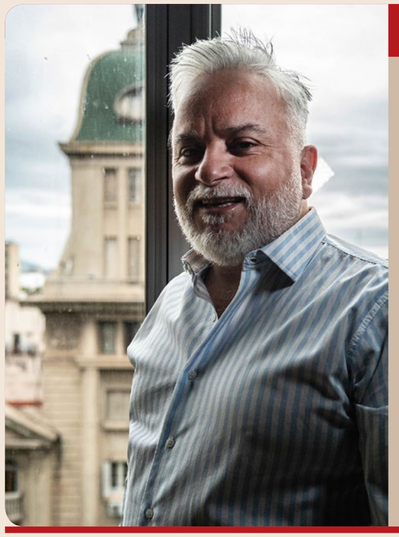
¿Cuáles son los próximos pasos de Triunfo?

El próximo paso es convertir el diagnóstico integral en una hoja de ruta compartida. Necesitamos acordar qué iniciativas tienen mayor impacto, quién responde por ellas, qué recursos requieren y cómo vamos a medir su avance. Eso incluye consolidar la conducción regional, desarrollar negocios fuera de autos y motos y fortalecer la capacidad técnica que ese crecimiento demanda. También avanzar en procesos, datos y tecnología con prioridades concretas para productores y asegurados. La oficina de transformación debe ayudarnos a ordenar esa ejecución y a evitar que cada dirección impulse proyectos desconectados. La transformación necesita coordinación, mientras la responsabilidad de gestionar permanece en quienes conducen cada área. Quiero que el equipo directivo tenga autonomía para decidir dentro de un marco claro y que la organización gane velocidad para resolver. El avance tiene que notarse en la operación cotidiana: una respuesta más rápida, una decisión mejor fundada o un proceso que deja de exigir pasos innecesarios.

¿Cuáles son los principales objetivos que se ha propuesto lograr al frente de la compañía?

Mi principal objetivo es que **Triunfo** acompañe el desarrollo productivo de la región cordillerana, la Patagonia y todas las zonas económicas donde podamos aportar valor.

Para eso, quiero contribuir a construir una compañía más rentable, integrada y diversificada. Su historia, su identidad mendocina y su presencia federal son una base muy valiosa para esta etapa. Me propuse fortalecer la calidad de la gestión: que cada responsable conozca sus objetivos y pueda tomar decisiones, que la información permita anticipar problemas y que el resultado de la compañía oriente el trabajo de todas las áreas. También desarrollar equipos capaces de aprender y adaptarse. La prudencia técnica es indispensable para asumir riesgos. Pero necesitamos revisar cualquier práctica que se sostenga únicamente porque siempre se hizo así. Quiero una organización capaz de cuestionar sus procesos, escuchar a productores y asegurados y ejecutar mejoras. Transformar supone tomar decisiones, elegir prioridades y hacerse cargo de los resultados. Esa es la cultura que busco impulsar. Me gustaría que esta gestión deje capacidades duraderas: mejores líderes, procesos más simples y una relación más amplia y valiosa con productores y clientes.



Visión integral

José Manuel Urdiroz es contador público y lleva casi 30 años vinculado con la actividad aseguradora. Su recorrido combina experiencia en el sector privado, tanto en aseguradoras como en brokers, con responsabilidades en la **Superintendencia de Seguros de la Nación (SSN)** y en la gestión pública del Transporte. Esa trayectoria le permitió conocer el negocio desde la empresa, la intermediación, la supervisión y el diseño de políticas públicas. En la **SSN** se desempeñó en áreas de análisis y evaluación de entidades; una etapa en la cual profundizó su mirada sobre la relación entre información, solvencia, gestión de riesgos y protección del asegurado. Más adelante ejerció responsabilidades en Transporte, donde también trabajó sobre modernización regulatoria y gestión. Actualmente, participa en el debate sobre la reforma integral del sistema asegurador desde una perspectiva profesional y personal y paralelamente es gerente general y **CEO** de **Triunfo Seguros**. *"Asumí este desafío con la convicción de que la experiencia técnica debe traducirse en decisiones y capacidad de ejecución"*, admite el ejecutivo en diálogo con *Informe*.

tu asegurado
del —futuro
te pide un seguro
más inteligente—
Orange Time
para vos que
—siempre la ves.
El seguro del auto
del futuro que
tu asegurado puede
tener hoy.
Pago por tiempo
de uso del auto.
Pago de siniestros dentro
de los 7 días hábiles.
La actitud de mirar al futuro.
www.libraseguros.com.ar
LIBRA
SEGUROS
ENTIDAD AUTORIZADA POR LA SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN. REGISTRO N°0852

COBERTURAS DEL SEGURO TRADICIONAL - ROL DEL ESTADO - DETERMINACIÓN DEL DAÑO

Opinan: *Juan Farizano / Matías Agustín Acrogliano / Mariel Adaro / Marcelo Girardi*

Seguros paramétricos:
el salto del campo a la ciudad y a la infraestructura crítica

Juan Farizano (Director de ACR Argentina), Matías Agustín Acrogliano (Asociado Marval O'Farrell Mairal), Mariel Adaro (abogada especializada en Derecho de Seguros) y Marcelo Girardi (fundador y CEO de MGA Group) analizan, para Informe Operadores de Mercado, qué cambió con la Resolución SSN 315/2026 y cómo pueden aplicarse estas coberturas a inundaciones, infraestructura y eventos climáticos extremos.



Escribe: **Lic. Aníbal Cejas**

Los seguros paramétricos, que pagan cuando un índice objetivo (como la lluvia acumulada o la velocidad del viento) supera un umbral pactado de antemano, se desarrollaron hasta ahora casi exclusivamente en el agro. La Resolución SSN 315/2026 abrió la puerta a otros sectores y llega en un contexto de preocupación por un verano de lluvias intensas. Cuatro especialistas explican en qué se diferencian estas coberturas del seguro tradicional, qué riesgos urbanos y rurales pueden cubrir, qué rol puede cumplir el Estado como tomador y qué desafíos técnicos y jurídicos quedan por resolver.

El "gatillo" y la diferencia con el seguro tradicional

En un seguro paramétrico el pago no depende de que se mida el daño, sino de que un índice pactado de antemano alcance determinado valor. Los matices aparecen en el riesgo de base y en cómo encaja esa lógica en el derecho de seguros.

Juan Farizano, Director de ACR Argentina (Aseguradores Argentinos Compañía de Reaseguros S.A.), explicó: *"La diferencia con un seguro tradicional radica en cómo se determina la indemnización. En un seguro tradicional, el pago está vinculado a la ocurrencia de un daño y a su posterior evaluación. En cambio, un seguro paramétrico se activa cuando un indicador objetivo y previamente establecido alcanza determinado valor, sin necesidad de cuantificar la pérdida efectiva. Por ejemplo, frente al riesgo de inundaciones asociado a El Niño como el que estamos viviendo, una cobertura paramétrica podría establecer un pago automático cuando las precipitaciones acumuladas en determinada zona superen un monto previamente definido a una variable. Este modelo permite agilizar significativamente la liquidación y acelerar la disponibilidad de fondos, pero como contracara, pueden existir diferencias entre la pérdida real y la indemnización determinada".*

Luego, **Matías Agustín Acrogliano, Asociado en Marval O'Farrell Mairal**, sumó: *"La principal diferencia radica en el hecho que activa la obligación de pago del asegurador. En un seguro tradicional, el pago se gatilla por la ocurrencia de un daño cubierto y, en términos generales, el asegurado debe acreditar tanto la existencia del siniestro como la magnitud de la pérdida. La indemnización se determina en función del daño efectivamente sufrido. En cambio, en un seguro paramétrico, el pago se activa cuando un parámetro o índice previamente definido en la póliza alcanza determinado valor o umbral. No se requiere acreditar el daño concreto sufrido por el asegurado, sino verificar objetivamente que el parámetro pactado se haya cumplido. El parámetro funciona como un indicador previamente acordado de la activación de la prestación. Por ejemplo, una cobertura podría activarse cuando se registren precipitaciones inferiores a cierto nivel, cuando la velocidad del viento supere un umbral determinado o cuando un vuelo experimente una demora superior a la prevista contractualmente. Esto permite procesos de liquidación más ágiles y pagos potencialmente más rápidos, aunque introduce el denominado "riesgo base", es decir, la posibilidad de que exista una diferencia entre el comportamiento del índice utilizado y el daño efectivamente sufrido por el asegurado".*

Mariel Adaro Abogada especializada en **Derecho** ▸➔





> « La diferencia con un seguro tradicional radica en cómo se determina la indemnización. En un seguro tradicional, el pago está vinculado a la ocurrencia de un daño y a su posterior evaluación »



▲**Juan Farizano**, *(Director de ACR Argentina)*

> « En un seguro tradicional, el pago se gatilla por la ocurrencia de un daño cubierto y, en términos generales, el asegurado debe acreditar tanto la existencia del siniestro como la magnitud de la pérdida »

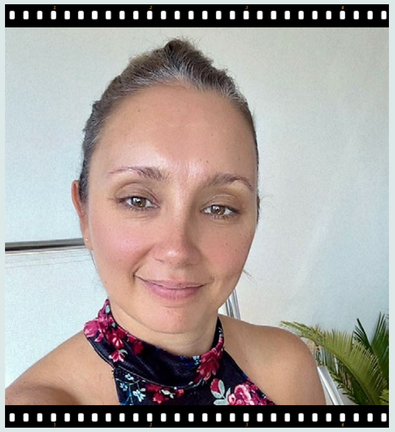


▲**Matías Agustín Acrogliano**, *(Asociado Marval O'Farrell Mairal)*

➸ **de Seguros**, planteó qué cambia desde lo jurídico: *"El paso del seguro tradicional al paramétrico implica modificar la estructura funcional del contrato porque no será necesaria una inspección de daños para determinar la pérdida en virtud de que la licitud y procedencia de la indemnización dependen solo de que la verificación del parámetro objetivo predeterminado haya alcanzado o superado el valor fijado en póliza. Esto significa que la cuantía de la indemnización se determina en forma previa y el asegurado queda eximido de la carga procesal de demostrar la existencia, extensión o cuantificación del daño material. Con relación al principio indemnizatorio establecido en art 61 Ley 17.418 el cual postula que el seguro de daños es un contrato de indemnización que busca resarcir un perjuicio sufrido, en los seguros paramétricos puede ocurrir que el pago pactado en póliza supere la pérdida real o incluso se abone sin que ésta exista. Para dirimir esta cuestión se debe tener en cuenta lo siguiente:*

- *Prevalencia del interés asegurable (art 60 17418). El elemento que legitima el contrato es que el tomador posea un interés económico lícito y se encuentre expuesto a sufrir un perjuicio.*
- *Ampliación del concepto de daño. Se amplía la noción hacia la protección de la disrupción económica general, pérdida de ingresos, costos de contingencia y necesidad de liquidez operacional.*
- *La Resolución 315/2026 exige un estudio técnico de factibilidad con certificación actuarial independiente que demuestre relación entre el parámetro seleccionado y el riesgo expuesto.*

> « El paso del seguro tradicional al paramétrico implica modificar la estructura funcional del contrato porque no será necesaria una inspección de daños para determinar la pérdida »



▲**Mariel Adaro**, *(abogada especializada en Derecho de Seguros)*

> « No se trata de elegir entre uno u otro. Cada uno funciona mejor para determinados riesgos y necesidades. Incluso pensarlos juntos puede ser sumamente interesante »



▲**Marcelo Girardi**, *(fundador y CEO de MGA Group)*

Sobre qué ocurre cuando el índice se cumple sin que haya daño, y en el caso inverso, Adaro agregó: "Si se cumple parámetro, pero no hay un daño efectivo el pago es válido y además jurídicamente exigible para el supuesto de que no se realice. Su licitud no viola el principio de prohibición de enriquecimiento injustificado ni convierte al contrato de seguros en una apuesta. Para el supuesto de que no se cumpla el parámetro, aunque existan daños importantes no nace la obligación de indemnizar por parte del asegurador y por lo tanto no se torna exigible jurídicamente".

Por último, **Marcelo Girardi**, **fundador y CEO de MGA Group**, remarcó que ambos esquemas no compiten entre sí: *"Lo primero que me parece importante destacar es que son coberturas que no son excluyentes e incluso pueden ser perfectamente complementarias. No se trata de elegir entre uno u otro. Cada uno funciona mejor para determinados riesgos y necesidades. Incluso pensarlos juntos puede ser sumamente interesante. Al seguro tradicional lo conocemos todos. Ocurre un siniestro, el asegurado lo denuncia, un perito evalúa el daño y, sobre esa pérdida verificada, se calcula la indemnización. El paramétrico funciona con otra lógica. Se define de antemano un parámetro objetivo y un umbral. El parámetro puede ser la lluvia acumulada en un período, la velocidad del viento, la temperatura o un índice satelital de humedad del suelo. Si el umbral se supera, el pago se activa automáticamente, por un monto también pactado de antemano y sin necesidad de peritaje. De su lógica misma surgen los grandes atributos que tienen estas coberturas. El primero es la agilidad: el pago puede llegar en días, justo cuando el asegurado más necesita la liquidez. El segundo es la transparencia: ambas partes saben desde el inicio qué dispara el pago, y el dato se mide con criterios totalmente auditables por ambos. El tercero es la flexibilidad: el asegurado puede destinar ese dinero a lo que más necesite en ese momento. Ahora bien, un paramétrico es tan robusto como la información que lo sostiene. Para diseñarlo bien hacen falta series históricas largas y confiables. Para que funcione como corresponde, se necesitan redes de medición que reflejen con fidelidad lo que efectivamente le pasa al asegurado. Puede haber distancia entre lo que mide el índice y la pérdida real; es lo que se conoce como riesgo de base. Gestionarlo bien es fundamental para un diseño sólido".*

Riesgos urbanos

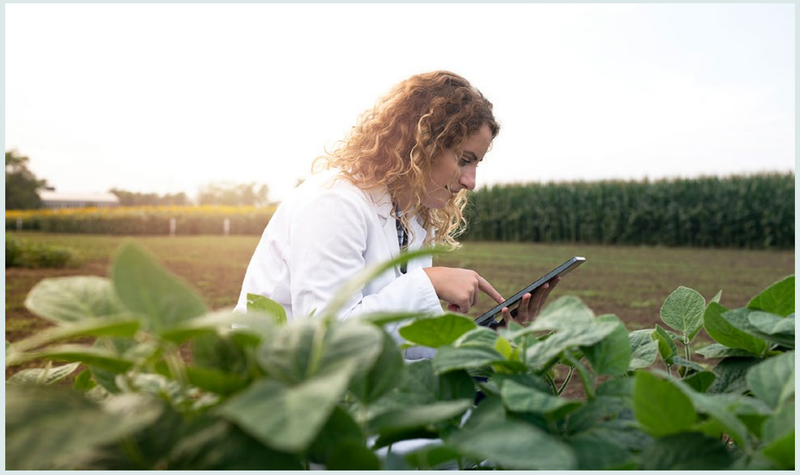
Los eventos climáticos extremos son los candidatos más naturales para llevar este modelo a las ciudades. Los expertos consultados presentaron ejemplos como la interrupción de negocio y la eficiencia del gasto público, y los eventos masivos que requieren liquidez inmediata.

Marcelo Girardi, **fundador y CEO de MGA Group**, sostuvo: *"Las aplicaciones urbanas son muchísimas y en buena medida todavía están por explorarse en el país. Lluvias extremas, granizo, vientos fuertes, olas de calor, entre muchas otras. Cualquier evento que pueda medirse de forma objetiva y tenga un impacto económico identificable es, en principio, candidato a una cobertura paramétrica. Los potenciales asegurados van desde familias y comercios hasta grandes empresas, infraestructura crítica y el propio sector público en sus diferentes niveles (municipal, provincial, nacional). Este año el tema cobra una relevancia especial. Todo indica que vamos a transitar un año Niño de magnitudes inéditas, con un verano de precipitaciones muy por encima de lo normal en buena parte del país. Eso es una enorme preocupación para todas las ciudades, desde el AMBA hasta el interior. Las lluvias intensas generan pérdidas enormes para familias y empresas, y también para municipios y provincias, que tienen que salir a responder ante la emergencia. En un contexto de exposición tan elevada, contar con herramientas que permitan gestionar estos riesgos, y que provean liquidez de forma ágil, puede hacer una gran diferencia. Uno de los aportes más interesantes del paramétrico en el ámbito urbano es lo que en la jerga usualmente llamamos business interruption o lucro cesante. La cobertura tradicional de interrupción de negocio, en general, requiere un daño físico en los bienes asegurados. Pensemos en un comercio al que el agua no llegó a entrar, pero que estuvo tres días sin poder abrir porque la calle estaba anegada o* ➸



➸ *porque se cortó la luz en toda la zona. O en un evento al aire libre que se suspende por una tormenta. No se rompió nada, pero la facturación se perdió, y los sueldos, alquileres y demás gastos fijos siguen corriendo. Para estos, una herramienta paramétrica se posiciona muy bien y puede venir a resolver muchas necesidades. Lo mismo vale para el sector público, donde estas herramientas aportan además eficiencia en el gasto. Para un municipio, sería muy ineficiente armar un presupuesto diez veces más grande que el habitual por si ocurre una inundación extrema. Es mucho más eficiente destinar una cuota acotada y planificada al pago de una cobertura que se active frente a esas situaciones. Así, cuando el evento extremo llega, el seguro amplifica los recursos disponibles para responder".*

Por su parte, **Farizano** coincidió en el potencial climático y marcó el tipo de riesgo donde ve mayores posibilidades: *"Argentina presenta oportunidades interesantes, especialmente frente a fenómenos climáticos. Más allá de los ya mencionados como inundación y granizo, podrían considerarse otros como sequías prolongadas, olas de calor e incluso vientos fuertes y/o tornados cerca de zonas urbanas. Considero que el mayor potencial está en riesgos que afectan simultáneamente a numerosos asegurados y generan necesidades inmediatas de liquidez. Estas soluciones deben desarrollarse como complemento de las coberturas tradicionales, ofreciendo una respuesta económica rápida frente a determinados eventos masivos. La interrupción de servicios esenciales podría también considerarse, siempre que se utilicen indicadores objetivos de duración o extensión de los cortes".*



El Estado como tomador

Como se dijo, los gobiernos nacionales, provinciales y municipales pueden convertirse en grandes usuarios de estas coberturas, como una forma de contar con fondos rápidos cuando ocurre un evento climático de gran escala.

En esta línea, **Acrogliano** sostuvo: *"En primer lugar, es importante mencionar que la propia resolución SSN 315/2026 parece reconocer que el sector público puede ser uno de los principales usuarios de este tipo de coberturas porque establece un régimen especial para los seguros paramétricos contratados por el Estado nacional, provincial o municipal, permitiendo su comercialización sin autorización previa de la SSN, aunque sujeto a determinados requisitos posteriores de información y documentación. Esto sugiere que el regulador identificó un interés específico en facilitar este tipo de operaciones para organismos públicos. Por otra parte, hay que reconocer que los riesgos que enfrentan los Estados, particularmente los vinculados a fenómenos climáticos o eventos naturales de gran escala, suelen afectar a poblaciones enteras o territorios extensos, así como a infraestructura y servicios públicos esenciales o actividades estratégicas, y requieren respuestas rápidas. En ese contexto, los seguros paramétricos pueden funcionar como herramientas de financiamiento contingente que permitan disponer de fondos de manera ágil una vez verificado el parámetro acordado. En este sentido, la experiencia internacional demuestra que los seguros paramétricos pueden utilizarse como herramientas de gestión financiera del riesgo catastrófico. Diversos Estados y organismos regionales han recurrido a este tipo de mecanismos para obtener liquidez inmediata frente a huracanes, terremotos, inundaciones o sequías, permitiendo financiar medidas de emergencia y acelerar la respuesta pública frente a eventos de gran magnitud. Por ello, es posible imaginar a los distintos niveles del Estado cumpliendo un rol relevante como tomadores de coberturas paramétricas de gran envergadura vinculadas a sequías, inundaciones, precipitaciones extremas u otros eventos que puedan impactar sobre grandes sectores de la población o sobre infraestructura crítica".*

Luego, **Farizano** coincidió en la importancia del sector público para fortalecer esta operatoria y sumó la mirada del reaseguro: *"El sector público puede desempeñar un papel destacable en el desarrollo de estos productos. Los municipios y gobiernos provinciales administran infraestructura y servicios esenciales expuestos a eventos climáticos severos. En caso de eventos siniestrales de relevancia, una cobertura paramétrica les permitiría acceder rápidamente a recursos para financiar tareas de emergencia, restablecer servicios o realizar reparaciones urgentes, sin tener que esperar la evaluación individual de cada uno de los daños. La reciente regulación de los seguros paramétricos en Argentina representa un avance importante en este sentido. Desde el reaseguro, vemos una oportunidad para acompañar estos desarrollos, aportando capacidad, experiencia técnica y acceso a mercados internacionales especializados".*

Datos, cláusulas y responsabilidad

Todo el esquema se basa sobre los datos: cómo se redactan las cláusulas que definen el índice, quién responde si esos datos fallan y qué calidad de información hace falta para que el producto sea sostenible.

Adaro explicó cómo deben redactarse las cláusulas de activación: *"Para redactar las cláusulas de activación en forma eficaz es fundamental comprender que en este tipo de seguros el «siniestro» no se define por la inspección física del daño, sino por la verificación objetiva de los datos contractuales. Tanto la Resolución SSN 315/2026 como la práctica internacional de mercado establecen requisitos estrictos de redacción a fin de evitar ambigüedades operativas en el momento de la liquidación.*

- *Definición Precisa de la Variable y del Umbral*
- *Identificación Ineludible del Proveedor de Datos Principal y del Tipo de Dato*
- *Cláusula de Respaldo Obligatoria (proveedor alternativo)*

Las exigencias de claridad, transparencia e información al asegurado que se deben cumplir para minimizar posibles conflictos judiciales deberían ser:

- *Advertencia Expresa sobre el Riesgo de Base*
- *Suministro de la Frecuencia Histórica del Parámetro*
- *Régimen de Declaración Jurada para Grandes Riesgos y el Sector Público*
- *Disponibilidad de los Datos de Cálculo".* ➸

AMERICAL
REINSURANCE SOLUTIONS

Global Reinsurance Brokers

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

Buenos Aires Office
Manuela Saenz 323, Suite 517
Buenos Aires Plaza, Puerto Madero
C1107BPA, CABA, Argentina
Phone: +54 11 5217 9751
contact@americalre.com
www.americalre.com

EXPERTA SEGUROS

CUANDO ALGO SE COMPLICA,
TE LA HACEMOS FÁCIL 😉



Consultá con tu
Productor Asesor de Seguros.

experta.com.ar

N° de inscripción SSN
0880

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

www.argentina.gob.ar/ssn

SSN | SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN



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.

➸ Sobre quién responde si los datos meteorológicos, satelitales o de sensores fallan, **Adaro** detalló: *"Responsabilidad de la Aseguradora frente al Asegurado:*

- *Relación contractual directa y exclusiva: La aseguradora es la única entidad obligada contractualmente frente al asegurado. Si el parámetro contractual efectivamente se cumplió según la metodología pactada, la aseguradora responde por el pago de la prestación sin poder liberarse alegando omisiones de sus proveedores de datos privados.*
- *Deber normativo de custodia y transparencia de los datos: Conforme al punto 23.8 del Reglamento General de la Actividad Aseguradora (introducido por la Resolución SSN 315/2026), la aseguradora es legalmente responsable de garantizar que la información utilizada y los resultados de los cálculos se encuentren a disposición del asegurado para su verificación.*
- *Obligación de prever fuentes de respaldo: La normativa de la SSN dispone que las pólizas deban identificar al proveedor principal de datos y designar obligatoriamente un proveedor alternativo o procedimiento de respaldo para el supuesto de que la fuente principal quede indisponible, interrumpida o defectuosa. Si un sensor o agencia interrumpe sus transmisiones (por ejemplo, ante fallas técnicas o cierres administrativos gubernamentales), la aseguradora debe recurrir al proveedor de respaldo fijado en el contrato para calcular el índice.*

Responsabilidad de los Proveedores de Datos:

- *Ausencia de vínculo contractual directo con el Asegurado: Los desencadenantes deben ser provistos por agencias o terceros independientes del asegurador y del asegurado.*
- *Responsabilidad de Proveedores Privados / Agentes de Cálculo: Cuando la captación y procesamiento de datos o el reporte de cálculo es encargado a una empresa privada o consultora especializada, esta responde frente a la aseguradora bajo las reglas de la responsabilidad contractual y de prestación de servicios. Si por negligencia, error grave o falla en sus algoritmos emite un reporte erróneo que perjudica a la aseguradora, esta última podrá ejercer acciones de repetición e indemnizatorias contra dicho proveedor.*
- *Organismos Públicos Oficiales e Inexigibilidad: Si la fuente designada es un organismo público internacional o estatal (ej. agencias meteorológicas), la aseguradora no suele contar con acciones de repetición por fallas en las mediciones oficiales, motivo por el cual la regulación impone contar con mecanismos supletorios de medición en la póliza".*

Desde el reaseguro, **Farizano** puso el foco en la calidad de la información que alimenta los índices: *"Para que las coberturas paramétricas puedan llevarse a cabo, la calidad y la confiabilidad de los datos es un pilar fundamental. La información satelital y la proveniente de las estaciones meteorológicas permite medir variables como precipitaciones, temperaturas, velocidad del viento o niveles de agua. Estos datos son los que se utilizan para construir los índices que determinan la posible activación de las coberturas. Series históricas de estos elementos son los que permiten al reasegurador evaluar las exposiciones, estimar pérdidas esperadas y establecer condiciones técnicas y económicas sostenibles para este tipo de productos".*

La Resolución SSN 315/2026 y el marco jurídico

Los especialistas consultados advierten que el verdadero alcance de los seguros paramétricos dependerá de cómo la adopte el mercado y de cómo se resuelva su convivencia con la Ley de Seguros.

En este sentido, **Acrogliano** sostuvo: *"En términos generales creo que la resolución es positiva porque proporciona un marco regulatorio específico para el desarrollo de seguros paramétricos más allá de los antecedentes regulatorios existentes en materia agropecuaria, definiendo sus principales características técnicas, regulando los requisitos de autorización, la validación actuarial independiente, las fuentes de información y el tratamiento del riesgo base, lo cual brinda mayor previsibilidad y certeza jurídica tanto para las aseguradoras que deseen desarrollar estos productos como para los potenciales tomadores* ➸



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

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

Life SEGUROS
Tu forma de vivir

UNA EMPRESA DE
GST
Grupo Financiero

lifeseguros.com.ar /LifeSegurosArgentina /lifesegurosargentina /lifesegurosargentina /@LifeSeguros

N° de inscripción SSN
Registro N° 0251

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

www.argentina.gob.ar/ssn

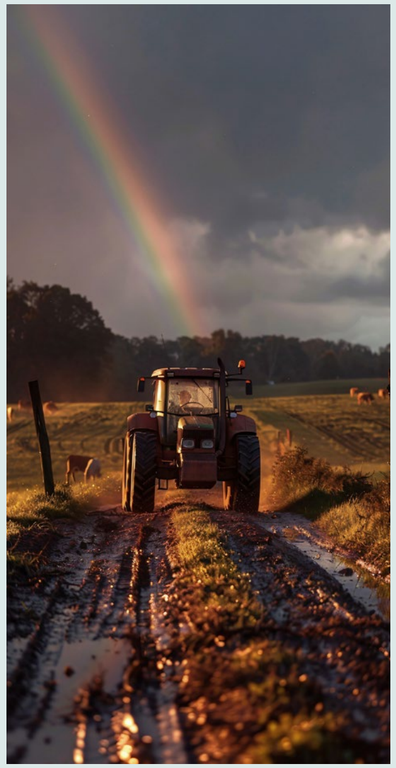
SSN | SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

interesados en utilizarlos. No obstante, creo que el verdadero impacto de la resolución no se verá en forma inmediata sino durante los próximos años, cuando el mercado adopte este nuevo marco normativo y se vayan desarrollando nuevas soluciones de cobertura. En este sentido, los seguros paramétricos ya tenían antecedentes en la Argentina, particularmente en el ámbito agropecuario, pero la nueva regulación podría facilitar la expansión de esta modalidad hacia otros sectores económicos. En definitiva, la resolución constituye un paso importante para reducir la incertidumbre regulatoria y fomentar la innovación, pero su éxito dependerá de que aseguradoras, reaseguradores, proveedores de datos y tomadores encuentren aplicaciones concretas donde esta herramienta aporte valor frente a los esquemas tradicionales de cobertura".

Al respecto, **Adaro** explicó cómo encajan estos seguros en la legislación vigente: *"Dentro de nuestro ordenamiento jurídico los seguros paramétricos no se ajustan en forma automática a la Ley 17.418, por el contrario, es necesario que se realice una interpretación armónica basada en el concepto de interés asegurable, el concepto de daño y se contemple la nueva Resolución (SSN 315/2026) que incorpora el punto 23.8 al Reglamento General de la Actividad Aseguradora (RGAA)".*

Sobre si el marco actual alcanza, **Adaro** consideró: *"El marco jurídico actual resulta insuficiente para consolidar de forma plena y masiva los seguros paramétricos sin margen de litigiosidad. La Resolución SSN 315/2026 constituyó un hito de técnica regulatoria al remover el principal obstáculo operativo: permitió expandir estos productos a todo el abanico patrimonial e industrial, fijó un plazo imperativo de pago de 15 días corridos, reglamentó la figura del gran tomador (>1.000.000 de UVAs) y exigió la certificación por actuario independiente. Sin embargo, la resolución es una norma reglamentaria de un órgano de control que convive en tensión jerárquica con una ley nacional de fondo N° 17.418. Para otorgar certeza absoluta a aseguradoras, reaseguradoras, intermediarios (PAS) y asegurados, considero que habría que seguir el modelo de legislaciones comparadas como Chile o Colombia, estableciendo formalmente que la exigencia legal del seguro se satisface con la presencia genuina de interés asegurable (exposición real al riesgo económico o disrupción financiera), exceptuando a estos contratos de la obligación de probar o evaluar el daño material. Además, considero necesario reglamentar pautas claras de comercialización para los Productores Asesores de Seguros donde se los resguarde ante reclamos por «frustración de expectativas» si el cliente sufre un daño, pero el índice no activa el pago, estableciendo que será suficiente acreditar que se entregó la información sobre el funcionamiento junto con la frecuencia histórica del parámetro (tal como hoy se exige mediante declaración jurada en grandes riesgos). Esta seguridad jurídica resulta clave para impulsar el desarrollo de nuevos negocios, ya que los seguros paramétricos permiten diseñar soluciones para riesgos que no encuentran adecuada respuesta en las coberturas tradicionales. Un ejemplo es la industria del turismo invernal: un Broker o Productor Asesor de Seguros podría estructurar para un centro de esquí una cobertura basada en la acumulación de nieve o en la cantidad mínima de días operables durante la temporada. Si los registros meteorológicos de referencia muestran niveles inferiores a los umbrales previamente pactados, la póliza activa automáticamente una compensación económica, sin necesidad de peritar daños ni acreditar el monto de la pérdida. Este tipo de soluciones permite proteger los ingresos del establecimiento frente a inviernos con escasas nevadas y posiciona al bróker como un asesor estratégico capaz de ofrecer coberturas innovadoras orientadas a la continuidad del negocio, ampliando significativamente su campo de actuación profesional y generando nuevas oportunidades comerciales de alto valor agregado".* ➸







Nationalbrokers

35 años

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

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

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

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

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



➸ Más allá del agro: aplicaciones y experiencias

Para cerrar, las miradas apuntan hacia adelante: la experiencia regional como ejemplo, nuevas aplicaciones en sectores muy distintos y un agro que sigue siendo el terreno donde estas coberturas tienen más potencial.

Farizano repasó las experiencias de la región que podrían servir de modelo: *"En América Latina existen varias experiencias interesantes que demuestran el potencial de estas soluciones. Perú, por ejemplo, ha desarrollado mecanismos de transferencia de riesgos catastróficos mediante instrumentos paramétricos vinculados a terremotos, permitiendo acceder a capacidad internacional y disponer rápidamente de recursos ante siniestros de magnitud. México también cuenta con una importante trayectoria en coberturas paramétricas frente a terremotos y huracanes, mientras que Colombia ha avanzado en soluciones vinculadas a riesgos climáticos, especialmente en el sector agropecuario. Consideramos que Argentina tiene condiciones para avanzar en una dirección similar, adaptando los productos a las características de su territorio. La reciente regulación es un gran paso adelante, pero su desarrollo dependerá de la articulación entre aseguradoras, reaseguradoras, intermediarios, organismos públicos y proveedores de información. En ese proceso, el reaseguro debe cumplir un papel fundamental, no solamente aportando capacidad, sino también conocimiento técnico y experiencia internacional".*

Luego, **Acrogliano** coincidió en que el potencial trasciende al campo y sumó el ángulo tecnológico: *"Uno de los aspectos más interesantes de la Resolución 315/2026 en particular, y en general de los seguros paramétricos, es que su potencial trasciende ampliamente al sector agropecuario, que históricamente ha sido el principal ámbito de desarrollo de este tipo de productos en la Argentina. En este sentido, el nuevo marco normativo podría facilitar e incentivar el desarrollo de nuevos productos, como por ejemplo coberturas vinculadas a demoras o cancelaciones de vuelos, falta de viento para parques eólicos, precipitaciones extraordinarias que afecten obras de infraestructura o determinadas condiciones climáticas que impacten sobre actividades turísticas. De hecho, a nivel internacional ya existen aplicaciones de este tipo en sectores tan diversos como transporte aéreo, turismo, energía, infraestructura, logística, gestión de riesgos climáticos, etc. Por otra parte, los seguros paramétricos presentan una afinidad natural con los desarrollos tecnológicos más recientes. Al depender de parámetros objetivos y fuentes de información previamente definidas, son particularmente aptos para la aplicación de procesos de automatización. En este sentido, la utilización especialmente de datos satelitales, sensores remotos, inteligencia artificial y mecanismos de ejecución automática (los denominados smart contracts) podría contribuir a reducir tiempos operativos, simplificar significativamente la gestión de siniestros y generar eficiencias operativas en beneficio de aseguradores y asegurados. Por último, considero importante destacar que los seguros paramétricos no necesariamente están llamados a sustituir al seguro tradicional. Probablemente su mayor aporte consista en complementar las herramientas existentes de transferencia de riesgos y en brindar soluciones para riesgos o exposiciones particulares, respecto de los cuales los mecanismos tradicionales presentan limitaciones o dificultades prácticas".*



Para finalizar, **Girardi** cerró con la situación del agro, el terreno donde estos productos más se desarrollaron: *"El agro es, sin duda, uno de los ramos donde los paramétricos tienen más potencial. Un buen indicio de esto es que la nueva resolución de la Superintendencia de Seguros de la Nación que regula estos productos (315/2026) prevé la intervención de la Secretaría de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación cuando la naturaleza del riesgo lo requiera. No es que la norma se limite al sector agropecuario, sino que se trata de un sector clave por su gran exposición al riesgo climático. Cabe destacar que esta nueva normativa fue un paso clave para estos desarrollos, y fue posible tanto gracias al trabajo mancomunado del mercado como de la excelente predisposición de la Secretaría y la Superintendencia. El seguro agropecuario argentino es un mercado muy maduro y con una competencia muy importante con más de 30 compañías activas, pero hace años que está relativamente estancado. Esto tiene mucho que ver con que no existe una gran oferta privada de coberturas para los riesgos que más preocupan a los productores agropecuarios: la sequía y la inundación. Por supuesto en general el principal riesgo percibido es la sequía, aunque este año, por razones obvias, se habla más del exceso hídrico. El mercado se desarrolló con fuerza alrededor del granizo, con una importantísima penetración y muchísima especialización. Pero estos riesgos sistémicos, que afectan a regiones enteras al mismo tiempo, siguen en gran medida sin respuesta. Ahí el paramétrico tiene mucho para aportar. Gracias a los índices satelitales y a las redes de estaciones meteorológicas, hoy es posible medir sequías, excesos y anegamientos con una precisión cada vez mayor. Además, puede pagar sin peritar lote por lote, algo inviable a gran escala por los costos operativos que implicaría. Con esta realidad, estamos en un momento de mucha efervescencia en el mercado. Aseguradoras, reaseguradores, proveedores tecnológicos, agentes de cálculo e incluso actores públicos están trabajando en productos y programas. Si bien aún no se ha concretado la primera operación bajo el marco simplificado de la nueva normativa, considero que es inminente, y que a partir de allí estas coberturas tenderán a multiplicarse. En el agro, los paramétricos vienen a resolver un problema concreto de los dos lados. Para el productor agropecuario, representa una solución ágil y transparente frente a los riesgos climáticos que más lo preocupan. Para el mercado asegurador, representa una oportunidad para volver a crecer".*



Diálogo con: *Rubén Machado*

"La tecnología reemplazará al intermediario administrativo, pero potenciará al asesor estratégico"

La venta digital absorbe transacciones estandarizadas y de bajo valor, pero reafirma la necesidad del asesoramiento humano a la hora del siniestro o cuando el cliente busca coberturas patrimoniales y corporativas a medida, explica Rubén Machado, titular de Consultora RHM, que durante el último ejercicio manejó un volumen de primas cercano a los $ 24 millones. "El productor no perderá terreno por el avance de la venta online, siempre y cuando deje de actuar como un mero emisor de pólizas y se consolide como un gestor integral de riesgos", advierte el asesor.

Escribe: **Diego Fiorentino**



▲ ***Rubén Machado,*** *productor asesor y titular de Consultora RHM*

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

Estamos transitando una etapa de reordenamiento macroeconómico y desaceleración inflacionaria. Para el mercado asegurador, esto elimina distorsiones como el infraseguro extremo, pero exige pasar de una dinámica de crecimiento nominal automático a una gestión técnica real.

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

Frente a un escenario de estabilización monetaria, los ramos vinculados a la protección patrimonial, el ahorro a largo plazo y la actividad productiva son los que lideran el potencial de crecimiento, alejándonos de la saturación del ramo Automotor.

¿Cómo está compuesta la cartera que administra?

Hoy en día mi cartera está conformada en un 50% por ramos patrimoniales masivos (principalmente Automotores y Combinado Familiar), en un 30% por ramos técnicos y corporativos (Pymes, Integral de Comercio, Responsabilidad Civil y ART) y en un 20% por seguros de Personas, Vida y Retiro; un ramo que vengo impulsando activamente.

¿Con qué aseguradoras trabaja?

Actualmente trabajo con Seguros Rivadavia, San Cristóbal, Barbuss, Sancor Seguros, Allianz, Meridional, CNP y Gestión Seguros.

¿En qué zonas opera?

Principalmente en CABA y PBA, y en menor medida en el resto del país.

¿Qué herramientas utiliza actualmente para vender seguros?

Uso un CRM especializado en seguros para gestionar la base de prospectos y clientes, llevar el seguimiento de renovaciones y automatizar la venta cruzada. Para la etapa comercial, utilizo multicotizadores que me permiten comparar propuestas de distintas aseguradoras en tiempo real y presentarle al cliente opciones claras rápidamente.

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

Han mejorado notablemente en emisión ágil y autogestión de consultas básicas, pero todavía presentan una marcada brecha de integración y madurez entre distintas compañías. En síntesis, estoy satisfecho con el avance operacional, pero la tecnología debe dejar de ser solo una herramienta de autogestión para transformarse en un verdadero habilitador de analítica de datos y venta cruzada que potencie el rol del productor asesor.

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

La solvencia de las aseguradoras en la Argentina atraviesa un momento de transición crítico. Para un productor ➸





➵ asesor o un profesional del sector, analizar esta variable exige mirar más allá del cumplimiento formal de los índices y entender la calidad real de los activos que respaldan los compromisos con los asegurados. La solvencia del mercado asegurador está en una fase de sinceramiento. Durante años la alta inflación y los rendimientos financieros nominales disimularon deficiencias en el resultado técnico. Con la desaceleración de precios y la caída de tasas, las aseguradoras ya no pueden depender del resultado financiero para cubrir pérdidas operativas.

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

Son satisfactorios solo en aquellas aseguradoras de primera línea que priorizan la liquidez y la fidelización del cliente. Mi rol como productor no es solo exigir el cumplimiento de los plazos sino además acompañar proactivamente la carga de documentación y el seguimiento del expediente para acortar tiempos y defender la experiencia del asegurado.

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

Elijo a las aseguradoras en función de una ecuación de valor integral: equilibro la solvencia patrimonial y la velocidad de respuesta en siniestros con la competitividad comercial, evitando priorizar únicamente el precio o la comisión. En definitiva, elijo trabajar con compañías que entiendan al productor como un socio estratégico y cuya propuesta operacional preserve y fortalezca la relación de confianza entre el asegurado y mi canal.

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

Más que perder terreno, el productor atraviesa una redefinición de su rol. La venta digital absorbe transacciones estandarizadas y de bajo valor, pero reafirma la necesidad del asesor humano cuando surge el siniestro o cuando el cliente busca coberturas patrimoniales y corporativas a medida. El productor no perderá terreno por el avance de la venta online, siempre y cuando deje de actuar como un mero emisor de pólizas y se consolide como un gestor integral de riesgos. La tecnología reemplazará al intermediario administrativo, pero potenciará al productor asesor estratégico.



Gestión integral



Rubén Machado comenzó su trayectoria profesional enfocado en el desarrollo de la base comercial desde cero. En esa primera etapa, su gestión estuvo centrada principalmente en la prospección directa de clientes individuales y la comercialización de ramos patrimoniales masivos (principalmente Automotores y Combinado Familiar).

"Fue un período fundamental para dominar la operativa diaria, el armado de legajos, la atención primaria ante siniestros y la relación directa con las mesas de suscripción de las aseguradoras", recuerda el productor en diálogo con ***Informe***.

Hoy en día, desde la organización que lidera (**Consultora RHM, Asesoría Integral en Seguros**), **Machado** administra una cartera consolidada con un enfoque claro en la gestión integral de riesgos y la optimización del rendimiento técnico. Su trabajo diario se divide entre el asesoramiento patrimonial para empresas, el desarrollo cruzado (cross selling) de seguros de **Personas, Vida y Retiro**, y la selección estratégica de las aseguradoras con las que opera, priorizando la solvencia, la capacidad de respuesta en siniestros y la integración tecnológica.

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

En el último ejercicio económico administré una producción anual de aproximadamente $ 24 millones en primas emitidas, que se distribuye en un 50% en ramos masivos tradicionales (como Automotores y Combinado) y en otro 50% en ramos corporativos y de personas (Pymes, ART y Vida/Retiro). Para el presente ejercicio mi objetivo es lograr un crecimiento en cápitas/pólizas de entre un 15 y un 25% en términos reales, desacoplándome de la inercia inflacionaria. La meta es no solo sostener la facturación nominal sino expandir la cantidad nula de riesgos cubiertos y elevar el número promedio de pólizas por cliente.

¿Realiza capacitaciones periódicamente?

Si, en forma permanente, tanto las obligatorias como las que brindan las compañías con las cuales trabajamos.

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

Las principales dificultades que enfrentamos actualmente los productores asesores se resumen en cuatro ejes estratégicos:

. Presión sobre las comisiones e ingresos nominales
. Aumento de la sensibilidad del cliente al costo
. Avance de canales directos y desintermediación digital
. Concentración de la cartera en ramos saturados

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

Coincido en que es un cambio de paradigma necesario. Históricamente, la SSN operó con un exceso de regulación previa y burocracia que ralentizaba al mercado. La orientación hacia un esquema desregulado en la oferta y estricto en la supervisión posterior alinea a la Argentina con estándares internacionales y promueve un mercado más dinámico. Para el intermediario, esta gestión es positiva siempre que venga acompañada de transparencia. Nos exige una mayor profesionalización para evaluar la letra chica de productos más diversos y nos da la pauta de trabajar únicamente con aseguradoras que muestren ratios de solvencia y liquidez incuestionables.

hawk GROUP
YOLO Cuotas
hawk Broker de seguros
assist blister Asistencias y garantías
aseguralo.com Broker 100% digital
BRANCO Insurtech
Juana Manso 1750 - 2º piso . of.2 . Puerto Madero . Bs. As. Garay 1755 - 5º piso . Mar del Plata
Dr. Ramón 87 - 3° piso . of. 304 . Neuquén Argentina . info@hawkgroup.com
Nº de inscripción en SSN 1011
Organismo de control www.argentina.gob.ar/ssn
SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN
Atención al asegurado 0800-666-8400

Megaproyecto: dos empresas rosarinas se unen para transformar más de 25.000 m² urbanos



La alianza entre dos compañías de amplia trayectoria dará lugar a una propuesta de vivienda y usos mixtos de más de 25.000 m², concebida a partir de la integración entre arquitectura, naturaleza y vida urbana.

Fundar y La Segunda Seguros anunciaron una nueva alianza estratégica para impulsar un emprendimiento de gran escala en Rosario. Será la primera experiencia conjunta entre ambas empresas, nacidas en la ciudad y con una extensa presencia en sus respectivos sectores. Esta asociación abre una nueva etapa para dos compañías locales que comparten una mirada de largo plazo y el compromiso de continuar generando valor en su lugar de origen.

"Para La Segunda Seguros, participar de esta iniciativa significa explorar una nueva oportunidad de inversión junto a Fundar, una empresa con una experiencia muy sólida en el sector. También es una manera de seguir apostando por Rosario, la ciudad donde nacimos, a través de una propuesta con vocación de permanencia y una mirada puesta en el futuro", expresaron desde La Segunda Seguros.

Actualmente, el emprendimiento atraviesa una etapa inicial de planificación y definición. Con una superficie superior a los 25.000 m², combinará viviendas con otros usos y buscará integrar distintas maneras de vivir y relacionarse con el entorno urbano.

Uno de sus componentes destacados será un gran espacio verde, un rasgo característico de los proyectos de Fundar, que ocupará un lugar central tanto en la concepción del conjunto como en la experiencia cotidiana de sus habitantes.

"Las intervenciones de esta escala requieren pensar la ciudad a largo plazo. El desafío será crear un entorno que no se limite a resolver viviendas, sino que también genere espacios de encuentro y favorezca una relación cotidiana más cercana con la naturaleza. Poder trabajar esa visión desde el inicio junto a La Segunda Seguros enriquece mucho el proceso", señalaron desde Fundar.

El trabajo conjunto reúne capacidades complementarias y refleja la decisión de dos compañías rosarinas de sumar conocimiento, experiencia y visión de futuro para impulsar una propuesta que acompañe el crecimiento y la transformación de la ciudad.

Sedgwick celebra 20 años en Argentina y reafirma su compromiso con el mercado local



Sedgwick celebró sus 20 años en Argentina con un encuentro realizado el 8 de octubre que reunió a clientes, socios, representantes del sector asegurador y colaboradores de la compañía. La ocasión permitió repasar dos décadas de crecimiento en el país y agradecer a quienes formaron parte de esa trayectoria.

«Lo que hace que este aniversario sea especialmente significativo son las personas que lo hicieron posible», afirmó Miguel Grut, director de Sedgwick Argentina. *«Durante estos 20 años tuvimos el privilegio de trabajar junto a clientes, socios y colegas que contribuyeron a construir una operación sólida y reconocida en el país. Este encuentro nos permitió reconocer su aporte y agradecerles por ser parte de nuestra historia»*.

A lo largo de estas dos décadas, Sedgwick ha acompañado a sus clientes en el ajuste de pérdidas y la gestión de siniestros, combinando el conocimiento del mercado argentino con las capacidades de su red global. El aniversario también permitió mirar hacia los próximos desafíos del sector y el papel que tendrá la colaboración para responder a riesgos cada vez más complejos.

«Llegar a los 20 años en Argentina habla del compromiso de nuestro equipo y de la confianza que clientes y socios depositaron en Sedgwick a lo largo de estas dos décadas», señaló Daniel Tobito, director regional de Sedgwick para América Latina. *«Esa confianza nos impulsa a seguir acompañándolos frente a riesgos cada vez más complejos, con el conocimiento de nuestros especialistas en Argentina y el respaldo de nuestra red global»*.

Con este aniversario, Sedgwick reafirma su presencia en Argentina y su compromiso con los clientes y socios de toda América Latina.

La Bolsa de Comercio de Rosario reconoció a RUS Futuro por su innovación en el mercado de capitales



El fideicomiso financiero impulsado por **Río Uruguay Seguros (RUS)** recibió una mención especial de A3 Mercados por su propuesta innovadora, que conecta el mercado de capitales con la inversión inmobiliaria.

El pasado jueves 15 de octubre, en la **Bolsa de Comercio de Rosario, Juan Carlos Lucio Godoy**, presidente ejecutivo de **RUS**, recibió una mención especial de A3 Mercados por la emisión de **RUS Futuro**, un fideicomiso financiero inmobiliario que propone una nueva alternativa para invertir en activos reales a través del mercado de capitales.

La distinción fue entregada por **Andrés Ponte**, vicepresidente de **A3 Mercados**, con la participación de **Adrián Mercado**, uno de los principales colocadores de la emisión.

El reconocimiento destaca la creación de un instrumento novedoso para el mercado argentino, que vincula la inversión inmobiliaria con las posibilidades de acceso y negociación del sistema financiero.

Emitido el 30 de septiembre a través de **A3 Mercados**, plataforma surgida de la integración del **Mercado Abierto Electrónico (MAE)** y **Matba Rofex, RUS Futuro** forma parte de la estrategia de diversificación y desarrollo del Grupo RUS, que busca ampliar sus horizontes más allá de la actividad aseguradora tradicional.

"Siempre creímos que el futuro de las organizaciones no depende solamente de hacer mejor lo que ya hacen, sino de tener la capacidad de imaginar lo que todavía no existe y trabajar para hacerlo realidad. RUS Futuro nace de esa convicción: innovar, desarrollar nuevas oportunidades y acercar herramientas de inversión a más personas", expresó **Godoy**.

La principal innovación del instrumento consiste en permitir invertir en una cartera de inmuebles generadores de renta desde USD 100, sin necesidad de adquirir una propiedad directamente. Mediante una estructura fiduciaria con oferta pública, **RUS Futuro** ofrece una alternativa para diversificar inversiones y acceder al mercado inmobiliario a través de títulos negociables, de acuerdo con las condiciones y los riesgos establecidos en su prospecto.

El reconocimiento pone en valor, además, el potencial del mercado de capitales para conectar el ahorro con la economía real y generar nuevas oportunidades de inversión en distintos sectores productivos.

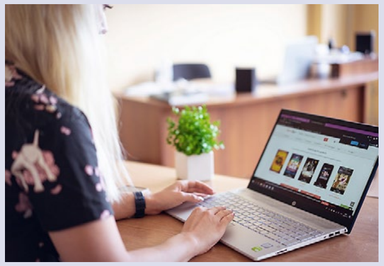
Con esta distinción, **RUS Futuro** se posiciona como una iniciativa que combina innovación financiera y desarrollo inmobiliario, y refleja la capacidad de una empresa aseguradora del interior del país para impulsar nuevas propuestas en el mercado argentino.





ZURICH

Día del Seguro: qué le preguntan las personas a la Inteligencia Artificial



Desde las diferencias entre coberturas de auto hasta la protección del hogar y los seguros de vida, Zurich Argentina presenta las consultas más frecuentes sobre seguros en plataformas de IA y destaca el rol de AcademIA para acercar información clara y accesible.

¿Qué diferencia hay entre terceros completo y todo riesgo? ¿Qué cubre un seguro de hogar? ¿Cómo se denuncia un siniestro online? En el marco del **Día del Seguro**, que se celebra cada **21 de octubre** en Argentina, y en un contexto en el que cada vez más personas recurren a la inteligencia artificial para resolver dudas cotidianas, **Zurich Argentina** impulsa **Zurich AcademIA**, una iniciativa que busca traducir conceptos del mundo asegurador en contenidos claros, accesibles y cercanos que faciliten la toma de decisiones de las personas a la hora de usar o contratar un seguro.

Para conocer cómo se expresan estas inquietudes en los nuevos entornos de búsqueda, la compañía trabajó con una metodología basada en **GEO (Generative Engine Optimization)**, un enfoque orientado a comprender cómo los motores de inteligencia artificial interpretan y presentan información ante las consultas de los usuarios. El análisis permitió identificar dudas recurrentes vinculadas con el universo asegurador y detectar oportunidades para desarrollar contenidos que respondan a esas necesidades en un lenguaje más cotidiano.

Este abordaje cobra relevancia en un ecosistema de búsqueda cada vez más diverso, en el que asistentes como **ChatGPT** y **Gemini** conviven con los buscadores tradicionales, las redes sociales y las comunidades digitales como espacios de consulta. Para las compañías de seguros, el desafío es acercar información comprensible sobre productos y coberturas que suelen comunicarse en términos técnicos, institucionales o legales.

A partir de más de 40 consultas relevadas en el informe, estas son algunas de las preguntas sobre seguros que registran mayor tráfico en plataformas de inteligencia artificial:

1. **¿Qué diferencia hay entre terceros completo y todo riesgo?** Ambas coberturas contemplan la responsabilidad civil frente a terceros, pero el seguro todo riesgo también puede cubrir los daños propios del vehículo, incluso cuando el choque es responsabilidad del asegurado. Según el plan contratado, pueden aplicarse franquicias y condiciones específicas.
2. **¿Qué cubre un seguro de hogar?** La protección depende de la póliza contratada. Es importante revisar qué riesgos contempla, qué bienes están cubiertos y cuáles son las exclusiones y los límites de indemnización.
3. **¿Cómo puedo denunciar un siniestro online?** Zurich cuenta con canales digitales de autogestión que permiten realizar gestiones vinculadas con siniestros. Es importante consultar los canales oficiales para conocer el procedimiento correspondiente a cada caso.
4. **¿Qué es un beneficiario en un seguro de vida y por qué es importante elegirlo?** Es la persona designada para recibir la prestación prevista en la póliza ante el fallecimiento del asegurado, de acuerdo con las condiciones contractuales. Mantener actualizada esa designación ayuda a que la cobertura responda a las necesidades de cada persona.
5. **¿Cómo puedo consultar mi póliza y mis coberturas?** A través de los canales digitales habilitados por Zurich, como es Autogestión en el que los clientes pueden acceder a documentación y consultar información sobre su seguro. O Z-Track la plataforma exclusiva para el seguimiento de siniestros. Asimismo, quienes prefieren la interacción humana, el rol del Productor Asesor de Seguros sigue siendo muy relevante, tanto para asesorar en el plan de seguros adecuado para cada cliente, como para ayudar a resolver dudas y gestiones.

A través de **AcademIA, Zurich** busca contribuir a que la información sobre seguros sea más fácil de comprender y esté más cerca de las personas, sin perder de vista que cada cobertura tiene condiciones particulares que deben conocerse antes de contratarla.

"La industria del seguro está atravesando un cambio de fondo: pasamos de cubrir riesgos puntuales a acompañar trayectorias de vida cada vez más extensas. En ese contexto, nuestro desafío es ofrecer herramientas de protección y planificación financiera, pero también acercar información clara que ayude a las personas a tomar decisiones en cada etapa de su vida. La inteligencia artificial abre nuevas oportunidades para responder esas necesidades y hacer que la información sobre seguros sea más accesible", señaló **Sebastián Dabini, CEO de Zurich Argentina**.

ATM SEGUROS

Día del Seguro: anticiparse a los riesgos, una responsabilidad cada vez más importante

En un contexto de mayor incertidumbre climática, ATM Seguros destaca el valor de la prevención, la protección del patrimonio y el asesoramiento para tomar decisiones informadas.

Cada 21 de octubre, el **Día del Seguro** invita a reflexionar sobre el papel de una actividad fundamental para brindar previsibilidad y respaldo frente a situaciones inesperadas. En un escenario atravesado por riesgos cada vez más complejos, el desafío del sector no es solamente responder ante un siniestro, sino también promover una cultura de prevención que permita a las personas y las empresas tomar mejores decisiones para proteger sus bienes y su patrimonio.

La coyuntura climática refuerza la importancia de esa mirada. La **Organización Meteorológica Mundial** advirtió sobre la intensificación del fenómeno de **El Niño** hacia fines de 2026, un escenario que puede alterar los patrones de precipitaciones y aumentar el riesgo de eventos extremos en distintas regiones. Frente a esta perspectiva, conocer los riesgos y revisar las medidas de protección antes de que ocurra un imprevisto cobra especial relevancia. En el seguro automotor, por ejemplo, es importante verificar si la póliza contempla daños por granizo o inundación y cuáles son sus límites y condiciones.

"El seguro tiene un valor que va más allá de la respuesta frente a un siniestro: permite planificar con mayor previsibilidad y contar con respaldo cuando ocurre algo inesperado. Para que esa protección sea efectiva, es fundamental comprender qué se está asegurando y elegir una cobertura acorde a las necesidades y posibilidades de cada persona", señala **Eugenio Muerza, director comercial de ATM Seguros**.

En ese camino, el asesoramiento profesional cumple un papel central para acercar información, despejar dudas y ayudar a comprender las alternativas disponibles. Fortalecer la prevención y el vínculo con los asegurados es parte de una concepción del seguro que pone en el centro la confianza, la responsabilidad y la protección a largo plazo.

En este **Día del Seguro, ATM Seguros** saluda a todas las personas que, desde sus distintos roles y responsabilidades, forman parte de la actividad aseguradora y contribuyen cada día a su desarrollo, fortaleciendo una industria esencial para brindar respaldo y previsibilidad a la sociedad.



RUS

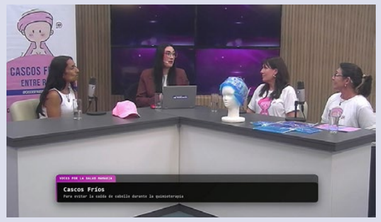
Salud mamaria: prevención, detección temprana y redes de acompañamiento

En el marco del **Día Mundial de la Lucha contra el Cáncer de Mama**, el segundo ciclo de ***Voces por la Salud Mamaria***, el programa de **RUS Media TV**, reunió a profesionales de la salud e integrantes de **Cascos Fríos Entre Ríos** para brindar información sobre la enfermedad y dar a conocer una iniciativa solidaria que acompaña a pacientes durante sus tratamientos oncológicos.

Durante el programa, la **Dra. Magdalena Rocca**, médica cirujana especializada en oncología, y la **Dra. Lucía Penón**, médica especialista en **Anatomía Patológica**, abordaron la importancia de la prevención, el reconocimiento de los síntomas y la realización de controles para favorecer la detección temprana del cáncer de mama.

Las especialistas compartieron información sobre los estudios utilizados para el control de la salud mamaria, la importancia de realizar las consultas médicas correspondientes y el valor de contar con información confiable para despejar dudas y promover el cuidado de la salud.





Cascos Fríos Entre Ríos: una red solidaria que acompaña durante la quimioterapia

El programa también contó con la participación de **Judith Bonnin, Karina López** y **María Eugenia Pombo**, integrantes de **Cascos Fríos Entre Ríos**, quienes explicaron cómo surgió la iniciativa y de qué manera contribuye a acompañar a personas que atraviesan tratamientos oncológicos.

Los cascos fríos son dispositivos que, mediante el enfriamiento del cuero cabelludo durante determinadas sesiones de quimioterapia, pueden ayudar a reducir la caída del cabello asociada al tratamiento. Su utilización depende del tipo de tratamiento indicado y de la evaluación del equipo médico.

Durante la entrevista, las integrantes de la organización explicaron cómo se fabrican los cascos de gel, qué materiales se utilizan, cómo deben conservarse y de qué manera funciona el sistema de préstamos que permite que más pacientes puedan acceder a ellos durante sus tratamientos.

La propuesta se sostiene en el compromiso y la solidaridad de quienes forman parte de la iniciativa, con el objetivo de facilitar el acceso a estos dispositivos y ofrecer una alternativa de acompañamiento en una etapa especialmente desafiante para quienes transitan la enfermedad.

Información y acompañamiento para cuidar la salud

A través de las voces de especialistas y de quienes impulsan redes de ayuda, **Voces por la Salud Mamaria** propone un espacio para informar, responder inquietudes y visibilizar distintas formas de acompañar a las personas que atraviesan un cáncer de mama.

En el marco de esta fecha, la iniciativa pone en valor dos aspectos fundamentales: la importancia de la prevención y la detección temprana, y el rol de las redes solidarias que contribuyen a transitar los tratamientos con mayor acompañamiento.

Las entrevista completa está disponible en el canal de **YouTube de RUS Media TV**: **https://youtu.be/_oBSSpa18Ic**

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™

3era Cumbre Aseguradora Argentina
Más Seguros, Más Futuro

- ***90 millones de Certificados de personas.***
- ***U$S16.5 millones en inversiones de todo el sector asegurador.***
- ***14.1 millones de prestaciones en especie de ART.***
- ***U$S 9.500 millones pagados en indemnizaciones de siniestros en el último ejercicio.***
- ***4,9 millones de siniestros pagados.***
- ***3 millones de asistencias por año.***



De izq a der Aldo Álvarez (ADEAA), Diego Guaita (ADIRA), Irene Capusselli (AVIRA), Guillermo Plate (SSN), Gustavo Morón (SRT), Mara Bettiol (UART), Fernando Pérez (SRT).

Bajo el lema ***"Más seguros, más futuro"***, se realizó la tercera **Cumbre Aseguradora Argentina en la Bolsa de Comercio de Buenos Aires**. En el marco de la celebración del **Día del Seguro**, los presidentes de las cámaras empresarias, **Aldo Álvarez de ADEAA, Diego Guaita de ADIRA, Irene Capusselli de AVIRA, Gustavo Trías de la AACS** y **Mara Bettiol de UART**, enfatizaron acerca de los múltiples beneficios que la actividad aseguradora aporta a personas, familias, trabajadores, empresas, la economía en su conjunto y el **Mercado de Capitales**.
En el evento se dieron cita profesionales del sector, representantes de diferentes áreas de gobierno, legisladores, miembros del **Poder Judicial** y prensa. También enriquecieron la propuesta con sus disertaciones: el **Superintendente de Seguros Guillermo Plate**, el **Gerente General de la Superintendencia de Riesgos del Trabajo Fernando Pérez, Federico Furiase secretario de Finanzas del Ministerio de Economía de la Nación** y el **economista Ricardo Arriazu**, quienes compartieron análisis y proyecciones del mercado del seguro y su rol fundamental para el bienestar de la sociedad y el desarrollo de la economía argentina. Además, **Julio Leiva, director de Hispa**, y **Federico Vanzini, gerente general de Dale Play**, aportaron su experiencia para dialogar con las nuevas generaciones, los futuros consumidores de seguros.

Compartimos los principales conceptos de cada uno de ellos.
Diego Guaita: *"En el último ejercicio el sector pagó 9.500 millones de dólares en indemnizaciones de siniestros".*
Diego Guaita abrió calificando al seguro como la infraestructura invisible que sostiene todo y preguntó qué pasaría si el seguro desapareciera. *"Las familias quedarían expuestas a pérdidas irreparables. Las empresas invertirían menos y tendrían menor acceso al crédito. Los trabajadores quedarían desprotegidos ante accidentes y enfermedades laborales. El seguro, enfatizó, no elimina los riesgos, hace posible asumirlos. Constituye una infraestructura invisible, que sostiene a todo lo demás".*
"Seguro, reaseguro, prevención, gestión de riesgos, ahorro y previsión, conforman una red de protección para la Argentina que atraviesa toda la economía". Ejemplificó con datos que muestran su relevancia: *"90 millones de certificados de seguros de personas, 15 millones de automóviles cubiertos, 4 millones de viviendas y comercios, 10 millones de trabajadores y 1 millón de empleadores. Como actividad económica, además, el sector asegurador es una red presente en todas las provincias, que genera empleo, servicios y atención de proximidad. El seguro, finalmente, es una promesa que se cumple: en el último ejercicio el sector pagó 9.500 millones de dólares en indemnizaciones de siniestros. Esa es la muestra de que, cuando algo sale mal, el seguro hace posible continuar".*
Repasó también los seis ejes de trabajo de las cámaras empresarias del sector asegurador, que abordan una agenda transversal para toda la industria: 1 menor carga tributaria, 2 seguridad jurídica y litigiosidad, 3 ahorro y protección de largo plazo, 4 regulación moderna, 5 el seguro como inversor institucional y 6 entre todos ampliar la penetración del seguro.

Guillermo Plate: *"¿Podríamos pensar en RIGI para capitalizar aseguradoras?".*
El superintendente de Seguros de la Nación fue claro y contundente en su descripción del impacto de la actividad sobre el conjunto de la economía. *"El 3% del PBI que representa el seguro hace posible al 97% restante"*, destacó en concordancia con **Guaita**. Y propuso pensar, en el futuro. *"Los invito a mirar para adelante y a hacernos preguntas. ¿Cómo crecemos? ¿Estamos preparados como industria para acompañar los shots positivos que representan las oportunidades que hoy tiene la Argentina? ¿Tenemos la capacidad de capitales y técnica para absorber esos riesgos y así hacer crecer la participación del seguro en el PBI? ¿Vamos a acompañar este proceso, simplemente, o lo vamos a hacer posible? La realidad es que estamos para hacerlo posible. Somos la herramienta para que todo lo bueno ocurra"*, definió en línea con el concepto de que el seguro es la infraestructura invisible de la economía.
Además, **Plate** planteó una pregunta para abrir el diálogo: *¿Cómo podemos lograr más capacidad para nuestro sector? Si hay un RIGI, un programa de incentivos para las grandes inversiones, ¿podríamos pensar en un régimen de incentivos para capitalizar aseguradoras? ¿Podríamos trabajar en un paraguas regulatorio, impositivo y de inversiones específico? Lo digo como algo aspiracional, porque desde el organismo apuntamos a que el seguro sea cada vez más relevante en el crecimiento económico del país".*

Mara Bettiol y **Fernando Pérez** coincidieron: *"La cobertura de Riesgos del Trabajo, claramente demostró ser una política pública exitosa".*
Mara Bettiol presidente de UART y **Fernando Pérez**, gerente general de la SRT, compartieron un panel en el que analizaron los 30 años del Sistema de Riesgos del Trabajo y sus principales resultados que permiten afirmar que Riesgos del Trabajo demostró ser una política pública exitosa, especialmente por los avances en materia de prevención y de cobertura. El sistema previene -lleva 20 mil vidas salvadas-, repara, protege y atiende a casi 10 millones de trabajadores. Sin embargo, hay otra cara de la moneda que remarcó **Bettiol**: *"a pesar de que bajó 80% los fallecimientos y bajó 55% la cantidad de accidentes, la litigiosidad no para de crecer, alcanzando magnitudes extraordinarias. Es decir que, aunque sea uno de los mejores sistemas del mundo en cuanto a su diseño, cobertura y resultados, está expuesto a una litigiosidad que no tiene explicación en los indicadores de gestión. ¿La razón? La falta de cumplimiento por parte de la Justicia en el ordenamiento de las pericias judiciales. Esta imprevisibilidad genera conflictos, todos ellos evitables. Nos tenemos que enfocar en darle sustentabilidad a un sistema que viene demostrando capacidad de respuesta".*
Explicaron que las Comisiones Médicas del sistema fueron concebidas y fortalecidas para brindar una respuesta técnica, rápida y uniforme. En las jurisdicciones de mayor peso comenzaron a verse decisiones para acercar esa lógica a la Justicia. *"Lo que falta es que los tribunales superiores de justicia de las provincias tomen el toro por las astas y entiendan que sus fallos tienen consecuencias económicas. Los tres poderes están entendiendo que esto nos involucra a todos y se está trabajando en acciones conjuntas"*, indicó **Pérez**. **Bettiol** reconoció que estos avances son importantes y que muestran un camino posible, pero advirtió que la velocidad y la dimensión de la litigiosidad los torna insuficientes: *"Necesitamos, cuanto antes, que esto tenga un resultado. Este año prevemos 140 mil nuevos juicios, situación que golpea de lleno sobre el costo laboral, conspirando contra la generación de empleo de calidad, algo muy necesario en la actualidad"*. Y cerró: *"No tenemos que naturalizar esta litigiosidad que hoy se lleva el 50% de la prima. Si la eliminàramos, podríamos destinar esos recursos a lo esencial: prevención, reparación, a bajar costos y a ampliar la cobertura hacia nuevas formas de trabajo".*

Irene Capusselli: *"Los seguros de personas promueven la protección y el ahorro complementando los ingresos previsionales y mejorando el acceso a la salud".*
La titular de AVIRA destacó que los seguros de Vida y Retiro protegen a las personas y a las empresas y habilitan pensar el largo plazo. Remarcó que las primas, más el ahorro generan inversiones que impulsan el desarrollo. Financian al Estado, a las empresas y a los proyectos productivos. Y expuso el dato de que el sector gestiona una cartera de U$S16.500 millones. Resalto tres conceptos que derivan del seguro de personas: Protección, ahorro y previsión. Protegen los ingresos y familias frente a contingencias como fallecimiento, invalidez y accidentes personales. Brindan salud y bienestar. Ayudan a la construcción de ahorro a largo plazo. Transforman el ahorro en inversión. Y otorgan mayor profundidad para el mercado de capitales. Permiten prever el retiro con una eficiente planificación financiera y complemento de ingresos futuros. Abordan la longevidad y nuevas etapas de la vida facilitando mayor autonomía para una vida plena. *"La brecha de previsión, sostuvo, no es sólo un problema del Seguro, es un desafío social"*. La referente también habló de los seguros de Salud como un nuevo espacio para ampliar la protección, la prevención y el acceso a la misma: *"Hoy, 18 millones de argentinos dependen exclusivamente del sistema público. El seguro puede complementar la protección sanitaria, situación que, a su vez, generará menor presión sobre el sistema público y mayor acceso efectivo a la salud de la población".*

Aldo Alvarez: *"En la Argentina, la mejor inversión es un juicio".*
El presidente de ADEAA dijo que el seguro sufrió cuatro golpes a los que él considera los "cuatro jinetes del apocalipsis": *"Primero vino la confiscación que se llevó los fondos de pensiones de las AFJP. Luego, la industria del juicio contra las ART. Después, la inflación que atacó los capitales, las inversiones y los contratos del sistema asegurador. Y, finalmente, la judicialidad ampliada que se convirtió en un problema muy grave para toda esta industria"*. Prosiguió describiendo que el sector hoy ya tiene 500 mil juicios en stock y que el mismo sigue creciendo. Identificó las 3 razones fundamentales que explican la problemática: *"Pero yo diría que hay 3 razones fundamentales para el incremento de la judicialidad. Primero, existen incentivos procesales perversos y después vamos a ver cuáles son. Segundo, existen sesgos muy importantes fundamentalmente en la administración de justicia y esos sesgos son determinantes a la hora de interpretar el alcance y el contenido de las pólizas. Y tercero, hay un desconocimiento manifiesto del sistema legal específico y este no es un tema menor.*
Mi obligación aquí es hacer una reflexión sobre este punto, que todos tenemos que defender, todos tenemos que dar a conocer y todos tenemos que saber que esa costumbre tan argentina que de donde hay una caja se organiza un sistema para depredarla, no se puede hacer con consentimiento judicial.
Álvarez concluyó de forma categórica: *"Esa costumbre tan argentina de, donde hay una caja, organizar un sistema para depredarla, no se debería poder hacer con consentimiento judicial".*

Ricardo Arriazu: *"Los planetas se alinearon. La única gran duda es la posibilidad del retorno a las políticas económicas pendulares".*
Arriazu se refirió a las grandes oportunidades que hoy tiene la Argentina, con eventos favorables a nivel mundial y circunstancias positivas a nivel local, y cómo las mismas impulsarían también el desarrollo del sector asegurador. Habló en tal sentido de las oportunidades que se abren en energía, minería, agro e industria del conocimiento, e hizo foco en las mejoras macroeconómicas con la eliminación del déficit fiscal, la reducción de la inflación, la baja del riesgo país y la disminución de regulaciones. Sostuvo que este cúmulo de condiciones debería eliminar las crisis periódicas de balanza de pagos, fortalecer el mercado de crédito e incentivar la inversión. *"Los planetas se alinearon. La única gran duda es la posibilidad del retorno a las políticas económicas pendulares", sostuvo en referencia a las próximas elecciones presidenciales. "¿Seremos capaces de aprovechar estas oportunidades únicas que tenemos?"*, se preguntó.
Arriazu, finalmente, se refirió al impacto de los cambios estructurales positivos sobre el sector asegurador: *"La estabilidad y el crédito generan mayor demanda de seguros de Vida, Retiro, Hogar y Crédito. La desregulación y los datos permiten generar nuevos productos y reducir los costos operativos. La apertura comercial mueve más transporte, genera programas globales y redunda en un menor costo potencial de repuestos".*
El economista cerró señalando tres escenarios posibles para el crecimiento de la prima de seguros (en moneda constante): *"Para 2035, afirmó que de la mano de los factores locales y externos, las primas crecerán 78% y la participación en el PBI subirá de 2,63% a 3,17%.*

Federico Furiase: *«En 2027 no habrá volatilidad cambiaria ni de tasas de interés».*
El secretario de Finanzas comenzó afirmando que las compañías de seguros son un jugador muy importante para la deuda del tesoro en moneda local. Luego se focalizó en analizar el programa económico del gobierno. Y fue categórico: *"el año que viene no va a haber volatilidad ni cambiaria, ni de tasas de interés"*. Dijo: *"Sé que eso es un ruido que está metido en el mercado, pero hay datos con fundamentos económicos en el orden de lo fiscal, monetario y cambiario, que indican que no pasará. ¿Por qué? Por los resultados en términos de crecimiento económico y desinflación y porque estamos construyendo colchones de cara al año electoral"*. También sostuvo que Argentina hoy representa una gran oportunidad de inversión, tanto en la economía real como en los activos financieros.
Destacó la importancia del orden fiscal y del saneamiento del balance del BCRA y señaló que, en esa línea, el Banco Central está comprando dólares como seguro para el año que viene: *"Tenemos un colchón en dólares que supera los 125 mil millones. Olvídense de la volatilidad cambiaria y de tasa de interés. Y claramente, el momento para invertir es ahora".*
El secretario de finanzas se refirió al *"ruido de riesgo político"* anticipando que, *"más temprano que tarde, el mercado va descontar que Javier gana caminando las elecciones del año que viene"*, y que eso se verá reflejado en los precios de los bonos. *"El programa financiero de dólares del año que viene está completamente cerrado y no depende de la salida al mercado internacional. Por otro lado, cuando miramos la deuda en moneda local, casi la mitad vence post octubre 2027. Eso fortalece el programa monetario, cambiario y financiero porque, a la vez, refuerza la idea de que no va a haber pesos para correr contra el dólar". Y concluyo que "lo que se viene ahora para la Argentina es el crecimiento por inversión y por las exportaciones".*

Leiva y **Vanzini**: *"Los valores de la generación Zeta son colaboración, identidad y comunidad."*
Vanzini desde Dale Play, y **Leiva** desde Hispa, definieron los valores y estándares de los integrantes de esta nueva generación de consumidores de coberturas de seguros. *"Hay una serie de valores que definen a los chicos que nos obligan a repensar la forma en que hacemos las cosas: Colaboración, identidad y comunidad que hablan de hacer con otros, de la libertad de ser uno mismo, de la necesidad de ser genuinos y de transparencia en la comunicación. Aprecian hacer las cosas por su cuenta, buscando a sus pares para ir por lo que sueñan, y crear nuevas experiencias"*, dijeron.
En materia de generación de contenido, aseguraron que gana quien construye comunidad y narrativa. *"Para la comunicación, la clave es que sea genuina y que las intenciones sean transparentes. Es importante monitorear dónde está la conversación y pensar cómo meterse en ella. Y enfatizar la importancia de la segmentación.*

Más de 400 personas se hicieron presentes en el evento y un número importante lo siguió por streaming:
https://www.youtube.com/@COMITEASEGURADOR/streams
donde todo el material sigue disponible.

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



Nuestra excelencia en praxis médica
nos impulsa a ir por más

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

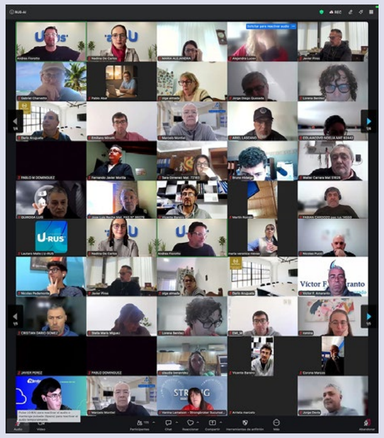
www.nobleseguros.com

NOBLE
COMPAÑÍA DE SEGUROS

NOBLE COMPAÑÍA DE SEGUROS S.A. - ENTIDAD AUTORIZADA POR LA SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN. REGISTRO Nº 0744

RUS alcanza los 1.000 productores capacitados en inteligencia artificial

A través de su **Universidad Corporativa**, **U-RUS**, la aseguradora cooperativa inició la segunda cohorte 2026 de su programa abierto y gratuito ***"PAS Digital: IA aplicada a tu negocio"***, con foco en **IA privada** y en cómo vender cuando los agentes de IA empiezan a decidir por los consumidores.
Río Uruguay Seguros (RUS) puso en marcha este martes la segunda cohorte 2026 de su programa de capacitación en inteligencia artificial para **Productores Asesores de Seguros (PAS)**. Con este nuevo grupo, la cooperativa alcanza los **1.000 productores formados en el uso de IA aplicada a la venta**.



La propuesta se dicta a través de **U-RUS**, la **Universidad Corporativa** de la compañía, y es abierta y totalmente gratuita. La nueva cohorte comienza luego de que la primera edición del año finalizara con éxito el martes 13 de octubre.

De crear agentes propios a tener una IA privada
La primera cohorte se concentró en la creación de agentes de IA propios, tanto para la asesoría interna de la oficina del productor como para la atención al público.
En esta segunda edición, a lo largo de siete encuentros, los participantes aprenderán a poner en marcha una IA privada que funciona en su propio equipamiento, sin que la información de su cartera salga de la oficina. También trabajarán en la creación de clones digitales para producir contenido en video para redes sociales.
El programa suma, además, estrategias para que el productor sea visible y venda más y mejor en un escenario nuevo: el de los agentes de IA que comienzan a buscar, comparar y contratar en nombre de las personas. Según el estudio de **J.D. Power** sobre seguros de autos de 2026, el 32% de quienes buscaron una cobertura utilizó herramientas de IA durante el proceso.

El PAS, protagonista de la digitalización
Para **RUS**, la digitalización del seguro avanza de la mano del productor asesor. La compañía sostiene que el PAS es irremplazable en el mercado asegurador: es quien selecciona la cobertura adecuada para cada cliente, reduce la distancia entre lo que el asegurado cree que contrató y lo que dice su póliza, y lo acompaña en el momento del siniestro.
Por eso, **RUS** apuesta a la formación continua y al uso de la inteligencia artificial como herramientas para potenciar el rol del productor asesor, que sigue siendo protagónico frente a los cambios en los hábitos de consumo. La tecnología no lo reemplaza, sino que amplía su alcance, permitiéndole llegar a más clientes y disponer de más tiempo para asesorar y acompañar.

Octubre Rosa: Prevención Salud impulsó un espacio de diálogo y concientización en Santa Fe

La prepaga de SANCOR SEGUROS reunió a especialistas y mujeres que atravesaron la enfermedad en un espacio de diálogo e intercambio de experiencias, con foco en la prevención, el cuidado de la salud y el acompañamiento.

En el marco del **Mes de Concientización sobre el Cáncer de Mama**, **Prevención Salud**, la prepaga de **SANCOR SEGUROS**, llevó adelante una charla de concientización en la ciudad de Santa Fe. Bajo el concepto ***"Tu primera señal"***, el encuentro tuvo el objetivo de promover la importancia de los controles médicos periódicos, la detección temprana y el acceso a información para el cuidado de la salud.
La actividad contó con la participación del **Dr. Lisandro Benítez Gil**, la **Dra. Eloísa Luciani** y la **Lic. Laura Feresín**, quienes abordaron temas vinculados con la prevención del cáncer de mama, la salud mamaria y el bienestar emocional. A través de un formato conversatorio, la jornada propició un espacio de diálogo cercano entre los profesionales y el público asistente, que permitió intercambiar experiencias, despejar dudas y reflexionar sobre la importancia de incorporar los controles médicos a la rutina de cuidado personal.
Durante el encuentro, se puso el foco en la importancia de la consulta médica y la realización de los estudios correspondientes según cada caso, así como en la necesidad de abordar la enfermedad desde una mirada integral, que contemple tanto la salud física como el bienestar emocional. En este sentido, la propuesta buscó acercar información y generar un espacio de intercambio para que cada persona pueda asumir un rol activo en el cuidado de su salud.
Uno de los momentos destacados fue el testimonio de **Leticia Landazuru**, integrante de la asociación civil **Chicas Pink**, conformada por mujeres sobrevivientes de cáncer de mama y colaboradoras. La asociación, con sede en la ciudad de Santa Fe, promueve la práctica de remo en bote dragón como parte de la rehabilitación terapéutica para mujeres que han pasado por una mastectomía. Este movimiento de brazos al remar favorece un drenaje linfático natural y ayuda a prevenir posibles complicaciones tras la operación.
"Mi cáncer apareció en un control de rutina, cuando yo me sentía bien", contó **Leticia** en su presentación. *"Por esto mi mensaje es que no posterguen sus controles, porque la prevención salva vidas"*.
A través de la campaña ***"Tu primera señal"***, **Prevención Salud** invita a reflexionar sobre aquellas situaciones cotidianas que pueden motivar una consulta médica: una conversación, una recomendación profesional o la experiencia de alguien cercano.





Con el mensaje ***"Hacete los controles y pasá la señal"***, la iniciativa busca recordar que compartir información y experiencias también puede ser una forma de promover el cuidado de la salud.
Estas acciones se enmarcan en el compromiso de Prevención Salud con la promoción de hábitos saludables y la prevención de enfermedades. En esta línea, la prepaga cuenta con el **Programa Preventivo *"Un toque de conciencia"***, orientado a trabajar sobre el cáncer de mama y la importancia de realizar controles médicos periódicos.
De esta manera, **Prevención Salud** reafirma su compromiso con una salud más humana y cercana, donde la prevención, el acceso a la información y el acompañamiento sean fundamentales para construir bienestar en comunidad.

El Grupo Cooperativo RUS participó de la Bienal de la Producción 2026



El **Grupo Cooperativo RUS** participó de la **Bienal de la Producción 2026**, realizada los días 22 y 23 de octubre en el **Predio Las Camelias**, en **San José, Entre Ríos**. El encuentro, organizado por la **Asociación Civil Empresaria Alejo Peyret**, reunió a empresas, productores, instituciones, profesionales y emprendedores para promover oportunidades de negocios, compartir conocimientos e impulsar el desarrollo productivo, industrial y tecnológico de la región.
En representación del **Grupo RUS**, el Licenciado **Luciano Rey** brindó una disertación sobre las iniciativas de inversión que impulsa el grupo económico liderado por Juan Carlos Lucio Godoy, con foco en la vinculación entre las oportunidades de inversión, la actividad económica y el desarrollo regional.
Durante su exposición, se abordó la estrategia del **Grupo RUS**, que busca integrar la rentabilidad potencial de los proyectos con su capacidad para generar empleo, dinamizar las economías locales y fortalecer el entramado productivo. Esta perspectiva parte de una visión de largo plazo, en la que las inversiones no solo representan una oportunidad de preservar y fortalecer el patrimonio, sino también de impulsar nuevas actividades y servicios en el territorio.
El **Grupo RUS** está integrado por **Río Uruguay Seguros, AFLA S.A.**, la **Cooperativa de Vivienda, Crédito y Consumo Río Uruguay Ltda.**, **OFDI S.A.**, entre otras sociedades. Desde Concepción del Uruguay, donde **Río Uruguay Seguros** nació hace 68 años, desarrolla proyectos que reflejan su identidad federal y su compromiso con el crecimiento de la ciudad y su entorno.
Entre sus iniciativas se encuentran distintos desarrollos inmobiliarios y urbanos, como el **Edificio RUS 1**; el Edificio Guay, el primer edificio ecosustentable de la región; Terrus, un desarrollo integral que contempla propuestas residenciales, comerciales y empresariales; el barrio La Salamanca, actualmente en construcción; y el futuro Hotel Days Inn Concepción del Uruguay, que busca vincular la inversión inmobiliaria con el desarrollo de la actividad turística y de servicios.
Asimismo, a través de **RUS Futuro**, el Grupo promueve una alternativa de acceso a la inversión inmobiliaria mediante el mercado de capitales, respaldada por activos reales. A estas iniciativas se suman DOC 127, un proyecto comercial sobre la Autovía 14, y la futura Guardería Náutica La Salamanca, orientada a responder a la demanda de servicios vinculados con la actividad náutica.
La visión de desarrollo también se extiende a otras localidades de la región. A través de **AFLA S.A.**, el Grupo participa en el proyecto del Parque Industrial Mixto de Colón, una iniciativa orientada a generar condiciones para la radicación de empresas, atraer inversiones y promover nuevas oportunidades de trabajo. En este proyecto, su participación contempla el desarrollo del proyecto ejecutivo y la posibilidad de intervenir en la gestión de obras y la administración fiduciaria a través de sociedades del Grupo.
La presencia del **Grupo Cooperativo RUS** en la **Bienal de la Producción 2026** permitió compartir esta mirada sobre las inversiones y su vínculo con el desarrollo territorial, en un ámbito que conecta a los distintos actores de la economía regional.
Con una estrategia que articula protección, innovación y desarrollo, el **Grupo RUS** continúa impulsando iniciativas que buscan generar valor económico y social, acompañando el crecimiento de Entre Ríos y fortaleciendo su compromiso con el desarrollo regional.

Vamos donde vas

Lo que hicimos nos respalda.
Lo que viene nos impulsa.

40 años Argentina
mapfre Seguros

Entidad autorizada por la Superintendencia de Seguros de la Nación
Registro N° 0699 MAPFRE Argentina Seguros de Vida S.A.
Registro N°0213 MAPFRE Argentina Seguros S.A.
SSN | SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

Experta Seguros reunió a clientes y productores en Mendoza



En el marco de las acciones relacionadas a los 30 años del sistema de Riesgos del Trabajo en la Argentina, **Experta Seguros** compartió una visita a Mendoza con clientes y productores vinculados a la compañía.

El itinerario incluyó visitas a la bodega **Huarpe Riglos Family Wines** y a **Finca Las Divas**, para disfrutar de experiencias gastronómicas, compartir buenos momentos y celebrar el camino recorrido juntos.

La iniciativa permitió generar un espacio de encuentro, compartir la cultura y los sabores de la región y reforzar el vínculo con quienes forman parte de la red de clientes, en el contexto de una fecha significativa para el sector asegurador.

En representación de **Experta Seguros** y **Experta ART**, estuvieron **Andrés Quantin- CEO de la compañía; María Paz Aramburu, gerente comercial Sr de Experta ART; Mariana Navarro, gerente canal corporativo** y **Fabián Pérez, gerente de ventas de interior**.

ATM Seguros invita a vivir la Expo Moto Gualeguaychú 2026 y sortea 100 entradas para el evento

La compañía emblema en seguros de motos acompañará una nueva edición del encuentro motociclista como sponsor principal, que se realizará del 13 al 15 de noviembre en los Galpones del Puerto de esa ciudad entrerriana. A través de un sorteo en redes sociales, ofrece 100 pases completos para disfrutar de las tres jornadas.

ATM Seguros, compañía líder en seguros para motos y en constante crecimiento en el segmento autos, estará presente en la **Expo Moto Gualeguaychú 2026**, uno de los máximos encuentros que reúne a la comunidad motociclista, marcas y aficionados de las dos ruedas. El evento se realizará el 13, 14 y 15 de noviembre en los **Galpones del Puerto de Gualeguaychú**, **Entre Ríos**, con exhibiciones, propuestas comerciales y actividades para los fanáticos del motociclismo.

Como parte de su participación, la compañía lanzó un sorteo abierto a la comunidad para que más personas puedan ser parte de esta experiencia. En total, habrá 50 ganadores, cada uno de los cuales recibirá un par de pases completos, válidos para una persona durante los tres días del evento.

Los interesados en participar deben seguir las cuentas de Instagram de **@atmseguros** y **@expomotogualeguaychu**, darle ***«me gusta»*** a la publicación del sorteo y completar el formulario disponible en el enlace de ambos perfiles. Además, quienes ya sean clientes de la compañía podrán multiplicar por diez sus chances de ganar.

El sorteo se realizará el lunes 2 de noviembre a las 16, de manera aleatoria entre quienes hayan completado el formulario. Los ganadores serán anunciados en las redes sociales de la compañía y del evento.

Con esta iniciativa, **ATM Seguros** busca fortalecer el vínculo con la comunidad motociclista y acompañar un espacio de encuentro para quienes comparten la pasión por las dos ruedas.

Cómo participar del sorteo

- Seguir a @atmseguros y @expomotogualeguaychu.
- Darle «me gusta» a la publicación del sorteo en Instagram.
- Completar el formulario de participación.
- Si sos cliente de ATM Seguros, indicar tu DNI para multiplicar por diez tus chances.

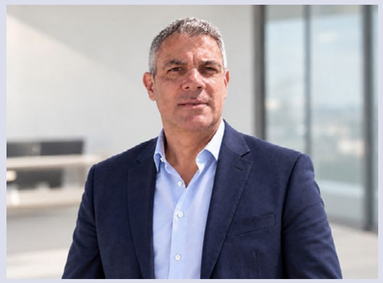
Además, **ATM**, invita a sus **Productores Asesores de Seguros** a ser parte de esta nueva edición de **Expo Moto**. A través de un sorteo exclusivo, podrán participar por pases completos para disfrutar de los tres días del evento. Participá haciendo click aqui **https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSdBB7s3kzbK9rjpjoyMiLa0b8e8t4rAgmnOg7CQR2yBR1jIPg/viewform**

La participación es libre y gratuita para mayores de 18 años residentes en Argentina. Consultá las bases y condiciones completas en el formulario.

Más información sobre el evento: Instagram oficial de **Expo Moto Gualeguaychú**.

Gire designa a Pablo Neumann como Director Comercial

Con más de 25 años de trayectoria en medios de pago y alianzas comerciales, Neumann asume el liderazgo del área comercial de Gire, compañía a la que se incorporó en 2024.



Gire, empresa dueña de **Rapipago**, anuncia el nombramiento de **Pablo Neumann** como **Director Comercial**. Desde su nuevo rol, estará a cargo de liderar el área y acompañar el desarrollo comercial de la compañía.

Neumann se incorporó a **Gire** en 2024 como **Gerente de Medios de Pago**. Antes, se desempeñó como **Head de Alianzas** y **Medios de Pago** en **Almundo**, donde estuvo a cargo del desarrollo del negocio y la gestión de resultados de una nueva unidad. Previamente, ocupó posiciones de liderazgo en **Prisma Medios de Pago** y **First Data** (hoy **Fiserv**), donde fue **Gerente de Establecimientos**.

Es **Licenciado en Marketing** por la **Universidad del Salvador** y cuenta con formación ejecutiva en Ventas por la **UADE**. A lo largo de su carrera, desarrolló experiencia en negociación, gestión de alianzas y desarrollo de oportunidades comerciales.

"Asumir la Dirección Comercial es una oportunidad para seguir desarrollando el negocio y acompañar a nuestros clientes con soluciones que respondan a sus necesidades. En un mercado de pagos y cobranzas en constante evolución, queremos seguir fortaleciendo nuestra propuesta, combinando tecnología, eficiencia y cercanía", señala **Pablo Neumann**, **Director Comercial de Gire**.



InSur
Partner of Atradius

EN INSUR
NO HACEMOS
DE TODO.

NOS DEDICAMOS A
SEGUROS DE CRÉDITO
Y DE CAUCIÓN.

Cuando el riesgo
es complejo,
la especialización
importa

Entidad autorizada por la Superintendencia de Seguros de la Nación.
Registro Nº 0780

Organismo de control y denuncias de atención al asegurado
www.argentina.gob.ar/ssn

SSN | SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN





profile *profile*

Casa Bellucci

En Parque Chacabuco: Restaurante y moscatería especializado en pizza porteña y pastas artesanales

En un edificio histórico de casi 90 años, que funcionó originalmente como fábrica y tienda vinculada al universo apícola, Casa Bellucci abre sus puertas como la más reciente novedad gastronómica de Parque Chacabuco. Con pizzas al molde cocidas a la leña, pastas caseras, platos con miel y una carta de bebidas que recupera el ritual porteño del moscato, pizza y fainá, el proyecto propone una experiencia donde la memoria del lugar y la identidad barrial se vuelven parte del menú.

ficha técnica *ficha técnica*

NOMBRE	***Casa Bellucci***
DOMICILIO	*Del Barco Centenera 1698, Parque Chacabuco*
ESPECIALIDAD	*Pastas y pizzas porteñas*
VARIOS	*Pizzas al molde cocidas a la leña, pastas caseras, platos con miel y una carta de bebidas que recupera el ritual porteño del moscato, pizza y fainá*
INSTAGRAM	*@casabellucci.ba*
HORARIO	*martes a viernes de 17 a 00, sábados de 17 al cierre y domingos de 10:30 a 16 h.*

En una emblemática esquina de **Parque Chacabuco**, dentro de un edificio histórico considerado patrimonio barrial, abre sus puertas **Casa Bellucci**, una casa de pastas y pizzas porteñas contemporáneas con moscatería, pensada como un recorrido gastronómico que pone en valor la memoria del lugar, la identidad porteña y el respeto por el producto. El proyecto surge del equipo detrás de **Mondongo y Coliflor**, cuando sus creadores —**Eduardo "Cabito" Massa Alcántara, Guillermo Busquiazo, Javier Labaké y José Villar**— detectaron el potencial de una propiedad "detenida en el tiempo" y decidieron recuperarla preservando su esencia: techo original, paredes con su traza intacta y detalles arquitectónicos que hoy conviven con una puesta actual.

El edificio que hoy alberga a **Casa Bellucci** cuenta con casi 90 años de historia y funcionó originalmente como fábrica y tienda vinculada al universo apícola, un pasado que no sólo se respeta sino que se honra en cada detalle del lugar. Ese origen se resignifica tanto en la ambientación —que conserva pisos, estanterías y estructuras originales— como en la carta, donde la miel se convierte en un ingrediente transversal y en símbolo de la memoria del espacio.

Desde el ingreso, **Casa Bellucci** despliega una identidad visual clásica pero que destaca. El frente vidriado, con puertas de madera y ventanales amplios, abre el restaurante a la esquina y deja entrar la vida del barrio, mientras el salón se organiza sobre un piso de damero blanco y negro que define el recorrido y refuerza la impronta porteña. Mesas con manteles blancos y sillas de cuero conviven con una iluminación de carácter industrial, dando forma a una atmósfera cálida y elegante. Uno de los focos del sitio es la gran estantería de madera oscura, de piso a techo, repleta de conservas, frascos, botellas, latas y objetos cotidianos que evocan una antigua despensa barrial, complementada por una escalera corrediza original que se conserva desde la construcción inicial. La cocina abierta se integra al salón a través de una barra de mármol veteado y tiene como protagonista un horno a leña negro, con la madera y ➸







SABEMOS QUÉ NECESITÁS.
ENTENDEMOS A TUS CLIENTES.

PRESENCIA
AGILIDAD
SERVICIO

Conocé nuestra propuesta en
PROVINCIART.COM.AR/PAS

Grupo Provincia
Provincia ART

www.argentina.gob.ar/srt 0800-666-6778 SRT Superintendencia de Riesgos del Trabajo

Casa Bellucci

El edificio que hoy alberga a Casa Bellucci cuenta con casi 90 años de historia y funcionó originalmente como fábrica y tienda vinculada al universo apícola

➵ la llama a la vista, enmarcado por paredes de azulejos blancos. Sobre este sector, un mural de gran formato añade un toque artístico que convive con el resto del lugar.









Gastronomía con sabor a tradición

La propuesta de **Casa Bellucci** amalgama historia y un toque contemporáneo, con la miel como elemento que atraviesa distintos momentos del menú. Entre las entradas se destacan la fainá frita, crocante, con queso crema de albahaca, mortadela, rúcula y miel de naranja y ají, y la fainacotta, con base de ricota y corazón de burrata, tomates asados y hierbas frescas. A estas se suman preparaciones como la lasaña de berenjenas, el vitel toné, la sopita de tomate con jamón crudo y huevo; y el Crudo y Cositas, que combina jamón crudo, caponata agridulce y burratina.

Las ensaladas aportan frescura y contraste, como la de espinaca con jamón crudo, peras, rúcula, menta, queso azul y almendras; la de hinojo con quinoa, tomates confitados y aderezo de naranja; la de rúcula con choclo a la leña, cherries, pickles de cebolla, rabanito, polvo de aceitunas y dressing de cilantro, y una versión con sandía, tomates cherry, pepino, rúcula y aderezo de moscato y miel.

El recorrido continúa con las pastas caseras, elaboradas a partir de una cuidadosa selección de harinas y con un proceso que prioriza la ligereza y el respeto por el producto, para que el relleno sea siempre protagonista, mientras que las salsas se trabajan con cocciones limpias y sin excesos. La carta incluye agnolotti del plin de ternera con crema de cebolla y emulsión de guayaba; cavatelli con pomodoro, albahaca, pesto y aceite de oliva; ñoquis con gorgonzola y trufas; ravioles de espinaca y ricota con pomodoro fresco, y lasaña con estofado de carne, salsa blanca, pomodoro y parmesano.

Las pizzas se trabajan desde la tradición local: versiones al molde con cocción a la leña y toppings que combinan lo clásico con lo contemporáneo. La carta propone la clásica mozzarella, fugazza con queso, jamón y morrón asado, napolitana, pizza a la sartén, además de una opción keto individual y un capricho del pizzero que cambia a diario. El menú se completa con empanadas fritas de matambre cortado a cuchillo, pollo, jamón y queso, queso y cebolla, carne picante y una alternativa sin TACC.





El cierre dulce llega con la Torta Delphina, con un bizcocho de miel con queso crema, crema y migas; un postre de chocolate con sal marina y naranja confitada; ananá a la leña con merengue crocante y coco; arroz con leche aromatizado con especias y cítricos con dulce de leche; y un tiramisú que incorpora moscato como sello de la casa. También se ofrece torta de cumpleaños por encargo.

Bebidas: Moscatería y ritual porteño

Casa Bellucci se define como moscatería y recupera un ritual profundamente porteño: moscato, pizza y fainá. La oferta del bar incluye cócteles con moscato como firma de la casa —entre ellos el Moscato de Verano, disponible por copa o jarra, y el Beso de Dama— además de clásicos como vermut, gin tonic, Negroni y Old fashioned. La propuesta se completa con cerveza tirada, limonada, gaseosas y agua.

En vinos, la selección reúne etiquetas de distintos estilos —blancos, rosados, naranjos, tintos y espumosos— con presencia de bodegas y productores nacionales, y un apartado especial de moscatos con opciones locales e internacionales.

La cafetería acompaña sobremesas y cierres con alternativas típicas como espresso, jarrito, cortado, té y submarino.

Casa Bellucci llega a Parque Chacabuco para consolidarse como un nuevo punto de encuentro del barrio, donde la cocina porteña se expresa con identidad, respeto por el producto y memoria. En un edificio que recupera su historia y la convierte en experiencia, el lugar invita a sentarse con hambre y salir con vivencias , reafirmando que comer también puede ser una forma de celebrar la tradición.



Año 34 - Nº 821

informe operadores de mercado

Buenos Aires, 2º Quincena Octubre 2026

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

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

CARA a CARA

Ezequiel Cerna Muñoz



Soltero - 27 Años - Libra (09/10/1989)

Jefe de Logística de **Rivadavia Seguros**

UN HOBBY
Andar en bicicleta

LA JUSTICIA
La búsqueda de lo que es justo

LA SEGURIDAD
No, son iguales

UN SUCESO DE SU NIÑEZ QUE RECUERDE HASTA HOY
Alguno de los golpes que me di con la bicicleta (risas)

MI MODELO PREFERIDA
Carolina "Pampita" Ardohain

UN RIESGO NO CUBIERTO
La felicidad

VESTIMENTA
Deportiva

LA MUERTE
Me genera miedo

EL MATRIMONIO
Un trámite. No es lo más importante

UNA ASIGNATURA PENDIENTE
Aprender a hablar inglés

UN SER QUERIDO
Mi hermano

ACTOR Y ACTRIZ
Nicolas Cage y Najwa Nimri

¿QUÉ COSA NO PERDONARÍA NUNCA?
Que lastimen a un ser querido

ESTAR ENAMORADO ES
¡Ser feliz!

ME ARREPIENTO DE
Muchas cosas

SU MAYOR VIRTUD
Ser constante

SU RESTAURANTE FAVORITO PARA CENAR
"El Brigante del Bosque", Villa Gesell

LA MENTIRA MÁS GRANDE
Papá Noel y Los Reyes Magos

¿EN QUÉ PROYECTO NUNCA INVERTIRÍA DINERO?
En una financiera, es una estafa piramidal

EN TEATRO
No me siento en primera fila

LE TENGO MIEDO A
Un accidente vial

TENGO UN COMPROMISO CON
Mi persona

LA INFLACIÓN
Nunca frena

UN SECRETO
No se revela

LA MUJER IDEAL
Sincera, divertida, ¡y que te banque en todas!

MI PEOR DEFECTO ES
Ser impaciente

LA CULPA ES DE
La tormenta de "El Niño"

NO PUEDO DEJAR DE TENER
¡Aura!

UN FIN DE SEMANA EN
La cancha de Quilmes

LA INFIDELIDAD
Traición a la confianza

UN PROYECTO A FUTURO
Viajar y viajar

EL FIN DEL MUNDO
Algo no tan lejano

EL CLUB DE SUS AMORES
Quilmes Atlético Club

ESCRITOR FAVORITO
Gabriel Rolón

SI VOLVIERA A NACER SERÍA
Jugador profesional de fútbol

UNA CANCIÓN
"Breve descripción de mi persona", de El Cuarteto de Nos

EL AUTO DESEADO
McLaren

EL PASADO
Pisado

¿CUÁL ES SU RED SOCIAL PREFERIDA?
X (Twitter)

AVIÓN O BARCO
¡Barco nunca!

EL DÓLAR
Calmo, hasta que te distraés y se va

LA TRAICIÓN
No se perdona

LA CORRUPCIÓN
Normal en este país

EN COMIDAS PREFIERO
Siempre carne

¿CUÁL FUE EL ÚLTIMO LIBRO QUE LEYÓ?
"El poder del ahora" de Eckhart Tolle

UN PERSONAJE HISTÓRICO
Batman

MEJOR Y PEOR PELÍCULA QUE VIÓ ESTE AÑO
"Harry Potter y la piedra filosofal". Y la peor sin dudas fue "Playa de lobos".

PSICOANÁLISIS
Formidable y recomendado para todos

¿QUÉ MALA COSTUMBRE LE GUSTARÍA DEJAR?
Analizar todo en exceso

DIOS
Siempre está

MI MÚSICO PREFERIDO ES
Adrián Dárgelos

¿QUÉ ES LO QUE APRECIA MÁS DE SUS AMIGOS?
La unión

¿QUÉ ES LO PRIMERO QUE MIRA EN UNA MUJER?
Sus ojos

EN DEPORTES, PREFIERO
Fútbol

UN MAESTRO
El profesor Alfaro

EL LUGAR DESEADO PARA VIAJAR
Traslasierra, Córdoba

SU BEBIDA PREFERIDA
Fernet

EL PERFUME
"Invictus" de Paco Rabanne

UNA CONFESIÓN
No se me ocurre alguna

NO PUEDO
Decir que no

MARKETING
La mejor herramienta hoy en día para atraer clientes y demostrar valor

EL GRAN AUSENTE
De acá en adelante, Messi en la Selección

¿QUÉ TÉCNICA DE RELAJACIÓN TIENE?
Respiración cuadrada

¿QUÉ REGALO LE GUSTARÍA RECIBIR?
Un viaje. A donde sea

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

BBVA Seguros

Avanzar también es sentirse cuidado.

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

