



informe

operadores de mercado



Entrevista a Gustavo Bresba - Fabiana Bresba Directores de DC Sistemas y Servicios



Innovación Proactiva



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

GARANTÍAS JUDICIALES



SCANEÁ PARA COCER MÁS



“DC brinda soluciones tecnológicas que impulsan la modernización del seguro”

«La transformación digital en el mercado de seguros argentino está avanzando a diferentes ritmos según la estrategia de cada compañía». «El futuro próximo del mercado asegurador argentino estará marcado por una mayor integración de tecnologías digitales, no solo en la interacción con clientes y productores, sino también en la mejora de procesos internos. La clave será adoptar una actitud proactiva hacia la innovación, buscando constantemente oportunidades para mejorar y adaptarse a un entorno en constante cambio».



Fabiana Bresba y Gustavo Bresba
Directores de DC Sistemas y Servicios

¿Cómo ven la transformación digital del mercado de seguros y qué podemos esperar en un futuro próximo?

Gustavo Bresba: La transformación digital en el mercado de seguros argentino está avanzando a diferentes ritmos según la estrategia de cada compañía. Algunas empresas adoptan una postura innovadora, mientras que otras mantienen un enfoque más conservador, centrado en la supervivencia y la optimización de recursos. Sin embargo, es evidente que la digitalización ya no es opcional, sino una necesidad para mejorar la eficiencia y satisfacer las crecientes demandas de los asegurados.

En este contexto, la innovación se concentra principalmente en los canales de distribución y comercialización, facilitando herramientas digitales tanto para productores como para asegurados. No obstante, existe una oportunidad significativa para aplicar tecnología en la optimización de procesos internos, donde aún persisten prácticas tradicionales que podrían beneficiarse de la digitalización.

Fabiana Bresba: En nuestra empresa, reconocemos la importancia de anticiparnos a las necesidades del mercado. Por ello, en 2025, planeamos implementar lo que denominamos 'innovación proactiva'. Esto implica la creación de un equipo dedicado a investigar y desarrollar nuevas tecnologías que podamos ofrecer a las aseguradoras, en lugar de esperar a que ellas nos indiquen qué necesitan. Nuestro objetivo es proponer soluciones innovadoras que impulsen la eficiencia y competitividad en el sector.

En resumen, el futuro próximo del mercado asegurador argentino estará marcado por una mayor integración de tecnologías digitales, no solo en la interacción con clientes y productores, sino también en la mejora de procesos internos. La clave será adoptar una actitud proactiva hacia la innovación, buscando constantemente oportunidades para mejorar y adaptarse a un entorno en constante cambio.

¿De qué manera la inteligencia artificial, internet de las cosas, y blockchain están cambiando el paradigma en el negocio asegurador?

FB: En lo personal coincido plenamente con el principio que plantea la conocida ley de Amara: solemos exagerar el impacto inmediato de las nuevas tecnologías, pero al mismo tiempo subestimamos su influencia a largo plazo. Este fenómeno se manifiesta muchas veces en una especie de ciclo de entusiasmo desmedido seguido de cierta desilusión, algo bastante común cuando se introducen herramientas tecnológicas disruptivas. En ese marco, creo que las innovaciones que realmente van a perdurar son aquellas capaces de dar respuesta a los grandes desafíos estructurales del sector. ➔

R.A.S.A

REASEGURADORES ARGENTINOS S.A.

Haciendo historia en el reaseguro Argentino desde 1992.

EXPERIENCIA
SOLIDEZ Y
RESPALDO
CALIFICACIÓN
AA -

Nacimos sobre bases del sector solidario, afianzando un proyecto de apoyo y crecimiento a empresas de Seguros en la República Argentina.

R.A.S.A. 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

vda. DE MAYO 1370 1° PISO. CABA
www.rasare.com.ar
info@rasa-re.com.ar
00 54 11 4384- 7313 / 4381 2642 / 4383 6147

SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN
0800-666-8400 | www.ssn.gob.ar | N° de inscripción 846

RUS[®]
RIO URUGUAY SEGUROS

Hoy operamos de forma 100% online.

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

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

RUS[®] DIGITAL

→ **GB:** Si hablamos de esas tecnologías en particular, como la Inteligencia Artificial y Blockchain, tienen un potencial enorme para redefinir el negocio asegurador. La IA ya está demostrando su utilidad en tareas como el análisis de riesgo, la tramitación de siniestros y la detección de fraude, permitiendo una toma de decisiones más ágil y precisa. A través del aprendizaje automático, es posible procesar grandes cantidades de datos para generar modelos de suscripción más personalizados y eficientes.

Por su parte, Blockchain aporta un valor diferencial en términos de trazabilidad, confianza y seguridad, especialmente en lo que respecta a contratos inteligentes y procesos auto-

matizados de reclamos. Su capacidad para generar registros inalterables y transparentes puede reducir costos operativos y aumentar la confiabilidad en el vínculo con los asegurados.

Ahora bien, si lo llevamos a un plano más concreto, la verdadera incógnita es qué prioridad le asignarán las compañías aseguradoras locales a estas tecnologías. La realidad es que muchas aún operan bajo una lógica de corto plazo, enfocadas principalmente en sostener el negocio en un contexto desafiante. En ese sentido, el "modo supervivencia" en el que está inmerso el sector desde hace años hace que, muchas veces, se postergue la apuesta por innovaciones que prometen beneficios a futuro, pero no resuelven necesidades inmediatas.



« A medida que la industria continúa evolucionando, se espera que estas innovaciones desempeñen un papel crucial en la configuración del futuro del sector asegurador »

■ ■ ■ ■ ■

Estar cerca es que sepan que siempre estás para dar una mano.

Escaneá el código QR y descargá la app.

TRIUNFO SEGUROS
Mucho más cerca tuyo.

N° de inscripción en SSN 402 | Atención al asegurado 0800-666-8400 | Organismo de control | www.argentina.gov.ar/ssn | **SSN** SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

¿En qué consisten las soluciones informáticas que DC Sistemas brinda al mercado de seguros y cuál es el ADN de su servicio?

FB: Desde DC Sistemas y Servicios jugamos un rol clave en el proceso de transformación digital que está atravesando el mercado asegurador argentino. Nuestra misión es brindar soluciones tecnológicas que impulsen la modernización y eficiencia de las operaciones de las compañías de seguros, ayudándolas a optimizar recursos, reducir costos operativos y elevar la calidad del servicio que ofrecen a sus clientes.

Aunque muchos en el sector nos conocen simplemente como "DC Sistemas", lo cierto es que el componente de servicios ha ganado un protagonismo creciente dentro de nuestra propuesta de valor. Hoy, nuestra actividad no se limita solo al desarrollo de software, sino que también abarca un acompañamiento cercano y continuo en la implementación y evolución de las soluciones.

Ofrecemos plataformas de gestión integral que cubren todo el ciclo de vida de un seguro, desde la emisión de pólizas hasta la administración de siniestros. Estas herramientas no solo aceleran las tareas diarias, sino que además generan información valiosa para la toma de decisiones estratégicas, permitiendo a las aseguradoras anticiparse a tendencias y ofrecer productos más ajustados a las necesidades de sus asegurados.

GB: Nuestra forma de trabajo está centrada en la colaboración. Creemos que para generar verdadero valor hay que involucrarse profundamente en la realidad de cada cliente, entender sus desafíos y acompañarlo con soluciones a medida. No nos vemos como simples proveedores, sino como socios tecnológicos comprometidos con el crecimiento de las aseguradoras con las que trabajamos.

Este compromiso se refleja en nuestras metodologías ágiles, que nos permiten desarrollar software en conjunto con los equipos internos de las compañías. Este enfoque colaborativo garantiza que el producto final no solo cumpla con los objetivos técnicos, sino que también sea flexible y adaptable a los constantes cambios del mercado.

En DC Sistemas, estamos convencidos de que la tecnología bien aplicada puede ser el motor de una transformación real en el sector. Por eso, trabajamos día a día para consolidarnos como un aliado estratégico, aportando innovación, experiencia y cercanía en cada proyecto.

¿Cuáles son las ventajas y beneficios de contar con un equipo de profesionales en sistemas y expertos en seguros?

FB: Contar con un equipo que combine profesionales en sistemas con expertos en seguros no es solo una ventaja: es una necesidad estratégica, especialmente en un país como Argentina, donde el entorno regulatorio es complejo y el contexto socioeconómico cambia constantemente. En nuestro caso, esta integración de saberes nos permite brindar soluciones tecnológicas que no solo son eficientes desde el punto de vista técnico, sino que también están alineadas con los requerimientos normativos y operativos del mercado asegurador.

Por un lado, el conocimiento profundo del negocio del seguro permite interpretar correctamente las necesidades de las compañías, entender los procesos críticos, anticipar impactos regulatorios y acompañar la evolución del modelo de negocio. Por otro lado, el dominio técnico del equipo de sistemas asegura la capacidad de traducir esos requerimientos en herramientas ágiles, escalables y seguras, que se adaptan a un entorno que exige cada vez más flexibilidad y velocidad de respuesta.

La verdadera fortaleza surge de la sinergia entre ambos perfiles. Es lo que nos permite, por ejemplo, reaccionar rápidamente ante cambios normativos impuestos por la Superintendencia de Seguros o adaptar soluciones ante modificaciones tributarias o financieras que afectan al sector. Además, nos da la posibilidad de acompañar a nuestros clientes no solo desde lo técnico, sino desde una mirada estratégica, que entiende que cada aseguradora opera con distintas prioridades, desafíos y realidades internas.

En definitiva, creemos que la tecnología no puede desarrollarse en un vacío. Debe partir del entendimiento →

Primero lo que importa.



la segunda
SEGUROS

N° de inscripción SSN 0317 - 0618 - 0117 - 0436

Departamento de Orientación y Asistencia al Asegurado

0800-666-8400

www.argentina.gov.ar/ssn

SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN



« Fabiana Bresba: Desde DC Sistemas y Servicios jugamos un rol clave en el proceso de transformación digital que está atravesando el mercado asegurador argentino »»

→ profundo del negocio y del contexto en el que opera. Por eso, nuestro equipo multidisciplinario es uno de los pilares fundamentales que nos permite construir soluciones sólidas, sostenibles y con verdadero impacto en la transformación digital del sector asegurador argentino.

¿Qué herramientas y tecnologías utiliza DC Sistemas en el día a día de su labor y por qué se consideran "socios tecnológicos" de sus clientes?

GB: Contamos con un ecosistema tecnológico robusto y actualizado, diseñado para brindar soluciones informáticas seguras, eficientes y adaptables. Trabajamos con lenguajes de programación como Java y .NET, ideales para construir aplicaciones sólidas y escalables, capaces de evolucionar junto a las necesidades del negocio. Para el almacenamiento y gestión de datos utilizamos bases de datos como SQL Server

PROTAGONISTAS

y Oracle, que nos permiten manejar grandes volúmenes de información de forma ágil y confiable.

También hemos incorporado tecnologías de virtualización y servicios en la nube, lo que nos da la posibilidad de ofrecer sistemas flexibles y de rápida adaptación, algo clave en un entorno tan dinámico como el actual. Este enfoque cloud nos permite optimizar costos operativos, garantizar escalabilidad y reducir la dependencia de infraestructuras físicas.

A esto se suma la integración de soluciones de inteligencia de negocios, que permiten transformar los datos en información útil y en tiempo real, ayudando a nuestros clientes a tomar decisiones estratégicas con mayor precisión.

Además, ampliamos nuestra propuesta de valor con servicios de gestión de infraestructura tecnológica y un equipo especializado en ciberseguridad. Este grupo se dedica exclusivamente a proteger la integridad de los sistemas y datos de nuestros clientes, anticipándose a amenazas y asegurando entornos digitales confiables.

¿Cuáles son las áreas y los servicios en los que las Aseguradoras están invirtiendo actualmente en nuevas tecnologías?

FB: Hoy vemos que muchas compañías aseguradoras están dirigiendo su atención principalmente hacia la eficiencia comercial y la contención de costos. En un mercado cada vez más competitivo, las estrategias comerciales se vuelven clave, ya que ninguna aseguradora quiere perder participación ni quedarse atrás frente a sus competidores. La necesidad de mejorar la experiencia del cliente, acelerar los tiempos de respuesta y optimizar los canales de venta y postventa se ha convertido en una prioridad. En ese sentido, la transformación digital ya no es un diferencial, sino una herramienta indispensable para mantenerse vigente.

Sin embargo, esta necesidad de modernización choca con una realidad ineludible: el complejo contexto económico argentino. La inflación persistente, la volatilidad cambiaria, y una alta incertidumbre en el plano macroeconómico dificultan la planificación a mediano y largo plazo. En este escenario, hacer inversiones importantes —como la incorporación de nuevas tecnologías o la renovación completa de plataformas— representa un desafío significativo para muchas aseguradoras. No se trata de falta de interés o visión, sino de una lógica de supervivencia que obliga a priorizar lo inmediato por sobre lo estratégico. →



Innovación y Compromiso al servicio de nuestros Productores de Seguros



FEDERACION PATRONAL SEGUROS SA.

www.fedpat.com.ar



informe
operadores de mercado

Publicación especializada de aparición quincenal
AÑO 32 / Nº 784 - Abril 2025

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

COLABORADORES
Lic. Anibal Cejas
Dra. Gabriela Álvarez

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

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

un año que comienza
365
nuevas oportunidades

GRACIAS por continuar creciendo juntos



compartimos la misma pasión



▲ Fabiana Bresha y Gustavo Bresha, Directores de DC Sistemas y Servicios, junto a Delia Rimada, Directora de Informe Operadores de Mercado.

PROTAGONISTAS

→ **GB:** Frente a esto que comenta Fabiana, creo que las compañías están siendo mucho más selectivas y cautelosas al momento de asignar recursos. Las decisiones tecnológicas hoy deben tener un respaldo claro en términos de retorno de inversión, impacto en el negocio y capacidad de adaptación. Ya no alcanza con que una solución sea innovadora o técnicamente sólida; tiene que ser aplicable rápidamente, mostrar resultados concretos en el corto plazo, y ser lo suficientemente flexible como para ajustarse a eventuales cambios regulatorios, nuevas normativas de la Superintendencia, o alteraciones bruscas del entorno económico.

Por eso, desde nuestro rol como empresa de tecnología especializada en el sector asegurador, entendemos que las soluciones que ofrecemos deben tener un enfoque pragmático. El objetivo es acompañar a las aseguradoras no solo desde lo técnico, sino desde una comprensión profunda de sus prioridades y limitaciones actuales. La clave está en desarrollar herramientas que permitan optimizar lo que ya existe, automatizar procesos clave, reducir tiempos operativos y generar información de valor para la toma de decisiones, sin requerir inversiones disruptivas o implementaciones de alto riesgo.

En definitiva, la transformación digital sigue siendo un camino inevitable, pero hoy más que nunca requiere una mirada realista, estratégica y alineada con el contexto local. Las compañías que logren encontrar ese equilibrio entre innovación y viabilidad serán las que puedan capitalizar mejor las oportunidades del futuro.

¿De qué manera el avance tecnológico está redefiniendo el rol de los Recursos Humanos especializados en IT dentro de las Compañías de Seguros?

GB: La evolución tecnológica está generando un cambio sustancial en el sector asegurador, impactando directamente en la forma en que se gestionan los equipos de IT y sus recursos humanos. Con la creciente digitalización y automatización, muchos de los roles tradicionales dentro de las aseguradoras están siendo transformados. La incorporación de nuevas tecnologías está modificando los procesos operativos, la toma de decisiones y la forma en que se diseñan los servicios.

Este escenario impone a los profesionales de tecnología un gran desafío: mantenerse al día con las últimas herramientas, lenguajes, metodologías ágiles y enfoques en constante evolución. La capacidad de adaptación se vuelve una competencia clave. Contar con equipos ágiles, flexibles y en permanente capacitación no solo permite una respuesta más eficiente a las necesidades actuales, sino que también abre la puerta a innovaciones que mejoran la experiencia del cliente y optimizan los resultados del negocio.

En este contexto, la gestión del talento tecnológico ha adquirido una dimensión mucho más estratégica. Ya no alcanza con incorporar perfiles con conocimientos técnicos sólidos; ahora se busca también que cuenten con habilidades en áreas críticas como ciberseguridad, análisis de datos, inteligencia artificial y gestión de proyectos complejos. Esto ha llevado a muchas aseguradoras a apostar por la formación continua y a crear entornos que estimulen la creatividad, la colaboración interdisciplinaria y el crecimiento profesional.

FB: Con respecto a eso, me gustaría comentar que resulta cada vez más importante fomentar una cultura organizacional orientada a la innovación, que promueva la apertura al cambio y la búsqueda de soluciones disruptivas ante desafíos nuevos. Para lograrlo, no solo es necesario brindar herramientas tecnológicas adecuadas, sino también acompañar con procesos de gestión del cambio que faciliten la adopción y uso efectivo de estas herramientas en todos los niveles de la organización.

En definitiva, el impacto de la tecnología en el área de IT trasciende lo operativo: redefine los perfiles profesionales, transforma las dinámicas de trabajo y eleva la necesidad de liderazgo en la gestión del talento. Prepararse para este nuevo escenario implica combinar habilidades técnicas con visión estratégica, resiliencia frente a la incertidumbre y una actitud proactiva para capitalizar las oportunidades que ofrece la transformación digital. →



Disfrutá tu hogar protegido con Allianz



aacms
ASOCIACION ARGENTINA DE COOPERATIVAS
Y MUTUALIDADES DE SEGUROS

stop loss
bureau de reaseguros s.a.


rasa
Reaseguradores Argentinos SA

FINALLOSS S.A.
de Mandatos y Servicios

Porque creemos en la sana competencia basada en la solidaridad, la honestidad y la solvencia técnica, hemos logrado consolidar nuestra pujante realidad



→ ¿Cómo analizan la venta digital en seguros y el rol del Productor Asesor en este sentido?

FB: La transformación digital está marcando un antes y un después en el mercado de seguros, y uno de los cambios más significativos se da en la forma en que los consumidores acceden a los productos. La posibilidad de comparar y contratar pólizas de manera completamente online ha simplificado enormemente el proceso para los usuarios, brindándoles mayor autonomía, rapidez y comodidad. Esta modalidad ha contribuido a democratizar el acceso a los seguros, ya que hoy cualquier persona con conexión a internet puede informarse, evaluar opciones y tomar decisiones con mayor independencia.

Gracias a esta evolución tecnológica, comparar precios, condiciones y coberturas se volvió más accesible, lo que empuja a las aseguradoras a ser más competitivas y transparentes. No obstante, este avance no implica que el rol humano haya perdido relevancia dentro del proceso de venta de seguros. Muy por el contrario, el papel del Productor Asesor de Seguros continúa siendo fundamental para una parte importante del mercado.

A pesar de las múltiples ventajas de la digitalización, muchos clientes siguen valorando profundamente el trato humano, la cercanía y la orientación profesional que brindan los productores. Estos profesionales aportan un conocimiento clave para interpretar las necesidades particulares de cada cliente, explicando con claridad los detalles de cada cobertura y guiando la elección hacia las opciones más adecuadas. Además, su acompañamiento durante situaciones críticas, como la gestión de siniestros, sigue siendo un factor determinante en la experiencia del asegurado.

GB: En este nuevo contexto, los Productores Asesores tienen la oportunidad de potenciar su rol mediante el uso de herramientas digitales. La tecnología no reemplaza su función, sino que puede ser una aliada estratégica para optimizar su trabajo, agilizar procesos administrativos, llegar a nuevos segmentos de mercado y ofrecer una atención más eficiente y personalizada. En otras palabras, el "cucu" del que se hablaba hace unos años ya no existe más, no creo que ningún Productor crea que la tecnología le va a robar su trabajo. Así, se consolida un modelo híbrido donde lo mejor del entorno digital se combina con el valor del asesoramiento humano, fortaleciendo el vínculo con los clientes y elevando el nivel de servicio.

En definitiva, la venta digital ha llegado para quedarse, pero su evolución más prometedora radica en la integración con el conocimiento y la empatía que aportan los Productores Asesores. Aquellos que logren adaptarse a esta realidad y aprovechar las herramientas tecnológicas sin perder el foco en la relación con las personas, serán los que lideren el futuro del sector asegurador.

¿Cómo abordan las Aseguradoras los riesgos cibernéticos y qué importancia y recursos asignan a la Ciberseguridad?

GB: Desde nuestra experiencia como empresa tecnológica especializada en el sector asegurador, podemos afirmar que la ciberseguridad debería ocupar un lugar prioritario en la agenda de todas las compañías de seguros. Si bien hay un creciente reconocimiento de su importancia, todavía encontramos escenarios muy variados en cuanto al nivel de madurez y enfoque que cada aseguradora adopta frente a este tema crítico.

Lo positivo es que cada vez más empresas del rubro comprenden que la ciberseguridad va mucho más allá de una cuestión meramente técnica. Hoy se la percibe como un componente clave dentro de la gestión integral de riesgos y un factor decisivo para preservar la confianza de los asegurados. Frente al aumento exponencial de amenazas digitales y a la sofisticación de los ataques, proteger la información sensible y los entornos operativos se ha vuelto una necesidad impostergable.

Las aseguradoras han comenzado a internalizar que una falla en materia de seguridad no solo puede implicar consecuencias económicas graves, sino que también puede dañar seriamente la reputación de la marca. Por eso, cada vez es más frecuente ver inversiones importantes orientadas a for-

tales los sistemas, incorporar soluciones de vanguardia y formar a sus equipos en prácticas seguras y en la detección temprana de amenazas.

En paralelo, el sector está adaptando su oferta para responder a esta nueva realidad. Muchas aseguradoras están diseñando coberturas específicas frente a riesgos cibernéticos, e incluso brindan asesoramiento a sus clientes corporativos sobre cómo prevenir y responder ante incidentes de seguridad informática. Esta evolución del negocio demuestra un compromiso cada vez mayor con la protección digital, tanto interna como hacia terceros.

FB: Desde nuestro lugar como proveedor tecnológico, buscamos acompañar activamente este proceso. Colaboramos con las compañías no solo desde lo técnico, sino también compartiendo buenas prácticas, aprendizajes de otros proyectos y proponiendo soluciones que ayuden a anticipar vulnerabilidades. Sabemos que en el mundo de la ciberseguridad no existe el riesgo cero, y que esta es una carrera en la que siempre se corre desde atrás. Como suele decirse, las soluciones llegan después de que aparecen las amenazas. Por eso, estar en constante evolución, alerta y preparados se vuelve fundamental.



« Gustavo Bresba: En DC Sistemas, estamos convencidos de que la tecnología bien aplicada puede ser el motor de una transformación real en el sector »

¿Qué desarrollo esperan de la tecnología a futuro y cómo proyectan su impacto en la industria aseguradora?

GB: La industria aseguradora está experimentando una transformación significativa impulsada por avances tecnológicos que prometen redefinir sus operaciones y servicios. A continuación, se destacan algunos desarrollos clave y su impacto proyectado en el sector:

Inteligencia Artificial (IA) y Aprendizaje Automático (AA):

Estas tecnologías están revolucionando la evaluación de riesgos y la gestión de reclamaciones. Los algoritmos de IA pueden analizar grandes volúmenes de datos para identificar patrones y predecir comportamientos, lo que permite una suscripción más precisa y una detección más eficiente del fraude. Además, la automatización de procesos mediante IA agiliza la tramitación de siniestros, mejorando la experiencia del cliente y reduciendo costos operativos.

Blockchain y Contratos Inteligentes:

La tecnología blockchain ofrece un registro descentralizado y seguro para las transacciones, aumentando la transparencia y reduciendo el fraude. Los contratos inteligentes, que se ejecutan automáticamente al cumplirse condiciones predefinidas, pueden automatizar pagos y reclamaciones,

disminuyendo la necesidad de intermediarios y acelerando los procesos. Un ejemplo destacado es el seguro paramétrico, donde las indemnizaciones se activan automáticamente basándose en datos objetivos, como la magnitud de un desastre natural.

Internet de las Cosas (IoT) y Telemática:

Los dispositivos IoT permiten a las aseguradoras monitorear en tiempo real el comportamiento y las condiciones de los asegurados. En el ámbito de los seguros de automóviles, la telemática recopila datos sobre hábitos de conducción, facilitando la creación de pólizas personalizadas basadas en el uso real del vehículo. Esta personalización puede incentivar prácticas más seguras y ofrecer primas más justas para los conductores responsables.

Gemelos Digitales:

La creación de réplicas virtuales de activos físicos, conocidos como gemelos digitales, está transformando la evaluación de riesgos y la gestión de siniestros. Estas representaciones permiten simular diversos escenarios y predecir posibles fallas o daños, facilitando una gestión proactiva del riesgo y optimizando las estrategias de mantenimiento y respuesta.

Experiencia del Cliente Mejorada:

La integración de chatbots, asistentes virtuales y plataformas digitales está redefiniendo la interacción con los clientes. Estas herramientas ofrecen soporte 24/7, respuestas inmediatas y procesos de reclamación simplificados, elevando la satisfacción del cliente y fomentando la lealtad hacia la aseguradora.

Ciberseguridad Reforzada:

Con el incremento de datos digitales, la ciberseguridad se ha convertido en una prioridad. Las aseguradoras están invirtiendo en tecnologías avanzadas para proteger la información sensible y garantizar la confianza de los clientes. La implementación de medidas como la autenticación multifactor y la encriptación robusta es esencial para salvaguardar contra amenazas cibernéticas.

En resumen, la adopción de estas tecnologías no solo optimiza las operaciones internas de las aseguradoras, sino que también mejora la experiencia del cliente y permite la creación de productos más adaptados a las necesidades individuales. A medida que la industria continúa evolucionando, se espera que estas innovaciones desempeñen un papel crucial en la configuración del futuro del sector asegurador.

FB: Con enorme entusiasmo, compartimos que DC Sistemas ha inaugurado sus nuevas oficinas, un hito que representa mucho más que un cambio de dirección: es una apuesta concreta por el bienestar, el crecimiento y la calidad de vida de nuestro equipo.

Esta mudanza fue pensada cuidadosamente, con un objetivo claro: brindar a las personas que trabajan con nosotros un entorno más moderno, más amplio y, sobre todo, más cómodo. Creemos que el confort en el espacio de trabajo no es un lujo, sino una necesidad fundamental para fomentar la creatividad, la concentración y la motivación.

En DC, valoramos profundamente las relaciones personales y el trabajo colaborativo. Por eso, diseñamos espacios que promuevan la interacción, el intercambio de ideas y el fortalecimiento de los vínculos humanos, que son la base de nuestra cultura organizacional. Sabemos que un entorno cálido y funcional contribuye directamente a construir equipos más unidos, comprometidos y felices.

Además, nuestras nuevas oficinas se encuentran en una zona estratégica y de gran jerarquía, lo cual también refleja nuestra evolución como empresa y nuestro compromiso con brindar excelencia tanto puertas adentro como hacia nuestros clientes.

Este cambio nos llena de orgullo y nos impulsa a seguir creciendo, con la convicción de que cuidar a nuestra gente es siempre el mejor camino hacia el futuro. ¡Bienvenidos a esta nueva etapa de DC Sistemas! 📍



UNA DECADA ENFOCADOS EN BRINDAR LAS MEJORES SOLUCIONES DE REASEGURO

@special.division

www.specialdivisionre.com

La visión de los Productores Asesores de Seguros

Escribe **Dra. Gabriela Álvarez**

En esta oportunidad entrevistamos a tres productores asesores de seguros, quienes nos brindaron su perspectiva acerca de la actualidad del mercado de seguros, la opinión de los clientes y el rol de los productores asesores en la nueva era.

¿Cómo ve actualmente el mercado de seguros?

Maximiliano E. Orduña D'Amico, Director «Grupo Avellaneda», señaló que el mercado asegurador en Argentina se encuentra en una etapa de adaptación y ajuste, condicionado por un contexto macroeconómico inestable y una inflación que impacta directamente en los costos de las pólizas y en la capacidad de pago de los asegurados, producto del aumento sostenido de precios y la parálisis de los salarios e ingresos en promedio.

Por un lado, el sector evolucionó en términos de digitalización y accesibilidad a los productos, con compañías que implementaron plataformas más ágiles para cotización, emisión y gestión de siniestros. Sin embargo, esta modernización no ha logrado resolver algunos problemas estructurales, como la burocracia en la tramitación de reclamos y la demora en las respuestas por parte de las aseguradoras, sumado a una tecnología puesta a disposición de la propia tecnología y no de las profesionales.

En términos de competencia, el mercado se encuentra cada vez más segmentado, con una fuerte presencia de compañías tradicionales pero también nuevos jugadores que buscan captar clientes con ofertas irracionales y poco profesionales. Esto genera un doble desafío: por un lado, para los productores, que deben adaptarse a nuevas modalidades comerciales y a una mayor exigencia en el asesoramiento; por otro, para las compañías que sostienen la seriedad del



mercado, que deben equilibrar costos operativos con la necesidad de ofrecer productos atractivos y también rentables.

Desde una visión más estructural, el seguro sigue siendo una herramienta fundamental en la protección patrimonial y la previsión, pero en tiempos de crisis e inestabilidad económica como la actual, muchas personas priorizan necesidades inmediatas sobre la planificación a largo plazo, lo que afecta especialmente a ramos como vida y capitalización.

Gastón L. Bramanti, Productor Asesor de Seguros, consideró que el mercado está en un momento de transición y concentración de primaje en las aseguradoras sólidas financieramente y capitalizadas. Hace unos años que el negocio de las aseguradoras se dejó de apalancar y compensar en la parte financiera, por lo cual para ser rentable volvió a hacer fundamental la parte técnica con la participación del productor de seguros formado, profesional y con vocación de servicio.

Hay muchas aseguradoras que en los últimos años no vienen cumpliendo con la principal razón de ser y obligación de una compañía de seguros que es pagar la prestación convenida, y sus siniestros en tiempo y forma. Como resultado en este momento de baja inflación se volvió a tener conciencia de valores y prima, que, junto a la regulación y supervisión de los números de las aseguradoras por parte del ente de control, se visualiza incertidumbre en ese sector del mercado que venía haciendo las cosas de forma desprolija. Sumando esto vemos un entorno económico país que no termina de despegar, que sigue con sus dudas, lo cual hace que no se generen negocios nuevos y que todo disputemos riesgos vigentes, pero sin margen en los precios y las primas, es más importante que nunca el servicio y producto para destacarse frente a la competencia.

Fernando R. Sanchez, Técnico Universitario en Administración y Productor Asesor de Seguros, puntualizó que ve el mercado con mucho potencial de crecimiento. Hay varias ramas que se están empezando de a poco a cubrir más, como por ejemplo el Integral de Hogar. Por otro lado está el Seguro de Incendio, que al cubrir una situación puntual tiene un costo menor, y eso el mercado lo está asimilando de manera correcta. Es una muy buena cobertura por un costo realmente bajo.

¿Qué opina acerca del rol de los productores asesores de seguros?

Maximiliano E. Orduña D'Amico, Director «Grupo Avellaneda», destacó que el productor asesor de seguros ha dejado de ser un simple intermediario comercial para convertirse en un verdadero consultor de riesgos. Hoy, nuestra ➔

El seguro seguro, ahora más cerca.

Nueva App



www.segurometal.com



SEGUROMETAL
COOPERATIVA DE SEGUROS LTDA.

Nº de inscripción en SSN 0286

Atención al asegurado 0800-666-8400

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



SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN



SEGUROS MEDICOS

Su compañía, su seguridad

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



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

SEGUROS MEDICOS Viamonte 1674 - CABA.

Tel (5411) 5811-3228 / 5811-3510 / 5811-3519 / 5811-3918

info@segurosmedicos.com.ar - www.segurosmedicos.com.ar

Nº de inscripción en SSN 0749

Atención al asegurado 0800-666-8400

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



SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN



« En general, las compañías están invirtiendo en tecnología y automatización, pero el servicio post-venta sigue siendo un aspecto crítico »



▲ Maximiliano E. Orduña D'Amico,
Director «Grupo Avellaneda»

➔ tarea no se limita solo a vender pólizas, sino a brindar un asesoramiento integral que contemple tanto la protección patrimonial como la previsión financiera a futuro.

Desde mi experiencia, combinar el conocimiento técnico del mercado asegurador con una perspectiva legal y pedagógica es clave para educar a los PAS y clientes sobre la importancia de estar asegurados. Muchos asegurados desconocen la diferencia entre distintos tipos de coberturas, los derechos que les asisten y los riesgos que asumen cuando no cuentan con un respaldo adecuado.

Además, el rol del productor en este contexto económico es doblemente relevante: no solo debemos ofrecer productos adecuados a cada perfil de asegurado, sino también transmitir confianza en un sistema que, en muchas ocasiones, se percibe como burocrático, lejano y lento en la resolución de siniestros.

El desafío actual es encontrar el equilibrio entre la automatización y la cercanía con el cliente. Si bien la digitalización facilita muchos procesos, nada reemplaza el valor del asesoramiento personalizado, sobre todo en coberturas complejas o en situaciones donde el asegurado necesita respaldo en la gestión de un siniestro.

Gastón L. Bramanti, Productor Asesor de Seguros, manifestó que el productor de seguros siempre se adapta a los desafíos que impone la realidad. Veo un productor que se capacita, que está motivado a mantenerse actualizado porque sabe que la competencia cada vez es más dura. En un momento donde las aseguradoras líderes y serias, que podríamos enumerarlas en no más de 20, siendo las que la mayoría que los PAS profesionales terminamos eligiendo para trabajar, nos exigen carteras compensadas, rentables y con buena siniestralidad, terminan marcando la diferencia aquellos productores que realmente se capacitan técnicamente, en habilidades blandas e invierten en recursos para dar buen servicio. Y por suerte veo que tantos los PAS consolidados como las nuevas camadas de jóvenes que venimos buscando ganarnos nuestro lugar en el mercado, estamos comprometidos con nuestra formación, y que la oferta de las asociaciones, aseguradoras e instituciones educativas es realmente muy amplia; ya no hay excusas para no formarse y profesionalizarse.

Fernando R. Sanchez, Productor Asesor de Seguros, remarcó que el cliente de hoy necesita información rápida, y de un profesional. El cliente a conciencia sabe que cuando uno tiene que proteger un capital, es necesario un buen asesoramiento, y de esa forma obtener una cobertura acorde a lo que está buscando. Y en ese punto nuestro rol como profesional capacitado es brindarle el asesoramiento adecuado,

« El mercado está en un momento de transición y concentración de primaje en las aseguradoras sólidas financieramente y capitalizadas »



▲ Gastón L. Bramanti, Productor Asesor de Seguros

marcando los puntos a favor y los puntos en contra. Para que el cliente sepa que está cubierto y que no.

Por otro lado, en el momento de un siniestro, nuestro rol de asesorar y acompañar es indispensable. La persona cuando tiene un problema quiere hablar con una persona capacitada, a la que le tenga confianza.

¿Con qué compañías trabaja y qué opinión le merece el trabajo que están llevando a cabo las compañías de seguros?

Maximiliano E. Orduña D'Amico, comentó que trabaja principalmente con Federación Patronal, Meridional, Provincia Seguros, Allianz, entre otras. Cada una tiene fortalezas y áreas de mejora, pero en general, todas enfrentan desafíos similares en términos de optimización operativa y tiempos de respuesta.

Federación Patronal, por ejemplo, sigue siendo una de las aseguradoras más sólidas en términos de servicio y competitividad, aunque a veces sus procesos administrativos se han tornado mucho más digitales, pero también menos personalizados.

En general, las compañías están invirtiendo en tecnología y automatización, pero el servicio post-venta sigue siendo un aspecto crítico. La experiencia del asegurado muchas veces se ve afectada por demoras en liquidaciones, requisitos documentales excesivos y la falta de comunicación efectiva en la gestión de siniestros.

Gastón L. Bramanti, nos relató que actualmente trabaja con Federación Patronal Seguros, Mercantil Andina y, en menor medida, con Allianz Seguros y La Holando Seguros. Las cuatro aseguradoras realmente tienen buena vocación de servicio hacia el productor, escuchando las necesidades y dándole herramientas para facilitar la diaria de nuestro bróker. Veo que todas vienen reforzando la parte técnica, readecuando e innovando en productos, ajustando tarifas, buscando que su cadena de valor sea eficiente tanto en la suscripción como en el pago de siniestro para llevar un óptimo servicio y experiencia a nuestros asegurados. Noto que si bien nos dan apoyo y soporte también vienen supervisando la siniestralidad, motivándonos con herramientas comerciales y hasta incentivos comerciales en premios y dinero, con el objetivo de salir de los ramos obligatorios de autos y ART en búsqueda del crecimiento sostenible con carteras sanas, compensadas y equilibradas cualitativa y cuantitativamente en su composición de riesgos. Sinceramente si bien algunas veces tenemos conflictos normales en la diaria y, alguna vez, diferencia de criterios, estamos muy contentos con el acompañamiento y relación que tenemos con las aseguradoras que representamos que sentimos son PRO-PRODUCTOR. Estamos también agradecidos

« Mis principales clientes los tengo en Mercantil Andina, y nunca he tenido un problema. Un consejo a los PAS es siempre trabajar con compañías serias »



▲ Fernando R. Sanchez, Técnico Universitario en Administración y Productor Asesor de Seguros

a los colaboradores de estas CIAS que siempre están abiertos y a disposición para trabajar en dar respuestas a los asegurados que es a quien todos nos debemos, que siendo el seguro un negocio de personas y vínculos creemos que es lo que sigue marcando la diferencia.

En el caso de **Fernando R. Sanchez**, manifestó que principalmente trabaja con compañías de primera línea, como lo son Mercantil Andina, Federación Patronal, Allianz y en asistencia al viajero Coris. En las cuatro compañías le brindan al Productor la importancia que se merece. Mis principales clientes los tengo en Mercantil Andina, y nunca he tenido un problema. Un consejo a los PAS es siempre trabajar con compañías serias.

En su experiencia, ¿cuáles son los principales reclamos y/o quejas que los asegurados expresan respecto de la actuación de las compañías de seguros?

Maximiliano E. Orduña D'Amico, señaló que las quejas más recurrentes que recibo de los asegurados tienen que ver con dos aspectos centrales:

Los tiempos de respuesta en siniestros simples: A pesar de la digitalización, la resolución de siniestros menores sigue siendo un problema en muchas compañías. Los asegurados esperan respuestas rápidas y procesos simplificados, pero en la práctica, se encuentran con demoras innecesarias.

La sobrecarga administrativa: Muchos clientes sienten que la gestión de un siniestro o una modificación en la póliza requiere trámites excesivos. En algunos casos, se piden documentos redundantes o se generan demoras que afectan la percepción del servicio.

Si bien las aseguradoras han avanzado en digitalización, todavía hay una brecha entre lo que el cliente espera y lo que realmente se necesita.

Gastón L. Bramanti destacó que las principales quejas de los asegurados son entorno a los precios, pero fundamentalmente en mi opinión es porque hoy con el valor que tienen los siniestros en las aseguradoras que realmente cumplen, es necesario cobrar una prima suficiente, pero que muchas veces el asegurado no lo ve el cliente hasta que tiene un siniestro, donde recién ahí se sorprende con los altos valores que se indemnizan. Entonces sucede que muchas veces los bienes que actualmente tienen los asegurados y su valuación perdieron relación con su ingreso familiar actual o de su negocio, y en un momento donde la inflación empieza a bajar se vuelve a tener conciencia del precio de los servicios y bienes. Además, como siempre, hay alguna aseguradora oportunista que lamentablemente para ganar rápidamente ➔



GALENO
ART

LA MISMA PASIÓN QUE
PONÉS EN TU TRABAJO, LA
PONEMOS EN PROTEGERLO.

GALENO ART, un respaldo real en el ámbito laboral.

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



→ cuota de mercado sale con alguna campaña momentánea y agresiva con "precios locos", nos exige ante los reclamos dar respuesta y concientizar a la cartera sobre las diferencias de nuestro producto, del servicio del bróker y bondades de nuestro producto contra esa gran oferta que le llevo con un porcentual de ahorro en sus erogaciones mensuales de seguros, que sabemos no es sostenible en el tiempo. También notamos que en momentos que suceden cada vez mas siniestros en distintas partes del país relacionados a daños de la naturaleza, los clientes vienen exigiendo coberturas y adicionales amplios en las coberturas, pero que todavía la oferta de productos en las distintas ramas de seguros no termina de cubrir esas exigencias y expectativas que el asegurado tiene previo a estos siniestros. Creo que el gran desafío del mercado es aprovechar estos lamentables hechos catastróficos para readecuar productos y generar cultura aseguradora para poder subir la prima promedio de las pólizas de riesgos varios que tienen coberturas para la naturaleza, que luego permitan dar amplia respuesta cuando ocurren estos eventos siniestros. No tengo dudas que los damnificados cuando superen las lamentables pérdidas humanas y patrimoniales, tantos los que no tenían pólizas de seguros como los que han quedado satisfechos por la respuesta de su seguro, van a revisar sus pólizas, coberturas y sumas aseguradas para futuros sucesos similares que puedan ocurrir.

Por ultimo notamos que en algunas aseguradoras vienen costando la formación y rotación de sus cuadros técnicos que se jubilan, teniendo el mismo desafío que tenemos los productores de capacitarse y mantenerse actualizados.

Fernando R. Sanchez remarco que siempre les brinda a sus clientes el asesoramiento suficiente para que al momento de contratar un seguro ellos sepan que está cubierto, y que no. Yo creo que ese es uno de los puntos principales. Por otro lado trabajar con compañías de primera línea, en el que uno analiza sus estados contables, los juicios que posee, etc. De esa forma te estoy dando de manera indirecta mi respuesta, que no tengo reclamos o quejas de mis clientes hacia las compañías con las que opero.

¿Cuáles considera que son las habilidades y capacidades principales que debe tener un productor de seguros en el mercado actual?

D'Amico, del «Grupo Avellaneda», consideró que un productor de seguros debe ser mucho más que un vendedor. En el mercado actual, considero que hay cinco habilidades clave:

Asesoramiento integral: No basta con vender una póliza, hay que entender las necesidades del asegurado y ofrecerle la mejor opción en función de su perfil de riesgo.

Capacidad de comunicación: Saber explicar de manera clara los alcances y limitaciones de cada cobertura es fundamental.

Conocimientos legales y normativos: En un contexto donde las regulaciones cambian constantemente, es crucial estar actualizado y poder orientar correctamente a los clientes.

Manejo de herramientas digitales: El uso de plataformas de gestión, cotización y CRM es indispensable para optimizar la operatoria diaria.

Empatía y cercanía con el cliente: En un mercado cada vez más automatizado, la confianza sigue siendo el factor diferencial para la fidelización.

Bramanti sostuvo que un productor en la actualidad debe estar formado técnicamente en seguros, es lo único que sigue dando seguridad y autoridad para hablarle al cliente tanto en la suscripción como frente al primer contacto por un siniestro, y manejar sus expectativas frente al seguro. Pero esto debe ser complementado con conocimientos panorámicos en ventas, administrativos, contables, legales, tecnológicos, y de habilidades blandas y liderazgo de equipos. Una vez que se está consolidado en el negocio, en mi



opinión lo único que permite escalar la capacidad del stock de pólizas atendidas, ventas y calidad de los negocios, es armar equipos de trabajo. Resultado que para mantener la calidad de atención como cuando lo hace el PAS individual en sus inicios, es clave por parte de él y sus colaboradores todas las capacidades mencionadas.

Seguidamente **Sanchez**, señaló que es súper importante la escucha activa al cliente, y asesorar para que pueda conseguir la cobertura que está buscando. En segundo término considero que el acompañamiento permanente al cliente es indispensable. Es estar para el momento en el que él nos necesite.

¿Qué rol cumple la tecnología en su modalidad de trabajo y qué tecnología utiliza diariamente?

Maximiliano E. Orduña D'Amico, puntualizó que la tecnología es una herramienta clave en la gestión diaria. Utilizo plataformas digitales para cotización y emisión de pólizas, sistemas de gestión de cartera (CRM) para el seguimiento de clientes y redes sociales para la captación de nuevos asegurados.

Además, la digitalización de la documentación ha mejorado la operatoria, permitiendo realizar gestiones de manera más ágil. Sin embargo, aún queda mucho por hacer en términos de automatización de procesos y reducción de burocracia en la gestión de siniestros.

Gastón L. Bramanti, destacó que en el bróker damos mucha importancia a la tecnología y a los procesos. Buscamos tener una identidad y procesos, donde no importa que colaborador haga la tarea, se lleve a cabo "siempre de la misma manera" tanto la gestión frente al asegurado como con la aseguradora. Tenemos un software propio, que, si bien es bastante rudimentario y básico, nos permite contar tanto en nuestros teléfonos como en las PC con la INFO que precisamos a "dos click de distancia". Lo cual nos da la posibilidad de administrar eficientemente nuestra cartera, tener indicadores y tableros de control del negocio, además de poder siempre dar respuesta en el momento o en el día a nuestros asegurados y prospectos; siendo uno de los rasgos característicos nuestro servicio.

Fernando R. Sanchez, indicó que trabaja 100% Online. No cuenta con oficina fija. Por lo que la tecnología es mi principal aliado. Considero que tanto el sistema de mensajería de WhatsApp Business, y una buena planilla de gestión son indispensables. Por otro lado hoy está en auge la inteligencia artificial, yo creo que es una herramienta que es importante aprender a usarla, y sacarle el mayor provecho.

¿Qué expectativas de producción maneja para este año? ¿Con crecimiento? ¿Cuánto?

Maximiliano E. Orduña D'Amico: Mi objetivo es lograr un crecimiento real superior a la inflación efectiva. Si

bien los números oficiales indican ciertos índices, en la práctica, la economía diaria refleja aumentos mucho más altos que impactan tanto en nuestros ingresos como en los de los asegurados.

Para lograr este crecimiento, es clave enfocarse en fidelizar clientes, optimizar la retención de cartera y buscar oportunidades en ramos estratégicos que puedan sostenerse a largo plazo.

Gastón L. Bramanti: Este año la verdad que en stock de pólizas como en primaje arranco muy desafiante comparado al crecimiento que veníamos experimentando en años anteriores, con un primer trimestre muy amesetado. En nuestros objetivos esta principalmente mantener cartera tanto en stock de pólizas como en primaje, proponiéndonos crecer un 20% arriba de la inflación en prima con un stock de 200 pólizas interanual que nos daríamos por demás satisfechos si nos encuentra a diciembre del 2025 en esos números.

Fernando R. Sanchez: Generalmente no hablo de números. Pero mi objetivo es siempre estar en crecimiento constante.

¿Qué ramos abren mayores oportunidades de crecimiento?

Maximiliano E. Orduña D'Amico: Los ramos más atractivos siguen siendo ART, vida y capitalización. Sin embargo, el contexto económico no favorece la previsión financiera a largo plazo, lo que hace que la colocación de estos productos sea un desafío.

Es fundamental segmentar correctamente el mercado y enfocarse en aquellos nichos que pueden sostener este tipo de coberturas. La incertidumbre económica hace que muchos asegurados posterguen decisiones financieras, pero al mismo tiempo, genera la necesidad de protección patrimonial, lo que abre oportunidades en coberturas estratégicas.

Gastón L. Bramanti: Pienso que los seguros de persona tanto en vida, retiro como en salud sigue siendo el gran desafío del mercado y de los PAS dedicados a patrimoniales para crecer significativamente en nuestras carteras. En lo personal nos proponemos seguir creciendo en comercios, pymes y consorcios con vocación de servicio, conocimiento técnico y profundo en seguros, junto a vínculos personales fuertes con nuestros clientes y cartera, que es el segmento donde consideramos que somos distintos, nos destacamos frente a la competencia y marcamos la diferencia frente al asegurado.

Fernando R. Sanchez: Yo creo que el seguro de incendio es una de las coberturas que va a tener un crecimiento sostenido. Si uno analiza la cobertura, por un bajo costo de prima mensual tiene cubierto un gran capital. Creo que es una de las oportunidades del mercado para este año. Es importante explicar bien esta cobertura, porque cumple una función social indispensable. ☺

Sumate a nuestro equipo de PRODUCTORES ASESORES DE SEGUROS

Nationalbrokers

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

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

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

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

 SSN | SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

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

El cambio climático redefine el negocio asegurador

Inundaciones, granizo, incendios forestales y sequías están presionando a las aseguradoras como nunca antes. Expertos del sector analizan cómo el cambio climático está impactando en la rentabilidad, las primas, y replanteando coberturas. ¿Cómo se están adaptando las compañías y qué desafíos enfrentan frente a un futuro cada vez más incierto?

Escribe **Lic. Aníbal Cejas**

El cambio climático es una realidad que nos afecta a todos, y sus efectos se hacen notar de diversas maneras en cada una de las esferas de la vida social.

En este artículo tratamos las manifestaciones de esta realidad en el mercado asegurador y las acciones que las compañías están adoptando para hacerle frente.

Brindaron su perspectiva **Álvaro Olmo**, **Treaty & Technical Manager de Special Division Reinsurance Brokers**; desde **La Holando Sudamericana Cía. de Seguros S.A.**, nos acompañaron **Juan Manuel Contrera**, **Gerente de seguros Corporativos y Reaseguros**, y **Jorge Rey**, **Gerente Técnico de automóviles y Riesgos Masivos**; y **Rubén D'Annunzio**, **subgerente de Suscripción y Estadística de La Perseverancia Seguros**.

Para comenzar, **Álvaro Olmo**, **Treaty & Technical Manager de Special Division Reinsurance Brokers**, hizo un resumen general de la influencia que ha tenido el cambio climático en las ganancias de las aseguradoras: "El cambio climático ha incrementado la siniestralidad, reduciendo los márgenes de ganancia de las aseguradoras."

Eventos climáticos extremos, como inundaciones, Granizo y HVCT, han elevado la cantidad y severidad de los reclamos, lo que obliga a las aseguradoras a revisar tarifas para el componente catastrófico o a transferir más riesgo a los reaseguradores."

A continuación, **Jorge Rey**, **Gerente Técnico de automóviles y Riesgos Masivos**, expresó: "El cambio climático en Argentina está generando desafíos cada vez más graves. Es fundamental que el país refuerce sus estrategias de adaptación y mitigación, promoviendo el uso de energías renovables, la conservación de ecosistemas y prácticas agrícolas sostenibles."

Específicamente en la industria aseguradora, el cambio climático afecta significativamente al sector asegurador en Argentina, ya que el aumento en la frecuencia e intensidad de fenómenos climáticos extremos incrementa los riesgos y costos asociados".

Estrategias de abordaje

Frente a los riesgos que trae aparejado el fenómeno del cambio climático, las compañías están adoptando una postura proactiva, con estrategias y políticas específicas.

Rubén D'Annunzio, **Subgerente de Suscripción y Estadística de La Perseverancia Seguros**, explicó: "El cambio climático es sin duda un desafío a abordar por parte de las compañías de seguros."

Entre las estrategias que elegimos para enfrentar los riesgos asociados a este tema destacan tres.

Primero, el desarrollo de nuevos productos y coberturas: estamos diseñando seguros específicos para riesgos climáticos.

Segundo, la evaluación de riesgos. Actualizamos los modelos de evaluación de riesgos para incorporar variables relacionadas con el cambio climático.

Y por último, abordamos la problemática de la huella de carbono mediante la implementación de políticas internas para disminuir las emisiones de gases de efecto invernadero".



Además, compartió los cambios que implementaron desde **La Perseverancia** para dar respuesta a casos de catástrofes naturales: "Nuestros usuarios cuentan con una amplia plataforma digital que permite a los asegurados realizar la denuncia de siniestros de manera online, las 24 horas del día, sin necesidad de trasladarse a una sucursal."

A través del sitio web, los clientes pueden iniciar y gestionar su reclamo de forma ágil y sencilla, lo que facilita una pronta atención.

Asimismo, todas las oficinas de LPS y sus productores están plenamente operativas y habilitadas para recibir denuncias y brindar asistencia personalizada a los asegurados que prefieran una atención presencial.

Por ejemplo, en el caso de Bahía Blanca se enviaron peritos especializados a la zona, quienes trabajaron en el lugar evaluando los siniestros y agilizando los procesos de liquidación de los mismos. Esta presencia directa permitió un análisis más detallado de cada caso y una solución más eficiente para los asegurados afectados.

Entendiendo que en muchos casos los vehículos habían quedado en condiciones de pérdida total o con daños irreparables, LPS dispuso un servicio especial de gestión para asistir a los asegurados en los trámites de baja de vehículos, evitando así mayores complicaciones administrativas y facilitando el acceso a una pronta indemnización.

El objetivo de LPS fue garantizar que cada asegurado reciba la atención y el respaldo necesario en el menor tiempo posible".

Por último, tomó la palabra **Juan Manuel Contrera**, **Gerente Técnico Riesgos Corporativos y Reaseguros de La Holando Sudamericana**. El ejecutivo reafirmó el compromiso de la compañía con la sustentabilidad medio ambiental y expuso: "Dejamos de usar papel hace 10 años, reemplazamos toda la iluminación en forma de bajo consumo y tenemos capacitaciones permanentes con nuestro personal sobre el cuidado de la energía y la mejor manera de aprovechar la misma de manera eficiente."

Medimos el impacto de la huella de carbono que genera cada reunión que hacemos con los distintos representantes del interior y nuestra red comercial, y buscamos la compensación verde acorde. Esto lo hacemos a través de una donación de árboles a

algún lugar deforestado, o con una presencia en distintos lugares contaminantes".

Y aseguró: "Hoy, la legislación local empieza a tomar incidencia en los procesos de fabricación y su afectación en el medio ambiente. Desde La Holando regulamos nuestra cartera de riesgos corporativos con incentivos para las industrias sustentables que nos permiten tener acceso a mejores tarifas de las capacidades europeas".

Primas de seguros

A continuación, los especialistas analizaron el impacto del aumento de eventos climáticos extremos, en los precios de las primas de seguros.

Olmo explicó que la mayor frecuencia e intensidad de catástrofes naturales ha llevado a un alza en los costos de reaseguro. Esto se ha trasladado a las aseguradoras y, por consiguiente, a los asegurados.

Rey amplió: "Las aseguradoras hemos debido ajustar las primas de nuestros productos por el mayor riesgo de siniestros climáticos, como inundaciones, tormentas severas e incendios forestales, vendavales, tornados, caída de granizo, etc."

Las pólizas de seguro de hogar, Comercio e Industrias, agropecuarias y automotrices han registrado incrementos en sus costos, reflejando la mayor probabilidad de este tipo de eventos", especificó.

Reaseguradoras

Como se mencionó anteriormente, frente a los riesgos derivados del cambio climático, las reaseguradoras también deben tomar precauciones. Entre las medidas que están tomando, **Olmo** destacó tres: la implementación de modelos más sofisticados de evaluación de riesgos, la diversificación de carteras catastróficas buscando una mayor dispersión y el ajuste de tarifas.

"Existe una tendencia a desagregar las coberturas por riesgo de las catastróficas por parte de los reaseguradores líder del mercado", añadió.

Además, explicó cómo se ve afectada la rentabilidad de las reaseguradoras por los daños que causan los eventos climáticos extremos. Al respecto dijo: "El componente catastrófico ➔



GRUPO MASS ASISTENCIA

En alianza con TECH DIGITAL ASSISTANCE

ASISTENCIA AL VIAJERO

ASISTENCIA AL HOGAR

GESTIÓN DE SINIESTROS



techwobbe.com

**TECH
WOBBE**
PLATAFORMA



drinkaasistencia.com

DRINKA
GRUPO MASS



techdigitaltravel.com

TechDigital
Travel

54 9 1165656775

Info@grupomassasistencia.com

www.grupomassasistencia.com



LA PERSEVERANCIA SEGUROS

Desde 1905 tu compañía de confianza.



¡Celebramos nuestro aniversario!

118 AÑOS CRECIENDO PARA BRINDARTE EL MEJOR SERVICIO



Nº de inscripción en SSN 0152 | Atención al asegurado 0800-666-8400 | Organismo de control www.argentina.gob.ar/ssn

SSN | SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACION

WWW.LPS.COM.AR

« El cambio climático ha incrementado la siniestralidad, reduciendo los márgenes de ganancia de las aseguradoras »



▲ Álvaro Olmo, Treaty & Technical Manager de Special Division Reinsurance Brokers

→ es hoy el mayor factor de presión sobre el combined ratio (índice combinado).

En varios años recientes, el combined ratio incluyendo catástrofes ha superado el 100% para muchas reaseguradoras, lo que implica pérdidas técnicas.

En ese sentido, Rey hizo hincapié en el incremento siniestral causado por el cambio climático, y aclaró: "Las aseguradoras locales dependemos de reaseguradoras internacionales, que también han elevado sus costos debido al aumento del riesgo global."

Esto ha generado una suba en las tarifas de reaseguro, impactando en los costos de las pólizas.

Inversionistas

En esta situación, cobra importancia la opinión que tienen los inversionistas sobre el futuro de las reaseguradoras frente a esta problemática.

En primera instancia, Contrera analizó el contexto socio-político global, y determinó: "La salida de USA del Acuerdo

« Específicamente en la industria aseguradora, el cambio climático afecta significativamente al sector asegurador en Argentina »



▲ Jorge Rey, Gerente Técnico de automóviles y Riesgos Masivos de La Holando Sudamericana



« Dejamos de usar papel hace 10 años, reemplazamos toda la iluminación en forma de bajo consumo »



▲ Juan Manuel Contrera, Gerente de seguros Corporativos y Reaseguros de La Holando Sudamericana

de París trae consecuencias graves para la industria del mundo desarrollado. Si bien USA ya se había retirado en otras ocasiones, la salida de la principal economía del mundo hace que se impongan condiciones desde una posición dominante en donde el cuidado del medio ambiente deja de ser prioridad en la industria.

Construir, fabricar o trabajar de manera sustentable es más caro que hacerlo sin tener en cuenta las consecuencias medioambientales.

Esto va a traer una competencia diferente y la conciencia del consumidor final. Por eso, el propio fabricante va a ser clave para poder generar valor en un producto. Deberá establecer una manera de comunicar esta conciencia y cómo aplicarla. Aún así, sin leyes y sanciones se hace más complicado.

A partir de lo expuesto por su colega, Olmo afirmó: "Los inversionistas están cada vez más atentos a la exposición al riesgo climático en las reaseguradoras. Algunos ven oportunidades en la creciente demanda de cobertura, mientras que otros consideran que el sector enfrenta una presión estructural si no se ajusta adecuadamente".

« Abordamos la problemática de la huella de carbono mediante la implementación de políticas internas para disminuir las emisiones de gases de efecto invernadero »



▲ Rubén D'Annunzio, Subgerente de Suscripción y Estadística de La Perseverancia Seguros



Áreas de cobertura

"En ciertas áreas, especialmente aquellas con alta exposición a huracanes, incendios o inundaciones recurrentes, algunas aseguradoras han reducido su cobertura", afirmó Olmo.

Esta medida se ha comenzado a aplicar en áreas determinadas que muestran alta exposición o recurrencia de riesgos como huracanes, incendios o inundaciones, presumiblemente como modo de evitar pérdidas.

Sin embargo, el ejecutivo señaló que: "Para dejar de ofrecer cobertura debería recaer la responsabilidad de cubrir esos riesgos en forma alternativa como por ejemplo con planes gubernamentales".

En este punto intervino Rey, y sumó: "Algunas aseguradoras han restringido coberturas o agregado franquicias o exclusiones para ciertos eventos climáticos extremos."

En el sector agropecuario, se han desarrollado seguros específicos para sequías o inundaciones, pero con primas más elevadas.

A partir de estas determinaciones, Contrera observó: "Si bien Argentina no es un país catastrófico comparado con algunos vecinos en la región, los recientes eventos han generado mini catástrofes desde el punto de vista económico que no llegan a impactar como eventos catastróficos en la región, pero empiezan a sonar como alertas."

Muchos reaseguradores empiezan a tomar el concepto de separar riesgo y evento, y empezar a cobrarlo por separado.

Sin embargo, rescató: "Los riesgos de agricultura, si bien pueden ser considerados catastróficos, aun le falta una penetración superior que haga considerar un universo mayor para ser considerado una catástrofe económica. Si bien los números del sector pueden parecer grandes, por su pequeño desarrollo están lejos de los grandes eventos catastróficos de los países desarrollados".

Soluciones e innovación sostenible

Seguidamente, indagamos en las soluciones que están implementando las aseguradoras con el fin de mitigar el impacto del cambio climático en sus negocios.

Olmo comentó: "Las aseguradoras están incorporando tecnología para mejorar la evaluación del riesgo. Uno de los métodos es la georeferenciación, cada vez más importante para el control de cúmulo y para generar modelos predictivos más precisos".

Además, también han adoptado un rol educativo frente a los clientes, con el objetivo de incentivarlos a reducir su huella de carbono.

"Algunas aseguradoras ofrecen descuentos a clientes que adopten prácticas sostenibles, como construcciones resilientes o vehículos eléctricos. También impulsan programas de prevención para reducir la siniestralidad", contó Olmo.

El mercado ante las catástrofes naturales

¿Cómo gestiona el mercado las exigencias de un mundo en riesgo? Esa es la pregunta que surge ante el contexto actual, y la respuesta es clara: es necesario adaptarse.

Rey lo expresó así: "El cambio climático nos está obligando a los aseguradores a adaptarnos a un entorno más incierto y riesgoso. Esto se traduce en primas más altas, cambios en la cobertura y una mayor necesidad de desarrollar productos innovadores que protejan a los sectores más vulnerables, como el agro, la infraestructura urbana y a las personas".

Frente a esto, Olmo sentenció: "El mercado debe adaptarse con productos más flexibles e innovadores. Un ejemplo de esto serían las coberturas paramétricas, mayores exigencias en la

mitigación de riesgos y una estrategia de reaseguro más robusta. La colaboración público-privada también puede ser clave para gestionar riesgos catastróficos".

Consumidores: la relación entre conciencia y precios

Hemos analizado los desafíos de las compañías aseguradoras, y cuales son las circunstancias que han provocado el aumento en los costos. ¿Cómo viven los consumidores este incremento de precios? ¿Comprenden la necesidad de pagar primas más altas frente al aumento de riesgos climáticos?

Olmo consideró: "Aunque hay mayor conciencia sobre el impacto del cambio climático, muchos clientes aún ven con resistencia el incremento de primas. La clave está en la educación y en demostrar el valor del seguro en estos escenarios".

Seguidamente, D'Annunzio explicó: "Las catástrofes climáticas suelen actuar como un catalizador para aumentar la conciencia aseguradora en la población."

Hay varias razones para ello. Una de ellas es el impacto directo en personas y bienes. Cuando una persona experimenta o presencia una catástrofe, toma real dimensión de lo vulnerables que son sus bienes (casas, autos, negocios). Esto genera una toma de conciencia sobre la necesidad de protegerse financieramente frente a eventos inesperados.

También colabora con el aumento de la conciencia aseguradora la mayor percepción del riesgo. En contextos donde el cambio climático ya no es una teoría lejana sino una realidad concreta, las personas comienzan a reconocer los riesgos como posibles y frecuentes, no como excepciones. Esto cambia su predisposición hacia el seguro, que muchas veces es percibido como un gasto innecesario hasta que ocurre una tragedia.

La visibilidad mediática es otro elemento que contribuye al aumento de la conciencia aseguradora. Las catástrofes generan cobertura mediática intensa. Las imágenes, testimonios y datos que circulan actúan como un recordatorio colectivo del valor de estar asegurado. Además, muchas veces se visibiliza también la ayuda rápida que las aseguradoras brindan a sus asegurados, reforzando la utilidad del seguro.

En el largo plazo, estas catástrofes contribuyen a un cambio cultural donde asegurarse deja de ser una posibilidad para convertirse en una herramienta esencial de resiliencia económica".

Catástrofes naturales e insolvencia

Ya cerca del final, indagamos en cómo impactan los eventos climáticos extremos en la insolvencia de las aseguradoras.

Olmo consideró: "Los eventos climáticos extremos pueden generar crisis de solvencia en aseguradoras mal capitalizadas o con estrategias de reaseguro insuficientes".

En ese sentido, con vistas al futuro, el especialista afirmó: "Si el cambio climático sigue intensificándose, las reaseguradoras deberán innovar aún más en la transferencia de riesgo, desarrollar productos más personalizados y fortalecer sus modelos de predicción para mantener la sostenibilidad del sector".

A esto, Rey aportó: "La falta de datos históricos precisos y la incertidumbre climática complican la estimación de pérdidas futuras, por ende, se nos presenta un gran desafío como aseguradores."

Las aseguradoras debemos incorporar modelos más avanzados para evaluar riesgos climáticos y ajustar nuestras estrategias de cobertura. No podemos continuar tarifando como hasta ahora, debemos buscar más eficiencia", concluyó. ●

«Si la macro se estabiliza, habrá una gran oportunidad para los seguros de Personas»

Sin desconocer el impacto de la caída económica y la contracción del consumo en la actividad aseguradora, el timonel de Caruso Seguros confía en que si la inflación se mantiene controlada la demanda de coberturas tanto de protección como de planificación financiera crecerá de manera significativa.

Escribe **Diego Fiorentino**

Al ser consultado sobre el impacto de la macroeconomía en la actividad aseguradora, Santiago Scally, gerente general de Caruso Seguros, sostiene que el país viene de años muy complejos, con una combinación de inflación en niveles insostenibles, caída de la actividad económica y contracción del consumo, y el mercado asegurador no fue ajeno a los efectos de ese contexto.

“Si bien 2024 marcó un ordenamiento de la macro, como en todo proceso de ajuste el impacto en la economía real fue muy fuerte, especialmente durante el primer semestre. Pero si la estabilización macroeconómica del país se consolida, habrá una gran oportunidad para satisfacer las necesidades de las personas no solo en términos de protección sino también de planificación financiera. En ese segmento la Argentina aún está muy atrás en comparación con otros países tanto desarrollados como de la región en términos de producción de seguros sobre el PBI”, advierte el ejecutivo.

Buenos resultados

Caruso es una compañía con casi 60 años de trayectoria en el mercado local y su foco son los seguros de Personas, que actualmente representan cerca del 90% de su cartera. Durante el último ejercicio, las primas netas devengadas de la aseguradora alcanzaron los \$ 32.000 millones, mientras que para este año sus responsables proyectan un crecimiento significativo: superar los \$ 63.000 millones

“La coyuntura nos llevó a enfocarnos fuertemente en la retención de clientes, implementando diversas estrategias para estar cerca de ellos y acompañarlos en este escenario desafiante. También trabajamos intensamente en el fortalecimiento de nuestros canales comerciales para sostener el nivel de ventas, lo cual nos permitió lograr resultados satisfactorios y alcanzar nuestros objetivos presupuestados. Actualmente, la compañía exhibe indicadores financieros, de rentabilidad y técnicos muy sólidos y cuenta con más de 1 millón de asegurados distribuidos en casi todas las provincias del país”, precisa Scally en diálogo con Informe.

¿Con qué canales comerciales trabajan?, le preguntamos al gerente general de Caruso Seguros

Somos una compañía multicanal, con estrategias bien definidas para cada segmento. Operamos con brokers y productores, una fuerza de ventas directa, mutuales, bancos, entidades financieras y organismos provinciales. Además contamos con 40 agencias propias y alianzas estratégicas con productores y brokers en distintas localidades del país.

¿Qué está haciendo la compañía en materia de canales digitales? ¿Qué herramientas tecnológicas ofrecen a sus PAS?



▲ Santiago Scally, gerente general de Caruso Seguros

« Si bien 2024 marcó un ordenamiento de la macro, como en todo proceso de ajuste el impacto en la economía real fue muy fuerte, especialmente durante el primer semestre »

Estamos en la etapa final de un importante proceso de transformación digital que incluye la renovación de nuestro sistema core y el cambio de nuestro portal de Productores. El objetivo de esta modernización es brin-



« Trabajamos intensamente en el fortalecimiento de nuestros canales comerciales para sostener el nivel de ventas y eso nos permitió lograr resultados satisfactorios y alcanzar nuestros objetivos presupuestados »

dar más y mejores herramientas a nuestros canales no solo para impulsar las ventas sino también para integrarnos con el ecosistema insurtech, lo cual nos permitirá generar valor en cada etapa del proceso y mejorar la experiencia tanto de nuestros productores como de nuestros asegurados.

¿Tienen previsto lanzar nuevas coberturas o servicios?

Sí, en línea con nuestra estrategia de crecimiento tenemos planeado incorporar el ramo de Salud, donde identificamos buenas oportunidades para complementar la cobertura de nuestros asegurados y atraer nuevos clientes. Los cambios en el sistema de salud refuerzan la necesidad de contar con soluciones innovadoras en este segmento. Por eso invertiremos fuertemente en la comprensión del cliente; porque más allá del producto en sí nuestro enfoque está en entender sus necesidades reales para diseñar una propuesta de valor diferenciadora y efectiva.

¿Cuáles son las proyecciones del mercado en general y de su compañía en particular para 2025?

Para el cierre del balance en junio de este año nuestro objetivo es mantener la producción en valores constantes respecto del año anterior. Se trata de un desafío ambicioso considerando la caída de la actividad económica y del consumo, pero confiamos en nuestra capacidad de adaptación y en la solidez de nuestra estrategia comercial.



« En línea con nuestra estrategia de crecimiento tenemos planeado incorporar el ramo de Salud, donde identificamos buenas oportunidades para complementar la cobertura de nuestros asegurados y atraer nuevos clientes »



¿Qué objetivos espera lograr al frente de la compañía?

El principal objetivo es trabajar sobre cuatro pilares estratégicos: transformarnos culturalmente, pegar un salto tecnológico, diversificar la oferta de productos y continuar nuestra expansión territorial con alianzas estratégicas. Estamos convencidos de que esas bases nos permitirán consolidar nuestro crecimiento en el mediano y largo plazo, siempre manteniendo nuestros valores y apoyándonos en la fortaleza de nuestra marca, que hoy es muy reconocida en los mercados donde operamos. ©

Trayectoria



La carrera de **Santiago Scally** en el sector asegurador comenzó en 1997, prácticamente desde los inicios de Nación Seguros. En 2004 se incorporó a Binaria Seguros, del Grupo OSDE, para el lanzamiento al mercado de la compañía de Vida. En 2012 fue uno de los fundadores de Colón Seguros, del grupo Banco Columbia. Desde 2021 formó parte del proyecto de **Caruso Seguros**, donde actualmente se desempeña como gerente general, liderando la estrategia y el crecimiento de la compañía, cuyo foco son los seguros de Personas y durante el último ejercicio manejó un volumen de primas cercano a los \$ 32.000 millones. ■

Especialistas en Personas

Con casi seis décadas de trayectoria en el mercado asegurador local, casa matriz en la ciudad de Salta y casa central en la ciudad de Córdoba, actualmente Caruso Seguros brinda cobertura a más de un millón de clientes distribuidos en 40 sucursales a lo largo de todo el país. Enfocada en la comercialización de seguros de Vida, Hogar, Autos, Motos, Accidentes Personales y Bolso Protegido, entre otros, al cierre del ejercicio pasado (30 de junio de 2024) la compañía superó en casi un 500% el Capital Mínimo exigido por la

Superintendencia de Seguros de la Nación y revalidó la calificación recibida por parte de Evaluadora Latinoamericana de 'A+', que representa una muy alta capacidad de pago en términos y plazos pactados. Por estos días, la compañía es reconocida como un destacado jugador de seguros de Vida colectivo del interior del país y también crece a paso firme a nivel nacional en el resto de los seguros de Personas a partir de indicadores financieros, de rentabilidad y técnicos muy sólidos. ■



En Grupo San Cristóbal estamos para darte el respaldo que necesitás. Te ofrecemos:

- Una propuesta integral que se adapta a las necesidades de tus clientes.
- Herramientas digitales para facilitar la gestión comercial y que tu negocio crezca.

Estamos comprometidos con tu desarrollo. Una vez que te ponés nuestra camiseta no te las sacás más.

San Cristóbal Te entendemos
Seguros

San Cristóbal
Retiro

Asociart
ART

Manuela Araujo distinguida como Leading Women 2025



Convocada por Ad Age y Adlatina, la Directora de Marketing y Comunicación Externa de La Caja obtuvo un reconocimiento que reúne a las protagonistas del mundo corporativo de la Argentina. Entre las distinguidas se encuentran gerentas generales, directoras de ventas, Chief Growth Officers y más, de las empresas más pujantes en el país

La Directora de Marketing y Comunicación Externa de La Caja, **Manuela Araujo**, fue reconocida por Ad Age y Adlatina entre las Leading Women 2025, un reconocimiento que honra a diecisiete mujeres protagonistas de la industria y del mundo corporativo de la Argentina.

El galardón será otorgado en el hotel **Four Seasons** el **lunes 28 de abril** en un almuerzo que tendrá la presencia de ejecutivos de empresas, agencias, colegas y colaboradores, periodistas, familiares y mujeres de la industria.

"Me honra ser elegida entre las diecisiete mujeres líderes y protagonistas del año. Dedicó este premio al gran equipo que me ha acompañado día a día en mi vida personal como en lo laboral. Agradezco a Ad Age y Adlatina por elevar el valor y esfuerzo de tantas mujeres que dejan huella", comentó **Manuela Araujo**, directora de Marketing de La Caja.



Manuela Araujo es una profesional que cuenta con una amplia trayectoria en distintas áreas de **Marketing y Comunicación**, como así también en tecnología blockchain. Como **CMO de La Caja**, dirige las estrategias de Propuesta de Valor, Marketing Intelligence, Customer Experience, Channel Marketing, Sponsoreo, Marca, Publicidad, Comunicación Externa y Relaciones Públicas.

Previo a asumir su actual rol en la aseguradora en agosto de 2023, fue **Head of Galicia Éminent**, donde desarrolló modelos de negocio y estrategias para el segmento premium del banco. Allí, ocupó cargos de Customer Experience (CX), Business Intelligence (BI), producto y marca.

En el ámbito de blockchain, **Araujo** fue **CMO & Head de External Communications** siendo instrumental en el desarrollo de un Marketplace de NFTs dirigidos al arte como también una ticketera basada en NFTs. Innovó en este rubro con la primera gala en el Teatro Colón, convocando al artista turco-americano Refik Anadol – por primera vez en Argentina – especialista en arte digital colaborando con la orquesta estable de esta casa.

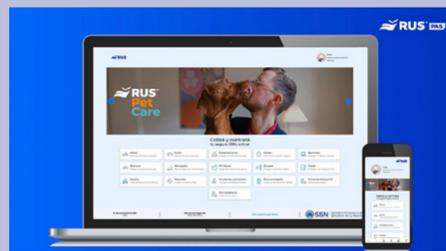
Araujo es **Licenciada en Administración de Empresas por la Universidad Católica Argentina** y continuó sus estudios con un **Posgrado en Negociación** por la misma casa de altos estudios como también el **Programa de Desarrollo Directivo (PDD) del IAE Business School**, escuela de negocios #1 de Argentina.

La nómina de **LEADING WOMEN ARGENTINA 2025:**

- Laura Barnator, Unilever
- Lorena Ochera, Havas
- Estefanía Calderón, Monks
- Paz Pérez Moya, Di Paola Latina
- Astrid Mirkin, Tik Tok
- Maureen Hufnagel, Landia
- Catalina Rodríguez Villegas, Danone
- Soledad Bereciartua, Stellantis
- Yanina Cardoso, Paramount
- Paula Perkins, Visa
- Lucila Castellani, Draftline
- Celeste Dalairac, Isla
- Victoria Fernández Acuña, McDonald's
- Lorena Costa, Agencia Quiroga
- Milena Carrera, Banco Patagonia
- Andy Clar, Súper
- **Manuela Araujo, La Caja**

Breves de Informe

RUS lanza la Tarjeta Digital para PAS: una herramienta innovadora para la comercialización de seguros



Río Uruguay Seguros (RUS) se prepara para presentar la **Tarjeta Digital**, una solución innovadora que permitirá a sus **Productores Asesores de Seguros (PAS)** comercializar seguros de manera totalmente digital, ampliando su cartera y llegando a nuevos clientes con mayor facilidad. El lanzamiento oficial se realizará el próximo mes de abril, vía streaming por el canal de **Youtube de RUS Media TV**. La herramienta se destaca por su accesibilidad y autonomía, ya que, a diferencia de otras soluciones, no requiere de la intervención del área de sistemas, lo que permite a cada **PAS** realizar diferentes gestiones y personalizarla de forma rápida y sencilla desde el **Portal PAS**.

"La Tarjeta Digital representa un gran avance en la transformación digital del sector asegurador. Brindamos a nuestros PAS la posibilidad de expandir su negocio, ofreciendo seguros en todos los canales digitales y permitiendo a los asegurados autogestionar sus pólizas de manera simple y eficiente", destacaron desde **RUS**.

Principales beneficios de la Tarjeta Digital:

- Disponible para todos los PAS de la Comunidad RUS.
- Comercialización 100% digital. Disponible en todo el país y territorio nacional.
- Acceso inmediato desde el Portal PAS.
- Herramienta personalizable sin necesidad de soporte técnico.
- Posibilidad de compartir el link en múltiples plataformas digitales.

Con la **Tarjeta Digital**, los **PAS** podrán comercializar seguros para autos, motos, bicicletas, monopatines, tablets, computadoras, **PC gamer**, accidentes personales, náutica, **RUS Pet Care**, asistencia al viajero y muchas más opciones, brindando una oferta amplia y accesible a sus clientes.

Con esta iniciativa, **RUS** refuerza su compromiso con la innovación y el desarrollo de soluciones que potencian la labor de sus productores, facilitando la diversificación de su cartera y optimizando la experiencia del asegurado.

Autoridades de Providencia Seguros tuvieron un fructífero encuentro con el Intendente de Formosa



Previamente a la inauguración oficial de la nueva agencia propia de **Providencia Seguros** en la ciudad de Formosa, **David Pérez**, gerente general de la compañía, y su equipo de trabajo tuvieron una reunión con **Jorge Jofré**, Intendente de dicha capital. El encuentro se realizó en las oficinas de la Intendencia para tender puentes y dialogar sobre el impacto positivo que tiene la llegada de **Providencia** al que consideran un punto geográfico estratégico para el desarrollo del mercado asegurador en el **NEA**.

Desde la compañía indicaron que la apertura representa el inicio de un vínculo directo con los formoseños y una clara señal de confianza en el potencial de crecimiento económico de la región. Por su parte, en su cuenta oficial de **Instagram**, el Intendente Jorge Jofré, aseguró que la llegada de la aseguradora "apuesta al talento local generando empleo para formoseños en el rubro asegurador" y que significa "trabajo digno, más protección y economía en movimiento".

Durante el evento inaugural, **David Pérez** se expresó sobre las ventajas de la apertura "no solo ofrecemos seguros, sino que también impulsamos la actividad económica local"; el desembarco de la compañía implica generación de empleo directo e indirecto, así como la activación de un ecosistema de servicios vinculados: talleres, gestores, peritos, inspecciones y proveedores locales. Este movimiento representa un aporte concreto al dinamismo del sector privado formoseño y a la oferta de servicios disponibles para la comunidad.

Respecto de la oferta de servicios, **Providencia Seguros** busca posicionarse como un actor de referencia en el mercado formoseño, haciendo foco en coberturas técnicas específicas como **Responsabilidad Civil, Casco, motocicletas y maquinaria agrícola**, adaptándose a las necesidades de los sectores productivos de la región.

LPS

Seguro de Caución de Garantías Aduaneras: una herramienta clave para importadores y exportadores

La Perseverancia Seguros S.A. ofrece soluciones para facilitar el cumplimiento de las normativas aduaneras, asegurando operaciones más ágiles y seguras en el comercio internacional.

En el comercio exterior, cumplir con los requisitos aduaneros es fundamental para evitar demoras, sanciones y costos adicionales. En este contexto, el **Seguro de Caución de Garantías Aduaneras** se consolida como una solución efectiva para garantizar el pago de tributos y el cumplimiento de compromisos fiscales sin afectar la liquidez de las empresas.

La Perseverancia Seguros brinda pólizas de caución adaptadas a las necesidades de importadores y exportadores, facilitando el proceso de despacho y asegurando el cumplimiento de la normativa vigente. Estas garantías, exigidas por la **Agencia de Recaudación de Comercio Exterior (ARCA, ex AFIP)**, permiten a las empresas operar con mayor eficiencia y seguridad.

Entre los principales tipos de garantías aduaneras se encuentran:

Tránsitos terrestres. Cuando una mercadería ingresa a territorio argentino con destino a otro país sin ser nacionalizada, los impuestos pueden ser reemplazados por un Seguro de Caución. Esta garantía asegura que la mercadería cumplirá con su tránsito sin irregularidades y que se abonarán los tributos en caso de que el bien no salga del país.

Faltas de documentación. En muchas ocasiones, la mercadería llega a un puerto sin la documentación original necesaria (facturas, conocimientos de embarque, entre otros). Este seguro garantiza la presentación de la documentación faltante en el tiempo establecido, evitando sanciones y demoras.

Envíos en consignación. Algunos exportadores realizan ventas bajo la modalidad de consignación, lo que implica que la mercadería es enviada al exterior sin una venta concretada. En estos casos, la garantía cubre los impuestos que deberían abonarse si finalmente la venta se lleva a cabo.

Importaciones y exportaciones temporales. Muchas veces, las mercaderías ingresan o salen del país por un tiempo determinado sin ser definitivamente importadas o exportadas. Esta garantía asegura el pago de los tributos correspondientes si los artículos no retornan o no cumplen con los plazos establecidos.

Diferencia de derechos. Esta garantía cubre posibles discrepancias entre los tributos declarados por el importador y los valores determinados por ARCA. En caso de que haya una diferencia en la liquidación de los derechos de importación, la garantía se hace cargo hasta que se regularice la situación.

Habilitación de depósitos fiscales. Para operar, el importador debe garantizar el cumplimiento de sus obligaciones ante la aduana. Esta garantía permite habilitar un depósito fiscal para el acopio de mercaderías sin que el importador deba realizar pagos inmediatos.

El seguro de caución para garantías aduaneras agiliza las operaciones comerciales y otorga mayor liquidez a las empresas, ya que no requiere la inmovilización de fondos para cubrir tributos. Además, permiten operar con seguridad y eficiencia, brindando tranquilidad a importadores y exportadores.

Innovar para prevenir: la campaña de Prevención ART por el mes de la Salud y la seguridad en el trabajo

Bajo el lema "Innovar para prevenir", la **ART de Sancor Seguros**, la más elegida por las empresas, refuerza su compromiso con la seguridad laboral. En abril, el **Mes de la Seguridad y Salud en el Trabajo**, la aseguradora lanza una campaña de concientización que recurre a las nuevas tecnologías, como aliadas para la prevención de riesgos laborales.

Como parte de esta iniciativa, se llevarán a cabo diversas actividades de capacitación para que los trabajadores de las empresas aseguradas tengan la oportunidad de conocer de primera mano cómo la tecnología puede fortalecer la cultura de la prevención y mejorar la seguridad en el trabajo.

La compañía presenta **INMERSO**, un espacio innovador donde diferentes tecnologías como la realidad virtual y la inteligencia artificial se integran para ofrecer experiencias inmersivas de formación en prevención de riesgos laborales. En este universo virtual, los usuarios pueden participar de capacitaciones en vivo, interactuar con otros usuarios y realizar entrenamientos con simuladores de riesgos, entre otras posibilidades.

Con tecnologías avanzadas que permiten el seguimiento en tiempo real de movimientos y posiciones, **INMERSO** ofrece la posibilidad de acceder desde un casco de realidad virtual o una PC.

"La transformación digital es clave para seguir avanzando en la prevención de riesgos. En Prevención ART, seguimos innovando para ofrecer herramientas que protejan a los trabajadores y mejoren la seguridad en cada puesto de trabajo" expresó **Fernando Paulón**, Gerente de Salud y Seguridad Ocupacional de Prevención ART.



QUALIA

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



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



Nº de Inscripción
SSN 0879

Coordinación de Comunicación
y Atención al Asegurado (CoAA)

0800-666-8400

www.argentina.gob.ar/ssn

SSN SUPERINTENDENCIA DE
SEGUROS DE LA NACIÓN

Allianz Argentina se destaca como una de las mejores empresas para trabajar según Great Place To Work 2025



● **Allianz Argentina** se enorgullece en anunciar que ha sido reconocida como una de las mejores empresas para trabajar en Argentina, ocupando el puesto número 17 en el prestigioso ranking de **Great Place To Work 2025**, para empresas entre 251 y 1000 empleados. Este reconocimiento destaca el compromiso de Alliantz Argentina con la creación de un entorno laboral donde la confianza, el respeto y el desarrollo profesional son pilares fundamentales. La evaluación de Great Place To Work se basa en la experiencia de los colaboradores, quienes valoran la cultura organizacional y la capacidad de la empresa para fomentar el máximo potencial humano. En esta edición, más de 340 empresas participaron de la evaluación y solo 70 lograron posicionarse en el ranking al ser reconocidas por su excelencia en clima laboral y liderazgo.

“Estamos muy orgullosos de recibir este reconocimiento, que refleja nuestro esfuerzo continuo por ofrecer un ambiente de trabajo motivador para todos nuestros Alliantzers. Este logro es un testimonio del compromiso y dedicación de nuestro equipo, que cada día contribuye a hacer de Alliantz un lugar excepcional para trabajar”, comentó **Alejandro Valeriani, Director de People & Culture en Alliantz Argentina**. **Alliantz Argentina** reafirma su compromiso de seguir promoviendo un entorno de trabajo en el que la integridad, la equidad, la inclusión y la confianza sean los pilares fundamentales para garantizar la igualdad de oportunidades para sus integrantes. Estos valores son la brújula que orientaron las acciones y decisiones desde hace años, y seguirán siendo el motor hacia el futuro, reflejando el propósito de la compañía “**We secure your future**”. La cultura **Alliantz**, profundamente arraigada en estos principios, no solo define la forma en la que se trabaja, sino que también es el corazón del modelo de negocio.



Inicia la 12ª Edición del Programa Ejecutivo de Seguros de Personas AVIRA-UCA

● **Avira, Asociación Civil de Aseguradores de Vida y Retiro de la República Argentina**, en conjunto con la **Escuela de Negocios de la Universidad Católica Argentina (UCA)**, se complacen en anunciar el inicio formal de la **12ª edición del Programa Ejecutivo de Seguros de Personas**. Con un nuevo récord de inscripciones, **68 participantes**, comienza esta nueva edición cuyo objetivo es construir un cuerpo de profesionales del sector de elevado nivel de formación en todo el espectro de temas que hacen a la gestión del seguro de personas. Además, se pondrá especial énfasis en la importancia de la generación de conciencia aseguradora, misión eje la Asociación, todo lo cual apunta al fortalecimiento del sector.

La ceremonia de inicio contó con la presencia de **Juan Pablo Manzouli, Director de la Escuela de Negocios UCA**, y **Alejandro Massa, Director Ejecutivo de Avira**. Al dar la bienvenida a los asistentes, Manzouli resaltó el valor del Programa: “*Es un honor que Avira nos haya elegido como Socio*” y resaltó el compromiso de cada asistente hacia su capacitación profesional. Las palabras de Massa, por su parte, se orientaron a la evolución y el crecimiento que experimentó el Programa desde sus inicios: “*El interés que se evidencia año tras año en el Programa habla del prestigio que la propuesta ha ido ganando en el mercado. Recordemos que, en sus comienzos, esta iniciativa estaba pensada para empleados de la Asociación. Luego, la valoración hacia su contenido, exhaustivo y actualizado, así como también hacia su cuerpo docente, integrado por 25 profesores con amplia experiencia, incentivaron a abrir el PESP a todos los profesionales*”, rememora **Alejandro Massa, Director Ejecutivo de Avira**. “*Hoy, son más de 400 los ejecutivos que han participado del PESP, entre empleados y directivos de aseguradoras, reaseguradoras, brokers, profesionales del sector y becarios de la Superintendencia de Seguros de la Nación que acompañan el mensaje de generar mayor conciencia aseguradora en la sociedad argentina*”, finaliza **Massa**. El Programa Ejecutivo de Seguros de Personas ofrece una visión integral y permanentemente actualizada del negocio, con contenidos que incluyen: innovación tecnológica, estructura del mercado, normativa y regulaciones, análisis de ramos, comercialización, gestión y estrategia, entre otros. Su Director Académico es el **Dr. Raúl Herrera** y **Walter Wörner** su Coordinador Ejecutivo. Para más información acerca del Programa Ejecutivo de Seguros de Personas, contactarse vía email al escueladenegocios@uca.edu.ar

RUS participó de la XXIII Conferencia Anual sobre Regulación y Supervisión de Seguros en América Latina 2025



● Los días 27 y 28 de marzo, en la Bolsa de Comercio de Buenos Aires, se llevó a cabo la **XXIII Conferencia Anual sobre Regulación y Supervisión de Seguros en América Latina 2025** organizada por la **Asociación de Supervisores de Seguros de América Latina (ASSAL)**, la **Asociación Internacional de Supervisores de Seguros (IAIS)** y la **Superintendencia de Seguros de la Nación (SSN)**. El evento, destinado a supervisores de seguros, miembros de la industria aseguradora y reaseguradora, contó con la participación de **Río Uruguay Seguros (RUS)**. Durante la actividad, destacados expertos internacionales, tanto del sector público como privado, abordaron las temáticas más urgentes y actuales del mercado asegurador global como las tendencias y novedades regulatorias y de supervisión de seguros en los mercados emergentes, los nuevos desafíos del mercado asegurador, la prevención del lavado de activos y el financiamiento del terrorismo, el análisis de los riesgos naturales y catastróficos (NatCat) que afectan a las economías, a los sistemas de seguros y a la lucha contra el fraude, los nuevos seguros, reaseguros, entre otros temas.

Belén Gómez, Adscripta a Presidencia Ejecutiva de Río Uruguay Seguros, estuvo participando del panel **“Riesgos NatCat y Seguros Paramétricos: casos prácticos y recomendaciones para implementación”** junto a **María Elisa Alonso Collazo**, Jefa de la División Técnica y Seguros Previsionales de la Comisión para el Mercado Financiero (Chile), **Jesús Cisneros**, Jefe de equipo de Relaciones Internacionales de la Autoridad Europea de Seguros y Pensiones de Jubilación (EIOPA) y **José Ángel Villalobos**, Actuario Senior y Suscriptor Independiente (Costa Rica). **Gómez** se refirió a los **seguros paramétricos que RUS está desarrollando con el fin de proteger la producción arrocerá ante diferentes riesgos climáticos**, cuya primera fase de implementación se plantea realizar en el Departamento de San Salvador, Entre Ríos, conocido como la **“Capital Nacional del Arroz”**, ya que concentra el 75% de la industria arrocerá del país.

Asimismo, la profesional dijo que la iniciativa surgió en base a diálogos mantenidos con representantes del Gobierno de Entre Ríos y de la **Asociación de Plantadores de Arroz de Entre Ríos (APA)** quienes plantearon la necesidad de proteger la siembra de arroz, ya que tiene un bajo nivel de aseguramiento y los seguros tradicionales, como el de sequía, por ejemplo, no están brindando la compensación suficiente. El seguro paramétrico que **RUS** está encarando junto a la insurtech **Blue Marble** y **APA** con el apoyo del Gobierno de Entre Ríos, pretende reducir el riesgo financiero para los productores, que éstos puedan recibir una indemnización inmediata sin necesidad de inspecciones, que la industria arrocerá entrerriana tenga mayor resiliencia y estabilidad, que se fomente la inclusión aseguradora en el agro argentino, entre otros ejes.

Prevención Salud

Cáncer de colon: el riesgo silencioso que puede prevenirse mucho antes de los síntomas



● **Más de 20 personas mueren por día en Argentina por cáncer de colon**, convirtiéndolo en el segundo de mayor mortalidad en el país, según el Instituto Nacional del **Cáncer (INC)**. En el mundo, se lleva la vida de un millón de personas por año. Lo más alarmante es que es uno de los tipos de cáncer más prevenibles. La clave está en detectarlo antes de que aparezcan los síntomas, y hoy eso es posible no solo desde la medicina, sino también desde la tecnología y el estilo de vida. Prevenir no se trata solamente de

hacerse estudios, sino también de cambiar la forma en la que vivimos, comemos y gestionamos el estrés.

“*El intestino tiene más neuronas que la médula espinal y se comunica constantemente con el cerebro a través del nervio vago*”, explica la **Dra. Naula Boffelli**, clínica médica (MP: 8598), quien agrega: “*Es sensible al estrés, a la ansiedad y a las emociones y aloja millones de bacterias (la microbiota) que cumplen funciones esenciales: absorben nutrientes, refuerzan las defensas y evitan procesos inflamatorios. Por eso, cuidar la salud intestinal no solo es clave para sentirnos bien en el día a día, sino también para prevenir enfermedades graves*”.

Cuando vivimos con estrés crónico, dormimos mal, fumamos, consumimos alcohol o tenemos una dieta pobre en fibras, nuestra microbiota se desequilibra. Y eso puede favorecer el desarrollo de enfermedades como el cáncer de colon.

“*Hoy sabemos que el intestino no solo refleja lo que comemos, sino también lo que sentimos. Y si aprendemos a cuidar ambos aspectos antes de que aparezcan síntomas, podemos evitar problemas graves*”, explica la **Dra. Boffelli**.

Es fundamental realizarse estudios de detección temprana. La colonoscopia es de elección para hombres y mujeres y debe realizarse a partir de los 50 años, incluso si no presentan síntomas. En casos con antecedentes familiares de esta enfermedad, los controles deben comenzar antes. Por eso, es importante conversar con el médico de confianza para definir el momento indicado.

Además, existen herramientas digitales que ayudan a actuar a tiempo, como aplicaciones que educan tanto a los profesionales de la salud como al público general, para saber cuándo pedir un estudio preventivo, evaluar riesgos y hacer seguimiento.

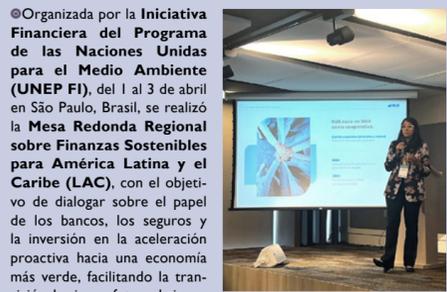
“*Las herramientas digitales y los canales de comunicación actuales nos permiten hablarle a la gente antes de que algo pase. A través de las redes sociales, las apps y otros espacios virtuales podemos generar conciencia real. La prevención no es solo médica: es cultural, y empieza en la vida diaria, mucho antes de que algo duela*”, comenta la profesional.

Desde Prevención Salud recomendamos incorporar estos hábitos para una vida saludable:

- Evitar el alcohol, el tabaco y el exceso de café.
- Consumir frutas, verduras y alimentos fermentados.
- Hacer ejercicio al menos 3 veces por semana.
- Dormir bien, exponerse al sol y bajar el nivel de estrés.
- Acudir al médico y realizarse estudios preventivos cuando corresponda.

Tenemos más herramientas que nunca para adelantarnos: estudios simples, tecnología que guía, información al alcance de todos. Pero la verdadera prevención empieza mucho antes. En el **Día Mundial de la Prevención del Cáncer de Colon**, el mensaje es claro: no esperes a que algo duela para hacer el cambio.

RUS participó de la Mesa Redonda Regional de UNEP FI para América Latina y el Caribe



● Organizada por la **Iniciativa Financiera del Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente (UNEP FI)**, del 1 al 3 de abril en São Paulo, Brasil, se realizó la **Mesa Redonda Regional sobre Finanzas Sostenibles para América Latina y el Caribe (LAC)**, con el objetivo de dialogar sobre el papel de los bancos, los seguros y la inversión en la aceleración proactiva hacia una economía más verde, facilitando la transición hacia un futuro bajo en carbono, inclusivo y sostenible. **Río Uruguay Seguros (RUS)** estuvo presente, siendo **Belén Gómez** su representante.

Durante la **Mesa Regional de UNEP FI** se intercambiaron experiencias con diferentes expertos en finanzas con quienes se debatieron cuestiones como la regulación de las finanzas sostenibles, la salud y la inclusión financiera, la adaptación al clima y la mitigación, la naturaleza, la transición justa, el involucramiento con los clientes, la aplicación de los **Principios para la Banca Responsable** y los **Principios de Seguros Sostenibles** (a los que **RUS** adhirió en el 2024), entre otros temas de gran importancia para la región.

Belén Gómez, Adscripta a **Presidencia Ejecutiva de Río Uruguay Seguros (RUS)** y miembro del **Board de los Principios para los Seguros Sostenibles (PSI)**, participó de estas jornadas destacando el papel clave del sector asegurador en la transición hacia modelos más sostenibles, ofreciendo una visión global sobre la evolución y el futuro del **Programa PSI**, alineado al **Plan Estratégico 2025**. Éste busca impulsar la acción climática en el sector asegurador, afianzar la colaboración y alineación con la agenda global, entre otros ejes.

En cuanto a los desafíos pendientes, **Gómez** remarcó que muchas de las acciones requerirán fortalecer la escalabilidad de productos innovadores, profundizar la integración de marcos regulatorios y taxonomías de sostenibilidad y asegurar la inclusión financiera de los más vulnerables en la transición sostenible. Al finalizar el evento, se abrió un espacio de diálogo y debate para analizar los retos y oportunidades en la implementación de estos productos, fomentando el intercambio de experiencias y lecciones aprendidas.

Los 8 tips que todo conductor debe saber para manejar de forma segura

Desde planificar descansos hasta realizar maniobras seguras en banquinas, una nueva campaña ofrece consejos para prevenir accidentes y promover una conducción responsable en las rutas nacionales.

● Manejar de forma segura no solo protege a quienes viajan, sino que también contribuye a una mejor convivencia en las rutas. Con el objetivo de fomentar hábitos responsables al volante, **San Cristóbal Seguros** y **CESVI Argentina** –el centro líder en investigación de seguridad vial y automotriz– lanzan una campaña que reúne ocho consejos clave para una conducción más segura en todo el país.

8 consejos clave para una conducción más segura:

1. **Al conducir de noche:** mejoró la visibilidad y evitá deslumbrar a otros conductores ajustando las luces correctamente.
2. **Planificar descansos:** evitá la fatiga programando paradas frecuentes para mantener la concentración durante los viajes largos.
3. **Con lluvia y niebla:** reducí la velocidad y aumentá la distancia de seguridad en condiciones climáticas adversas.
4. **Mantener distancia:** dejá suficiente espacio entre vehículos para poder reaccionar ante cualquier imprevisto.
5. **Respetar la velocidad:** siempre conducí a una velocidad segura, respetando los límites de velocidad, para prevenir accidentes.
6. **Objetos sueltos:** asegurá todos los objetos dentro del vehículo o guardalos en el baúl, ya que ante frenadas bruscas o colisiones pueden moverse con fuerza y causar lesiones a los ocupantes del vehículo.
7. **Sobrepase seguros:** realizá adelantamientos solo cuando esté completamente seguro, respetando las normas de tránsito.
8. **Maniobras en banquinas:** ejecutá estas maniobras con cautela y únicamente cuando sea estrictamente necesario.

La conducción responsable no es algo que se aprende una sola vez; es un hábito que debe mantenerse de manera constante. Con el fin de fomentar estos hábitos de seguridad en las rutas, **San Cristóbal Seguros** y **CESVI Argentina** difundirán estos consejos cada lunes, a través de 8 capítulos que se compartirán en diversos canales, incluyendo medios digitales y redes sociales. La campaña tiene como objetivo llegar a conductores de todas las edades y promover hábitos más seguros en las rutas del país. Encontrá más información sobre la campaña visitando las redes de **San Cristóbal** y **CESVI**.

Apertura Sucursal Neuquén



● **National Brokers** celebró la inauguración de su nueva sucursal en el **Paseo de la Costa de Neuquén**, un nuevo punto estratégico para la atención de clientes corporativos y particulares en un lugar único ubicado a orillas del **Río Limay**, a pocos minutos del centro de la ciudad. La sede se encuentra en **Tte. de Navío Eliana M. Krawczyk 619**.

El evento contó con la participación de **Hugo Tito**, Presidente de **National Brokers** y del equipo directivo del bróker de seguros. Asistieron clientes, Productores Asesores de Seguros, funcionarios de las aseguradoras. **Hugo Tito** destacó la importancia de la inversión en Neuquén como un gran paso que consolida el compromiso con el crecimiento de la compañía, la proximidad con los clientes y la visión de seguir apostando a la expansión territorial, con la finalidad de llegar a cada rincón del país: “*En National Brokers, entendemos que la clave del negocio asegurador reside en la cercanía y en la proximidad: en poder estar presentes en cada región y, sobre todo, en identificar y saber interpretar las necesidades particulares de cada sector de la economía. Movidos por esta premisa, hace ya muchos años dimos inicio a un proceso de expansión territorial.*”

Con esta reapertura, **National Brokers** consolida su presencia en Neuquén, donde se encuentra hace 12 años, y afianza su compromiso de expansión a través de la reinauguración en los próximos meses de sus sedes ubicadas en **Mendoza** y **Tucumán**, ciudades en las que ya se encuentran hace un tiempo, pero ahora con instalaciones propias y renovadas, ubicadas en lugares estratégicos. Estas inversiones, no



sólo reafirmar el propósito de la compañía con el desarrollo local, sino también su vínculo con la comunidad, contribuyendo con la protección del patrimonio de sectores productivos y sociales. Estas sucursales forman parte de una amplia red de alcance nacional junto a Santa Fe, Córdoba, Pilar y Ciudad de Buenos Aires. Con más de 35 años de trayectoria en el mercado asegurador, **National Brokers** ofrece asesoramiento integral en todos los riesgos con la propuesta de servicios más amplia, brindando soluciones personalizadas que se ajustan a las necesidades de cada cliente. Cuenta con tres empresas que complementan su servicio: **National Med**, que ofrece servicios en Medicina Laboral para empresas, **National Safety**, brinda asesoramiento sobre Seguridad e Higiene en el Trabajo y Gestión de Calidad y Medio Ambiente, y **ClickSeguros**, plataforma digital que permite cotizar y contratar seguros online. Ofrece la propuesta integral más atractiva para los Productores Asesores de Seguros, cuenta con las herramientas que brindan el respaldo necesario para desarrollar negocios, incrementando la rentabilidad a través de las mejores condiciones comerciales del mercado gracias a las alianzas obtenidas con las principales aseguradoras del país.

FORO NACIONAL DE SEGUROS 2025 Más visibilidad, más oportunidades



Fecha: 29 de mayo de 2025
Lugar: CEC - Centro de Convenciones

● El **Foro Nacional de Seguros** se prepara para su próxima edición, donde se fortalecerá el compromiso del sector asegurador en la búsqueda de un mercado más visible y con mayores oportunidades. Este evento constituye un punto de encuentro ideal para profesionales, empresas del sector, cámaras empresarias y la comunidad, con el propósito de impulsar el crecimiento de la industria.

Actividades y Objetivos del Evento

El **Foro** se caracterizará por actividades simultáneas diseñadas para un aprendizaje dinámico y un acceso exclusivo a expertos del sector. El ambiente inspirador del evento permitirá que las conexiones sociales y profesionales se fusionen con la innovación aseguradora. Este año, el **Foro Nacional de Seguros** tiene el honor de apadrinar al **Club Padre Mujica**. Como parte de nuestro compromiso social, el acceso al evento podrá realizarse a través de la donación de material escolar, el cual beneficiará a la institución. Además, contaremos con la participación de **Camila Lapin**, quien realizará intervenciones en papel para que los más pequeños también puedan formar parte de la experiencia; el mural creado será donado al Club.

Confirmados
Claudio Zuchovicki dará un panel económico que promete ser revelador. También contaremos con la presencia de **Carlos Masalán**, fundador y CEO de **Mazalán Comunicaciones**, y **Dario Gannio**, gerente de **Comunicaciones del Grupo Indalo**. **Marcelo Romeo**, experto en marketing, branding y comunicación corporativa, compartirá su perspectiva, mientras que **Florencia Alsina**, licenciada en Marketing con especializaciones en **Marketing Internacional y Sostenibilidad**, ofrecerá valiosos insights.

Talleres y Contribuciones a la Comunidad

Entre las actividades programadas, se llevarán a cabo talleres de:

- **Seguridad Vial:** En colaboración con **CESVI** y la **ANSV**.
- **Educación Financiera:** Promoviendo la responsabilidad financiera entre los participantes.
- **Sostenibilidad:** Enfocado en la importancia de prácticas sostenibles en la vida cotidiana.

Asimismo, nos complace anunciar que nos visitarán estudiantes del **Colegio Río de la Plata**, quienes participarán en talleres sobre educación vial, educación financiera y sustentabilidad, buscando profundizar el impacto social que tiene el seguro en nuestras comunidades.

Conclusión

Esta edición del **Foro Nacional de Seguros** se presenta como una oportunidad única para conectar, aprender y colaborar. Juntos, transformaremos desafíos en oportunidades, construyendo un futuro con más certezas y crecimiento para todos los actores del sector asegurador.

Para más información y acreditaciones de prensa, <https://zfrmz.com/SiN9sglIDzBUxdHNFnXC>

Afianzadora en la Reunión de Primavera 2025 de ICISA



● **Afianzadora** estuvo presente en la **Reunión de Primavera 2025 de ICISA - International Credit Insurance & Surety Association**, celebrada en el Divani Collection Hotels de Atenas, Grecia.

El Presidente de la compañía, **Gustavo Krieger**, formó parte del grupo de referentes clave de la industria de **Crédito y Garantía** que participaron de este esperado encuentro, que contó con una asistencia récord.

En un contexto marcado por la volatilidad y la incertidumbre global, los temas abordados generaron un fuerte impacto, tanto por la profundidad de las exposiciones como por su relevancia estratégica para el sector.

Entre las temáticas más destacadas se encontraron:

- **Nueva administración y aranceles en EEUU:** Un análisis sobre el estado actual y las posibles consecuencias para Europa y el resto del mundo.
- **Proyectos ESG:** Riesgos de pérdidas para las (re)aseguradoras tras el freno impuesto por Trump a la financiación de 300 mil millones de dólares destinados a infraestructura verde.
- **Reconstrucción europea:** Inquietudes sobre la capacidad de emitir las garantías necesarias para una inversión estimada en 800 mil millones de euros.
- **Mercado de seguros en Grecia:** Un repaso por la anatomía macro-económica del país, con foco en tendencias, fortalezas y amenazas.
- **Fraude:** Avances en políticas y regulaciones que afectan de forma directa a nuestra industria.
- **Inteligencia Artificial:** Su aplicación en el manejo de información y toma de decisiones dentro del negocio.
- **Comité de Suscripción:** Revisión de lineamientos actuales, debate sobre buenas prácticas y proyecciones para el futuro del sector.

Afianzadora agradece al comité organizador por la invitación y la calidad del evento, y por generar la posibilidad de encontrarse para debatir y compartir experiencias.

#CulturaAfianzadora
<http://www.afianzadora.com.ar>

Fundación Mapfre cumple 50 años de actividad

Fundación Mapfre ha invertido 1.140 millones de euros en Proyectos Sociales que han mejorado la vida de más de 179 millones de personas en 30 países

- Ha financiado más de 2.200 proyectos de investigación relacionados con la salud, la seguridad vial, el seguro y la prevención de lesiones Europa, Latinoamérica y Estados Unidos.
- La inversión en proyectos sociales internacionales ha superado los 315 millones de euros.
- Ha integrado a 6.000 personas con discapacidad intelectual, ha ofrecido ayudas al empleo por valor de 25 millones de euros, y ha puesto en marcha las Ayudas +Rural, dotadas con 30 millones de euros, para impulsar el desarrollo de la España menos poblada.
- Es una de las fundaciones corporativas de referencia, especialmente en Latinoamérica, y aspira a incrementar su impacto en Europa.
- Antonio Huertas: “todos, pero especialmente las fundaciones, tenemos la obligación de seguir reduciendo las brechas de desigualdad y garantizar el respeto por los derechos humanos”

● Fundación MAPFRE ha presentado el balance de actividad de sus primeros 50 años de historia, en los que ha invertido más de 1.140 millones de euros, “que se traducen en algo mucho más valioso para vosotros, que es la esperanza, la salud, la educación y el bienestar para más de 179 millones de personas”, destacó Antonio Huertas, presidente de Fundación MAPFRE. Y añadió: “Nuestra mayor motivación es haber contribuido a transformar la vida de esas personas y abrirles las puertas a la esperanza y a un futuro mejor, que, gracias a nuestra Fundación, para muchas personas, ya es un presente lleno de oportunidades”. Huertas también ha subrayado que durante estas cinco décadas “el mundo ha cambiado completamente” y Fundación MAPFRE ha “crecido dando respuestas a las necesidades de la sociedad”, convirtiéndose en una de las fundaciones globales de referencia, especialmente en Latinoamérica. Este aniversario, ha indicado, “nos impulsa con más fuerza a seguir cerrando las brechas de desigualdad, a mejorar la vida de las personas, especialmente las más vulnerables” y a seguir fortaleciendo el sector fundacional, “imprescindible por su impacto económico y social, y elemento esencial en cooperación y respeto por los derechos humanos”.

Actividad internacional: erradicar la pobreza y fomentar educación inclusiva

Antonio Huertas ha destacado los principales hitos de Fundación MAPFRE durante sus 50 años de historia, entre ellos, los proyectos sociales internacionales, que han impactado positivamente en la vida de más de 15 millones de personas, y cuya inversión ha superado los 315 millones de euros. Destacan proyectos con foco en la educación, la nutrición y la salud, “porque el acceso a una educación de calidad, a los servicios básicos de salud y a una nutrición equilibrada pueden transformar vidas”. El presidente de Fundación MAPFRE se ha referido al Centro Comunitario MAPFRE-UP Santa Fe, en México, creado hace 10 años, y gracias al cual 140.000 menores en situación de vulnerabilidad tienen la oportunidad de tomar las riendas de su futuro cada año, con herramientas esenciales para “romper el círculo de la pobreza”.

También ha señalado el Programa Social de Empleo, “sin duda otra herramienta clave para ofrecer oportunidades a quienes más lo necesitan”, y en este sentido ha destacado el proyecto ‘Juntos Somos Capaces’, gracias al cual cerca de 6.000 personas con discapacidad intelectual y problemas de salud mental han podido acceder a formación, prácticas y empleo en empresas; así como a la convocatoria de ayudas ‘Accedemos’, que apoya a pequeñas empresas, autónomos y emprendedores para contratar a jóvenes, mayores de 50 años o desempleados de larga duración, y que en los últimos 50 años ha proporcionado más de 7.000 ayudas por un importe total de 25,8 millones de euros. Antonio Huertas ha subrayado, además, las Ayudas +Rural, dotadas con 30 millones de euros, y que próximamente abrirá nueva convocatoria, dotada con 18 millones de euros, para continuar fomentando la inclusión sociolaboral y mejorar el acceso a cuidados de larga duración, en entornos rurales.

Investigación en salud y prevención de lesiones

Fundación MAPFRE siempre ha considerado la investigación como una contribución clave para el desarrollo de la sociedad, donde ha invertido más de 170 millones de euros. A lo largo de estos 50 años, ha financiado más de 2.200 proyectos relacionados con la salud, la seguridad vial, el seguro y la prevención de lesiones, tanto de Europa como de Latinoamérica, entre ellos, el Programa de Terapia Celular para el Tratamiento de la Lesión Medular, una investigación de más de 25 años en colaboración con el Hospital U. Puerta de Hierro de Madrid que ha obtenido como resultado un medicamento de terapia celular que fue autorizado por la Agencia Española del Medicamento para su uso en pacientes con lesión medular y esta accesible a los ciudadanos en el Hospital Puerta de Hierro de Madrid.

Su compromiso con las emergencias, crisis humanitarias y catástrofes

Breves de Informe

humanitarias y naturales también han sido firme en estos años y para ofrecer apoyo inmediato en este tipo de situaciones, cuenta con un Fondo de Ayuda Humanitaria, dotado anualmente con 150.000 euros, que le ha permitido responder a 30 situaciones de emergencia en un total de 16 países, entre ellas la pandemia de la COVID-19, a la que destinó 35 millones de euros para distintos proyectos de ámbito internacional, acciones de apoyo a los refugiados de la Guerra de Ucrania, en 2022, o la actuación ante la DANA en España, a la que ha destinado más de un millón de euros para atender a los afectados, una cantidad que se está distribuyendo entre diversas entidades sociales, como Caritas Valencia, World Vision, Fundación Altius, Fundación Secretariado Gitano, Casa Caridad y Fundación Mensajeros de la Paz. Lo ha indicado Julio Domingo, director general de Fundación MAPFRE, quien ha hecho balance de 2024, año en el que ha destacado la actividad que desarrolla el Centro de Investigación Ageing-nomics, un referente en España, con foco en el envejecimiento de la población mundial, y cuyo objetivo es dar visibilidad a todo lo que las personas entre 55 y 75 años aportan con su talento, formación, emprendimiento y consumo. El director general de Fundación MAPFRE se ha referido, además, a la labor de apoyo a la cultura que lleva a cabo la Fundación, entidad que durante estos 50 años ha invertido 285 millones de euros para acercar el arte a 14 millones de personas, y en esta línea, ha destacado la muestra de pintura más visitada el año pasado, que fue ‘Chagall. Un grito de libertad’, con cerca de 130.000 visitantes, y la exposición de fotografía, ‘Henri Cartier-Bresson’, que ha clausurado hace unas semanas el centro de fotografía KBR Fundación MAPFRE de Barcelona.

Ser referentes en Europa

“2025 nos ofrece una oportunidad única para avanzar, evolucionar y fortalecer nuestra misión, abriendo oportunidades a través de actividades que sean relevantes para la sociedad y que involucren a los jóvenes. Uno de nuestros principales retos será convertirnos en una fundación de referencia en Europa, gracias a la colaboración con otras fundaciones, un paso fundamental para encontrar soluciones a los grandes desafíos de la actualidad, como el envejecimiento de la población, el aumento de la desigualdad y la digitalización”. Lo ha destacado Elvira Vega, que a partir del próximo mes de marzo asume la dirección general de la Fundación MAPFRE, “con ilusión y compromiso”, para seguir contribuyendo a mejorar la calidad de vida de las personas, con proyectos que fomenten la inclusión y el desarrollo social y laboral; promuevan la solidaridad a través del voluntariado; y otros, que impulsen los aprendizajes vitales, “todos aquellos conocimientos que nos permiten mejorar evitar un siniestro vial o un incendio en el hogar, por ejemplo, y tomar buenas decisiones financieras y aseguradoras”.

Puedes descargar el informe de actividad con los principales hitos en <https://www.fundacionmapfre.com>



Zurich acompañó al Golf Argentino en la 93ª Edición del emblemático Abierto Del Centro en Córdoba

La compañía aseguradora puso en juego su clásico Hoyo Solidario, a favor del programa de becas de Jóvenes Profesionales, de Fundación Integrar

● Zurich, empresa líder del mercado asegurador, participó en Córdoba de la 93ª edición del clásico Abierto Telecom del Centro presentado por Zurich, el primer torneo del PGA TOUR América disputado este año en Argentina, y el evento más austral del calendario. La compañía reafirmó una vez más su compromiso con el deporte y la educación, con su clásico hoyo solidario a favor del programa de becas “Jóvenes Profesionales” de la Fundación Integrar. Además, promocionó su línea de seguros para equipos de golf, y estuvo presente con activaciones y carpa de hospitalidad para recibir al público que se acercó a disfrutar el evento.

“Siempre es un placer acompañar el crecimiento y el desarrollo del golf argentino con la celebración de eventos de primer nivel como esta nueva edición del Abierto del Centro. Para Zurich es muy importante apoyar al PGA Tour Américas, y a que competencias de renombre internacional tengan lugar en el interior. Por eso, seguiremos acompañando al deporte y la educación a nivel federal, como lo hicimos en esta oportunidad con nuestra ya tradicional iniciativa del Hoyo Solidario, que la compañía realiza con orgullo en el marco de su estrategia de sustentabilidad, y fortalecimiento de la comunidad”, destacó Adriana Arias, Head of Communication & Sustainability de Zurich Argentina.

Como en cada evento de golf, Zurich desarrolló su tradicional programa Hoyo Solidario, iniciativa a través de la cual se recaudaron donaciones en favor de la Fundación Integrar, ONG que acompaña la formación profesional (terciaria y universitaria) entre jóvenes de bajos recursos económicos, facilitando su integración al mercado laboral y oportunidades para un mejor futuro. Al mismo tiempo, como parte de su línea de Seguros de Hogar, Zurich promocionó durante el certamen su cobertura integral para deportistas y entusiastas del golf, un seguro contra robo y daños del equipo de golf, que incluye la cobertura de palos y demás accesorios contra robo, hurto o daños mientras se encuentren en uso dentro de

los campos de juego autorizados por la Asociación Argentina de Golf (AAG) o en manos de un caddie, durante su traslado.

El servicio brinda cobertura de robo en cualquier parte del planeta, incluso al momento de viajar en aviones o buses de larga distancia. La protección se extiende a situaciones de robo en vehículos públicos o particulares, siempre y cuando hayan sido correctamente guardados en el maletero. Además, cubre la responsabilidad civil por daños que el jugador de golf pueda ocasionar a terceros durante la práctica del deporte. Los efectos personales del asegurado también están cubiertos por incendio, robo o hurto mientras juegan, excluyendo artículos de valor como relojes, joyas o dinero. La 93ª edición del Abierto Telecom del Centro presentado por Zurich se desarrolló entre el 24 y el 30 de marzo en el Córdoba Golf Club, y contó con la participación de más de 144 jugadores profesionales, 23 de ellos argentinos. Villa Allende, la ciudad donde se realiza el torneo, fue nombrada capital nacional del golf de Argentina en 2018, al alcanzar fama internacional gracias a iconos locales como el ya fallecido Eduardo Romero, ganador de ocho títulos del DP World Tour y cinco del PGA TOUR Champions, y Ángel Cabrera, único latinoamericano ganador de dos Majors, y participante habitual del Abierto del Centro. Ambos, desarrollaron su talento en el golf como caddies en el Córdoba Golf Club.

Allianz extiende su acuerdo con los Movimientos Olímpicos y Paralímpicos hasta 2032

● Allianz anunció la extensión de su acuerdo como aseguradora oficial a nivel mundial de los Movimientos Olímpico y Paralímpico hasta 2032. Este nuevo ciclo de colaboración incluye los Juegos Olímpicos y Paralímpicos de Milán Cortina 2026, Los Ángeles 2028, los Alpes Franceses 2030 y Brisbane 2032. Oliver Bäte, CEO de Allianz, comentó: “Los Juegos Olímpicos y Paralímpicos de París 2024 fueron una fuente de inspiración para el mundo entero, así como para nuestros empleados, clientes y socios estratégicos, fomentando la unión y el impulso a través del deporte. Además, observamos beneficios muy positivos para nuestro negocio y la marca Allianz. Por eso, nos complace extender esta exitosa alianza por 4 años más, hasta 2032, y seguir apoyando el espíritu unificador de los Movimientos Olímpicos y Paralímpicos”.



En este periodo, Allianz continuará proporcionando una protección integral a organizadores, participantes y espectadores. La compañía también se compromete a seguir apoyando a los atletas a través de programas de tutoría y oportunidades profesionales, consolidando su compromiso con el desarrollo y el bienestar de los deportistas. Allianz reafirma su compromiso de apoyar el deporte como una fuerza transformadora que inspira, une y hace realidad los sueños, con la decisión de acompañar a cada persona y atleta en este camino hacia la grandeza.



El Sindicato del Seguro lanza su plan anual de capacitación en IA para el mundo laboral

La Fundación de Inteligencia Artificial del Sindicato del Seguro presenta su programa de formación para impulsar la adaptación de los trabajadores a las nuevas tecnologías.

● La Fundación de Inteligencia Artificial (IAF) del Sindicato del Seguro anuncia el lanzamiento de su calendario anual de actividades, con el objetivo de fomentar la integración de la inteligencia artificial en el ámbito laboral y promover el desarrollo de competencias clave para el futuro del trabajo. El programa incluye una amplia oferta de cursos gratuitos sobre IA aplicada, productividad laboral, innovación y creatividad. Además, se realizarán conversatorios y paneles con expertos en tecnología, educación y derecho laboral, brindando un espacio de discusión sobre los desafíos y oportunidades que plantea la inteligencia artificial en el mundo del trabajo. También se desarrollarán alianzas estratégicas con organismos e instituciones para impulsar la investigación y la divulgación del impacto de la IA en el sector laboral. «Nuestro objetivo es preparar a los trabajadores para los desafíos del futuro y potenciar sus habilidades en un entorno en constante evolución», destacaron desde IAF. La iniciativa está abierta a toda la comunidad y busca consolidar un espacio de aprendizaje y colaboración en torno a la transformación digital.

Para más información sobre las actividades y la inscripción, ingresar a www.iaf.ai o escribir a info@iaf.ai.

Seguro de Caución a la fila: Expectativas 2025



● Se confirma lo anticipado hace meses sobre el “frenazo” del nicho de seguros de caución en este recesivo inicio del ejercicio 2024-2025, en el que el imprescindible ajuste fiscal practicado por la administración libertaria impactó de lleno en los números del mercado afianzador argentino. El evidente contractivo avance nominal de primas del 78% versus una inflación del 118% en el mismo periodo, marcan el impacto de la recesión económica en el negocio de las fianzas, y ponen a nuestro negocio en la fila de los que menos avanzaron (o más perdieron contra la inflación) en el semestre julio-diciembre 2024.

Con respecto a la industria aseguradora en general, los que siempre se llevan la atención tuvieron comportamientos dispares, con la judicializada ART (+137%) ganando holgadamente el partido contra la inflación de la mano de la recuperación de los salarios, mas el ajuste de tarifas. En la otra vereda, aparece “autos” (+110%) solo apenas 8 puntos por debajo de la inflación, mejorando su horizonte teniendo en cuenta la previsibilidad de los costos de reposición. Los resultados generales siguen “comiéndose” el capital del mercado asegurador, reflejando un 4.5% negativo sobre primas de las aseguradoras Patrimoniales y Mixtas. En contraposición, los balances de las aseguradoras de caución arrojan, en general, rentabilidad con márgenes cada vez más modestos. Con 80 compañías operativas, los casi USD 170 millones de prima anual parecen ser insuficientes para tanto operador, con las primeras 10 aseguradoras concentrando algo más del 50% de las primas del negocio. La continua alza en los gastos de comercialización y un encaje de primas desmejorado (tasa), erosionan los históricos resultados técnicos superavitarios del negocio. Entre julio-diciembre de 2024, el mercado pagó 8.600 millones de pesos argentinos en siniestros brutos, reflejando una siniestralidad devengada de algo menos del 10%, valor histórico promedio del mercado afianzador argentino que está muy por debajo de la realidad regional.

A pesar de una mejora en la ratio de cobranza en la actualidad, las 80 compañías ostentamos más de 65.000 millones de pesos en la calle (deuda de los clientes). Esto marca la necesidad de trabajar en conjunto con el PAS y el cliente para cobrar lo que corresponde y sincerar esos abultados montos (refacturaciones) reflejados en el sobredimensionado Deudores por Premio, el cual, en una parte representativa, no terminará en las arcas de las compañías.

Yendo al porqué de este comienzo, la primera explicación que naturalmente surge es la virtual paralización de la Obra Pública, ítem que, luego de las jubilaciones, fue el mayor aportante al colosal ajuste realizado que posibilitó el superávit fiscal festejado por el ejecutivo en 2024. Esta repentina y anunciada desaparición de demanda de nuestro sector por excelencia golpeó fuerte. “Construcción” arrojó en todo 2024 un preocupante -19% que, acompañado de una industria al -9%, generó un estado de parálisis en los primeros meses de ese año. Cuando vamos al otro bastión grande del negocio, los seguros de caución aduaneros, el comercio exterior se comportó con balanza comercial superavitaria, producto de una recuperación en las exportaciones (+19%) que tiene como base de comparación la gran sequía de 2023. Por su parte, la importación, principal insumo de demanda para los seguros de caución aduaneros, tuvo un duro retroceso del -17%, perjudicado por la fuerte devaluación del peso argentino que voló de \$365 a \$800 (54%) allá por diciembre de 2023. Se trata de un sector más que, a pesar de que corrigió por precio, quitó mucha demanda, agravado por una industria local en claro retroceso que redujo sus compras de insumos importados. Las populares garantías de alquiler sí han avanzado mucho desde el regreso de la oferta a partir de la derogación de la ley de alquileres. El propietario comienza a diferenciar la calidad de producto de una compañía de seguros regulada versus sociedades de garantías sin regulación y control alguno, que aún cuentan con un fuerte apoyo del mercado inmobiliario general. Otro producto boutique que avanza lento pero de manera constante son las Garantías Judiciales. La incorporación de un deudor de calidad (las aseguradoras) en los procesos judiciales parece tener buena acogida entre los principales magistrados del país y resulta ser una solución efectiva y accesible para la PYME argentina.

Empieza la segunda parte del balance 2024-2025 con perspectivas completamente distintas a las que repetimos en los últimos 25 años, cuando el “Estado presente” llenaba nuestras canastas con daños colaterales sociales y económicos por todos conocidos. El comercio exterior ayudará, principalmente, frente a una industria en plena recuperación que ya comienza a demandar insumo importado barato como resultado de un sobre empoderamiento del peso argentino. La obra pública parece seguir en la misma sintonía de 2024, prácticamente delegando en la iniciativa privada los pendientes en infraestructura que van desde nodos de interconexión para poder trasladar la energía generada, hasta cárceles privadas para contener el déficit habitacional actual. La inversión privada jugará su partido, siendo la generadora de negocios en el área de seguros de caución contractual,

Breves de Informe

motivada por incentivos (RIGI) que buscan cambiar la ciclotímica postura argentina hacia el capital privado. El mercado seguirá extrañando a “papá Estado” y deberá reposar sus esfuerzos en la satisfacción de los nuevos dueños de la pelota: Minería, Energía, Petróleo y Gas. Nos encontramos en un año electoral y el “beneficio estadístico” debido a las bases bajas de 2024 será utilizado por el actual gobierno para mostrar “crecimiento”, el cual será heterogéneo según actividad. La retardada pero real recuperación del asalariado no se trasladará de manera inmediata al esperado repunte del consumo. Arrancó el año de la «recuperación», donde la base de rebote acumulado está en un +2.8% anual del PBI y la incógnita del peso fuerte parece ser innegociable para los amigos de la libertad. Se espera un 2025 con primas que crecerán, en el mejor de los escenarios, al calor de la ralentizada inflación, con un perfil de cartera netamente con beneficiario privado y moneda mixta 50%/50% (\$/usd), con una siniestralidad que en el mediano plazo se parecerá más a la realidad promedio regional que al milagro argentino, y que achicará en el corto plazo (5-10 años) su oferta de compañías. Una nueva argentina está asomando y, sin dudas, el negocio del seguro de caución será de los ramos más revolucionados por la nueva manera de hacer negocios en un país que cambió 360 grados en tan solo 12 meses. Ver para creer.

#CulturaAfianzadora

Mariano Nímo

Gerente General

Fuente: Afianzadora – Seguros de Caución

Enlace: <http://www.afianzadora.com.ar/>

Providencia Seguros inauguró su primera agencia en Formosa: una apuesta estratégica para potenciar el desarrollo del NEA



● El pasado 27 de marzo Providencia Seguros inauguró su primera agencia en la provincia de Formosa, marcando un hito en su estrategia de expansión. El selecto evento para 40 personas contó con la presencia de autoridades provinciales, representantes del sector asegurador y empresarios locales. Desde la compañía indican que “esta apertura representa mucho más que una nueva sede: es el inicio de un vínculo directo con los formoseños, y una clara señal de confianza en el potencial de crecimiento económico de la región”. Providencia Seguros, con más de 120 años de trayectoria, continúa consolidando su presencia en el país, apostando por el desarrollo del mercado asegurador en zonas clave como el norte argentino.

La propuesta de Providencia Seguros para el mercado formoseño

Providencia Seguros busca posicionarse como un actor de referencia en el mercado formoseño, con foco en coberturas técnicas específicas como Responsabilidad Civil, Casco, motocicletas y maquinaria agrícola, adaptándose a las necesidades de los sectores productivos de la región. Al respecto, así se pronunció el gerente general de la aseguradora, David Angel Pérez. “Esta es una oportunidad única para estar más cerca de los Productores y los asegurados, lo que nos permite ofrecer un servicio más directo y personalizado. Es una inversión importante para la compañía y, al mismo tiempo, una puerta abierta para todos los Productores que necesitan una oferta de seguros más amplia y accesible”. Por su parte, César Jojot, responsable de la nueva agencia, explicó la esencia del servicio de la compañía: “Vamos a armar paquetes accesibles que se adapten a las necesidades locales, como seguros de sepelio, accidentes personales, y seguros para deportistas amateurs, entre otros. No se trata de un producto empaquetado, sino de una oferta flexible y ajustada a lo que realmente requiere el cliente”.

Impacto económico y social

“Nosotros no solo ofrecemos seguros, sino que también impulsamos la actividad económica local”, afirmó Pérez. La llegada de la compañía implica generación de empleo directo e indirecto, así como la activación de un ecosistema de servicios vinculados: talleres, gestores, peritos, inspecciones y proveedores locales. Este movimiento representa un aporte concreto al dinamismo del sector privado formoseño y a la oferta de servicios disponibles para la comunidad.

Providencia Seguros sigue apostando por la generación de nuevas oportunidades y espacios de trabajo que permitan diversificar la oferta de servicios aseguradores para Productores Asesores de Seguros y Asegurados de distintas regiones del país.

Hipotecario Seguros y NTT DATA: Transformación digital basada en datos



● En un mundo donde la información es clave para la toma de decisiones estratégicas, Hipotecario Seguros enfrentaba un desafío crucial: la necesidad de transformar la gestión de sus datos para impulsar la eficiencia, la escalabilidad y la toma de decisiones basada en inteligencia de negocio. Para ello, encontraron en NTT DATA, líder global en tecnología y consultoría, un socio estratégico para acompañarlos en este camino de innovación. Esta alianza se enfoca en la implementación de un Data Lakehouse y en un innovador programa de Data Literacy. Con estas iniciativas, busca resolver los desafíos de almacenamiento, accesibilidad y análisis de información, y al mismo tiempo fomentar una cultura organizacional basada en datos.

Construcción de un Data Lakehouse: un salto hacia la eficiencia y escalabilidad

En el día a día, la información proviene de diversas fuentes, en distintos formatos y con necesidades cambiantes de procesamiento. La solución tradicional de almacenamiento de datos no era la suficiente para soportar el crecimiento y garantizar una toma de decisiones ágil y basada en datos precisos. Para dar respuesta a esta problemática, Hipotecario Seguros junto a NTT DATA unieron fuerzas, combinando la experiencia tecnológica con el conocimiento del negocio, desarrollando un plan estratégico que le permitirá mejorar significativamente la madurez de su plataforma de datos y potenciar la explotación analítica.

Este desarrollo, en primer lugar, se centra en la implementación de un modelo de datos adaptado a las necesidades específicas del sector seguros, cocreando una arquitectura de Data Lakehouse en la nube que integra la flexibilidad de un Data Lake con la estructura y gobernanza de un Data Warehouse.

Esta iniciativa tecnológica y estratégica permite a Hipotecario Seguros acceder a la diversidad y multiplicidad de datos que generan sus operaciones de forma eficiente escalable y gobernada, optimizando el almacenamiento y procesamiento de información, y mejorando la integración de datos. Esto no sólo facilita la toma de decisiones basada en datos y permite continuar potenciando su camino hasta una cultura Data Driven, sino que sienta firmemente las bases para la aplicación e integración de modelos de Inteligencia Artificial basados en datos de alta calidad a sus procesos, permitiendo anticiparse a las tendencias y necesidades del mercado.

Programa de Data Literacy: fomentando una cultura organizacional basada en datos

La transformación digital no solo requiere tecnología, sino también un cambio cultural. Para garantizar que los equipos aprovechen al máximo las nuevas capacidades de análisis de datos, lanzan junto a NTT DATA un programa de Data Literacy. Este plan de formación de tres meses incluye 11 clases diseñadas para que los colaboradores de la compañía aseguradora comprendan la importancia de los datos y aprendan a interpretarlos de manera efectiva. Los módulos abordan temas clave como: aprendizaje continuo y toma de decisiones basadas en datos, análisis con Power BI, visualización efectiva de datos para mejorar la interpretación de información y data governance y buenas prácticas en la gestión de datos. Este programa busca generar un impacto significativo a nivel personas y profesionales para tener mayor eficiencia en la toma de decisiones en el día a día y a nivel organizacional, construyendo una cultura corporativa impulsada por los datos para optimizar los procesos internos, reducir costos y disminuir los riesgos operativos debido a la gobernanza de datos.

Un paso firme hacia la innovación y el crecimiento

Con esta alianza, Hipotecario Seguros da un paso clave hacia un futuro más digital, eficiente y basado en el poder de los datos. La experiencia y el liderazgo de NTT DATA en soluciones de transformación digital permitirá implementar estrategias sostenibles que potencien la competitividad en el sector asegurador. Florencia Ortega, Manager de Data & Analytics de NTT DATA Argentina declaró: «La transformación digital en el sector asegurador exige una plataforma de datos robusta, flexible y escalable. Con esta iniciativa, estamos sentando las bases para que Hipotecario Seguros pueda no solo optimizar la gestión y el análisis de su información, sino también impulsar una verdadera cultura Data Driven. La cocreación de una arquitectura de Data Lakehouse en la nube no solo garantizará un acceso eficiente y gobernado a los datos, sino que también abrirá el camino para la integración de modelos avanzados de Inteligencia Artificial que permitirán anticiparse a las necesidades del mercado y ofrecer un servicio, más ágil y personalizado.» Ulises Botello, Jefe de Data & Analytics también se manifestó al respecto: “Estamos liderando una transformación tecnológica clave, consolidando al dato como nuestro principal activo. En este camino, el desarrollo de un Data Lakehouse en la nube es una iniciativa estratégica fundamental. Este modelo nos permite gestionar grandes volúmenes de información con calidad, gobernanza y accesibilidad en tiempo real. Su potencial no solo optimiza procesos y mejora la experiencia del cliente, sino que también sienta las bases para la aplicación de inteligencia artificial en la toma de decisiones. Con esta iniciativa, avanzamos hacia una empresa data-driven, donde la IA potencia la eficiencia, la personalización y la innovación en el sector asegurador. Estamos construyendo el futuro de la industria con datos como motor de crecimiento y competitividad.”

El PNUD Argentina, el Gobierno de Misiones y RUS presentaron el primer Seguro de protección de jaguaré del mundo

En una colaboración conjunta entre Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), la provincia de Misiones, la aseguradora Río Uruguay Seguros (RUS) y organizaciones civiles locales, presentaron una solución financiera innovadora para conservar al mayor felino de América, proteger la producción y así fortalecer la convivencia con los seres humanos. Se realizará una prueba piloto en el Municipio de Andresito.



El Gobierno de la provincia de Misiones, en alianza con el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) en Argentina, lanzó el primer seguro del mundo diseñado específicamente para proteger al jaguaré (Panthera Onca / Jaguar) y a las comunidades rurales que conviven con él. El acto de lanzamiento se llevó a cabo ayer en la sala de prensa de la Casa de Gobierno de Misiones y contó con la participación del Ministro del Agro y la Producción, Facundo López Sartori; el Director Ejecutivo del Instituto Misionero de la Biodiversidad IMiBio, Emanuel Grassi; Facundo Ringa, Subsecretario de Ecología del Ministerio de Ecología y Recursos Naturales Renovables y el Presidente Ejecutivo de Río Uruguay Seguros, Juan Carlos Godoy. Por parte de PNUD participó el Coordinador de Proyectos de Seguros Inclusivos, Marcelo Borré.

En este sentido, el Ministro del Agro destacó la importancia del trabajo articulado para lograr un sello único. López Sartori señaló que «este seguro cuida y protege nuestra biodiversidad, como así también garantiza la producción». Al mismo tiempo, el funcionario remarcó la tarea de diferentes organizaciones, instituciones y empresas para lograr este seguro, único en el mundo. Por su parte, Borré agradeció la presencia de los participantes y expresó que «queremos ser un ejemplo para la región, con una prueba concreta de que el sector asegurador puede crear soluciones de conservación de biodiversidad y medios de vida al mismo tiempo». Además, transmitió palabras de María Eugenia Di Paola, Coordinadora de Programa de PNUD donde resalta la importancia del evento al señalar que «hoy estamos lanzando el primer seguro del mundo diseñado específicamente para fomentar la convivencia entre uno de los motores productivos de la provincia y uno de sus animales emblemáticos: el jaguaré».

Finalmente, Juan Carlos Lucio Godoy, Presidente Ejecutivo de Río Uruguay Seguros (RUS) resaltó: «El seguro no solo debe proteger patrimonios, sino también ser una herramienta para cuidar lo que nos hace únicos como región y dar un paso más. Permite acompañar a los productores ganaderos y colaborar en financiar activamente la protección de la biodiversidad».

Esta solución, desarrollada junto con la aseguradora RUS y con el apoyo de ONGs especializadas en conservación de la especie, busca disuadir represalias contra los jaguarés tras depredaciones de ganado y mascotas, contribuyendo así a evitar la extinción de esta especie.

Por qué hay que proteger al jaguaré

El jaguaré se encuentra en peligro crítico de extinción, con menos de 250 ejemplares en todo el país, de los cuales cerca de 90 individuos habitan en la provincia de Misiones.



Breves de Informe

Su desaparición se debe en gran parte a su caza en represalia por depredación de ganado y mascotas. A pesar de encontrarse protegido por diversas leyes y haber sido declarado Monumento Natural, el riesgo de extinción persiste si no se abordan los conflictos de convivencia de forma concreta y territorializada.

Como especie clave en los ecosistemas, el jaguaré regula poblaciones de herbívoros, evita la erosión y protege la biodiversidad de toda la selva. Estudios recientes valoran los servicios ecosistémicos de sus hábitats en hasta 4 mil millones de dólares anuales en América Latina. Por su parte, en 2024, la Administración de Parques Nacionales valuó la pérdida de un jaguaré en \$1,727,713,638 pesos.

Qué es el seguro del jaguaré

El seguro, lanzado por el PNUD y el Gobierno de Misiones, tendrá una primera etapa de implementación en el municipio de Comandante Andresito (provincia de Misiones) y constituye una solución pionera a nivel global. El producto es adquirido por el gobierno provincial, gratuito para los ciudadanos, sin franquicia y peritado por una ONG experta en conservación de biodiversidad. En caso de que la depredación sea verificada, el productor afectado recibe una pronta compensación económica, y se activa un plan de acompañamiento con visitas técnicas periódicas para mejorar el manejo de ganado y prevenir futuros incidentes. Este proyecto fue desarrollado gracias al trabajo conjunto entre las iniciativas globales de Finanzas para la Biodiversidad (BIOFIN) y el Insurance and Risk Finance Facility (IRFF) del PNUD. Es el fruto de la colaboración entre un organismo internacional con cuarenta años de presencia en el país y amplia experiencia en generar alianzas multisectoriales, el gobierno de una provincia, organizaciones de la sociedad civil y el sector privado. El seguro del jaguaré será monitoreado y evaluado para considerar su ampliación a otras zonas del país y de Latinoamérica y el Caribe, donde la convivencia entre humanos y el gran felino entra en tensión. La experiencia busca demostrar que es posible compatibilizar producción, conservación y desarrollo con instrumentos financieros adecuados.

Fundación MAPFRE abre nueva convocatoria de sus Premios Sociales

- Fundación MAPFRE premia la mejor trayectoria profesional y la mejor entidad, proyecto y trabajo científico en seguros.
- Con una dotación global de 160.000 euros, la convocatoria está abierta hasta el 31 de mayo.
- Las bases están disponibles en www.fundacionmapfre.org

La Fundación MAPFRE ha abierto una nueva convocatoria de sus Premios Sociales, con el objetivo de reconocer el compromiso, la generosidad y la solidaridad. Estos galardones destacan a personas e instituciones que han llevado a cabo acciones sobresalientes en beneficio de la sociedad en ámbitos como el social, científico, la seguridad vial, la promoción de la salud y la cultura. Los Premios Sociales Fundación MAPFRE tienen carácter internacional y cuentan con una dotación económica de 40.000 euros por premio. El plazo para presentarse finaliza el 31 de mayo. Las 4 categorías son:

- Premio a toda una vida profesional José Manuel Martínez Martínez, que busca reconocer a una persona que destaque o haya destacado por la excelencia en el desarrollo de su trayectoria profesional, por contribuir al desarrollo de la sociedad, ya sea a nivel económico, cultural, en el mundo de la salud, la investigación, el medioambiente, la justicia social, etc., para construir un presente y un futuro más humano.
- Se valorará la entrega generosa del candidato a su actividad profesional, sus logros profesionales, así como los beneficios derivados de la misma para la sociedad, y su generoso apoyo a causas solidarias.
- Premio a la mejor entidad por su trayectoria social. Destinado a reconocer el trabajo de instituciones que hayan realizado actuaciones relevantes y de gran impacto en materia social, cultural, seguridad vial, prevención de lesiones no intencionadas o promoción de la salud. Para la obtención de este galardón, el jurado valorará la efectividad de los proyectos y la relevancia social del trabajo desarrollado.
- Premio al mejor proyecto o iniciativa por su impacto social. Reconoce proyectos diferenciadores que contribuyen a mejorar de forma sustancial la vida de muchas personas. El jurado tendrá en cuenta la importancia de la iniciativa, el grado de innovación y originalidad, así como su capacidad para extenderlo a otras situaciones similares.
- XI Premio internacional de seguros Julio Castelo Matrán. Su objetivo es distinguir trabajos científicos inéditos o publicados en los últimos tres años, que contribuyan a extender la actividad aseguradora en la sociedad y propicien la estabilidad económica y la solidaridad mediante el seguro y la previsión social.

Las bases y el enlace al formulario de inscripción están disponibles en <https://www.fundacionmapfre.org/premios-ayudas/premios-premios-fundacion-mapfre/>



AMCA y Antártida Seguros Anuncian Nueva Alianza Estratégica

AMCA (Asociación Mutual de Conductores de Automotores) se complace en anunciar una nueva alianza con Antártida Compañía Argentina de Seguros S.A., una empresa con una destacada trayectoria en el sector asegurador y un fuerte compromiso con la calidad y el bienestar de sus clientes. Este acuerdo surge con el objetivo de seguir brindando el mejor servicio y las condiciones más favorables a todos aquellos que han confiado en AMCA para proteger sus bienes y a sus familias. A través de esta alianza estratégica, AMCA refuerza su compromiso con sus socios, garantizando la misma protección de calidad que siempre han recibido, sumando a su trayectoria, los 76 años de experiencia dentro del mercado asegurador de Antártida Seguros, aportando su sólida infraestructura y capacidad para potenciar los servicios de AMCA. Con esta nueva colaboración, los socios de AMCA podrán disfrutar de mayores beneficios y condiciones más competitivas en sus seguros, manteniendo la cercanía y confianza que siempre han tenido con la Mutua. AMCA y Antártida Seguros reafirman así su compromiso de seguir siendo aliados de sus socios en la protección de lo que más valoran.

Nuevo Programa Ejecutivo para el cuerpo de ventas del Grupo Sancor Seguros



La aseguradora lanza una nueva edición del programa DALE Experto para sus Productores Asesores de Seguros, una iniciativa que busca potenciar sus capacidades a través de herramientas de vanguardia y una propuesta académica de excelencia. Con un enfoque completamente adaptado al mundo del seguro y a la realidad diaria del Productor, esta cuarta edición se centra en el impacto de la Inteligencia Artificial (IA) en la gestión, el marketing y la relación con los clientes, acercando los últimos avances de esta tecnología al trabajo cotidiano del PAS. El programa fue diseñado en alianza con la Universidad de Belgrano y tiene la dirección académica del reconocido especialista Hugo Brunetta, Magister en Administración y Marketing Estratégico. A través de ocho encuentros virtuales y un gran cierre presencial, los participantes recibirán herramientas prácticas, conceptos actualizados y casos reales para incorporar la IA como aliada en su crecimiento profesional.

Contenidos destacados:

- IA aplicada al marketing: personalización, segmentación y análisis predictivo.
- Automatización y mejora de procesos en la gestión del negocio.
- Herramientas conversacionales: chatbots y asistentes virtuales.
- Ética, privacidad y desafíos en la implementación de IA.
- Ejercicios prácticos con impacto directo en la labor del PAS.

«Después del gran éxito que tuvimos con DALE Experto el año pasado, quisimos apostar a esta propuesta que está reinventando el mundo conocido. Sabemos que la IA ya está entre nosotros y que el crecimiento en el corto plazo será exponencial, por eso queremos que nuestros PAS puedan aprovecharla y lograr una real diferenciación en el mercado de seguros», expuso en la reunión de lanzamiento del programa, René Villegas, el gerente de Estrategia Comercial del Grupo Sancor Seguros.

De esta manera, la aseguradora continúa brindando capacitaciones y herramientas que contribuyan a la profesionalización de su cuerpo de ventas, para brindar un servicio de calidad.



gourmond



profile
profile

BURGER54

Burger54 llega a Devoto: El nuevo destino gourmet del barrio

Una experiencia que combina Compromiso, Calidad e Innovación

Se celebró la reapertura del local de Burger54 en la calle Fernández de Enciso 3973, en pleno corazón de Devoto, un barrio que cada vez se afianza más como un polo gastronómico de referencia. Considerado el «jardín de la ciudad», combina su arquitectura de patrimonio cultural, con encantadores edificios históricos, bibliotecas públicas y colegios, junto con la tranquilidad vecinal y abundante verde que caracteriza a la zona.

La excelente ubicación de esta sucursal resalta en un barrio que, en torno a su bella Plaza Arenales, está viviendo una verdadera revolución culinaria. Devoto se posiciona como un destino foodie, donde se combinan nuevas propuestas gastronómicas, bares, vinotecas, mercados orgánicos y restaurantes con una alta inversión. La reapertura de Burger54, refuerza esta tendencia, convirtiéndose en una parada obligada para los amantes de las inigualables hamburguesas.

Este nuevo espacio fue pensado para brindar mayor comodidad y una experiencia superior a sus clientes, combinando modernidad y calidez en cada detalle, con una distribución más eficiente, mobiliario actualizado y una ambientación acogedora, el local ofrece sectores diferenciados para distintos tipos de encuentros.

«Con esta reapertura en Devoto, seguimos reafirmando nuestro compromiso de ofrecer la mejor experiencia a nuestros clientes, con innovación y un servicio que supere las expectativas. Buscamos que cada visita sea inolvidable, no solo por el sabor único de todas nuestras propuestas, sino además por el ambiente confortable que ofrecemos a nuestros clientes» destacan desde la firma.

Fundada en 2014, Burger54, la reconocida cadena, nació con el objetivo de reinventar las hamburguesas y volver más ➡

ficha técnica

NOMBRE	Burger54
DOMICILIO	Fernández de Enciso 3973 y sucursales
ESPECIALIDAD	Hamburguesas
VARIOS	La carta ofrece opciones sin conservantes, aptas para vegetarianos, veganos y celíacos
HORARIOS	Martínez: sábado y domingo de 8 a 11 hs Nardeta: todos los días de 7 a 11 hs Devoto: todos los días de 7 a 11 hs
INSTAGRAM	@burger54arg



La marca forma parte del grupo gastronómico BISTRÓ con trayectoria desde 1999

► rico lo que ya era rico. Con ingredientes frescos y de gran calidad, cada detalle es cuidadosamente atendido para ofrecer un producto que supera todas las expectativas. Su nombre fusiona dos conceptos: el código de área de Argentina (54) y «burger», la abreviatura de hamburger en inglés. Esta combinación rinde homenaje a la identidad local y a la pasión por un plato que ha trascendido fronteras.

La dedicación y elaboración artesanal es su sello distintivo; cada hamburguesa se prepara en el momento con ingredientes seleccionados: panes de preparación especializada, proporcionados por **Deli Dips**; carne picada todos los días para armar las hamburguesas, y pollo 100% natural.

Además, la carta ofrece opciones sin conservantes, aptas para vegetarianos, veganos y celíacos, asegurando una experiencia inclusiva para todos los comensales, replicando la calidez del hogar y el sabor casero.

Para quienes buscan disfrutar de ventajas adicionales, **B54** cuenta con su propia aplicación, que ofrece múltiples beneficios, como un regalo de bienvenida, obsequios por cumpleaños, descuentos exclusivos y recompensas por invitar amigos. Además, permite acumular puntos con cada compra para canjear por productos y cuenta con una tarjeta virtual de fidelidad, donde después de ocho compras se accede a un beneficio especial.

Desde adolescentes hasta familias y adultos jóvenes, el público de **B54** valora la combinación de calidad, sabor y rapidez en el servicio. Con un ambiente informal pero cuidado, es una opción confiable para disfrutar de una hamburguesa en cualquier momento del día.

La marca apuesta además, por la sustentabilidad, comprometiéndose a reducir su impacto mediante una variedad de iniciativas: desde la minimización de los efectos



ecológicos derivados de sus operaciones, hasta la provisión de herramientas para que los clientes puedan separar y reciclar sus residuos de manera eficiente.

Sus locales están ubicados en Fernández de Enciso 3973 (Devoto) y en el Gran Buenos Aires: Avenida del Libertador 13632 (San Isidro) y Agustín M. García 7454 (Nordelta).

Para quienes prefieran consumir los productos o combos desde su vehículo y disfrutarlos cuando lo deseen, ya sea por prisa o por comodidad, la cadena de hamburguesas brinda el servicio de **Drive Thru**, en el local ubicado en Nordelta (opera de domingo a jueves de 11 a 23h/viernes y sábados de 11 a 00h).

La marca forma parte del grupo gastronómico **BISTRÓ** con trayectoria desde 1999, el cual también opera otras marcas reconocidas como **Kansas** y **Deli Dips**.

**SANCOR
SEGUROS**

**EL VALOR
DE DAR
RESPUESTA**

**PARA MÁS INFORMACIÓN
CONSULTÁ A TU PRODUCTOR ASESOR DE SEGUROS**

sancorseguros.com.ar /    



TU TRANQUILIDAD CRECE.

www.galenoseguros.com.ar

informe

operadores de mercado



TU TRANQUILIDAD CRECE.

www.galenoseguros.com.ar

Ignacio Guerrero

En pareja - 29 Años - Signo Aries (17-04-1995)

Jefe Técnico de Personas en Gestión

Compañía Argentina de Seguros SA

● **UN HOBBY**

Jugar al pádel

● **LA JUSTICIA**

En el debe

● **LOS HOMBRES EN EL TRABAJO SON MEJORES QUE LAS MUJERES**

No es correcto

● **LA SEGURIDAD**

Una necesidad

● **UN SUCESO DE SU NIÑEZ QUE RECUERDE HASTA HOY**

Las milanesas de la abuela después del colegio

● **MI MODELO PREFERIDA**

Mi madre

● **VESTIMENTA**

Casual

● **LA MUERTE**

Incertidumbre

● **EL MATRIMONIO**

Una elección

● **UNA ASIGNATURA PENDIENTE**

Viajar más por el mundo

● **UN SER QUERIDO**

Mis padres

● **ACTOR Y ACTRIZ**

Robert Downey Jr. y Scarlett Johansson

● **¿QUÉ COSA NO PERDONARÍA NUNCA?:**

La falsedad

● **ESTAR ENAMORADO ES**

Especial

● **ME ARREPIENTO DE**

Pasado pisado

● **SU MAYOR VIRTUD**

Compromiso

● **SU RESTAURANTE FAVORITO PARA CENAR**

Lo de Jorge, la parrilla del barrio

● **LA MENTIRA MÁS GRANDE**

No tengo

● **¿EN QUE PROYECTO NUNCA INVERTIRÍA DINERO?:**

En cosas de moda

● **EN TEATRO**

Comedia

● **LE TENGO MIEDO A**

Las alturas

● **TENGO UN COMPROMISO CON**

Conmigo mismo

● **LA INFLACIÓN**

Un monstruo

● **UN SECRETO**

Se guardan

● **LA MUJER IDEAL**

La que este siempre

● **MI PEOR DEFECTO ES**

La ansiedad

● **LA CULPA ES DE**

Cada uno

● **NO PUEDO DEJAR DE TENER**

Tiempo para mis amigos

● **UN FIN DE SEMANA EN**

Mar del Plata

● **LA INFIDELIDAD**

Algo innecesario

● **UN PROYECTO A FUTURO**

Restaurar un auto de colección

● **EL FIN DEL MUNDO**

Una falacia

● **EL CLUB DE SUS AMORES**

Boca

● **ESCRITOR FAVORITO**

No tengo

● **SI VOLVIERA A NACER SERÍA**

Yo mismo

● **UNA CANCIÓN**

Somewhere only we know

● **EL AUTO DESEADO**

Nissan Skyline GT-R (R34)

● **EL PASADO**

Pisado

● **¿CUÁL ES SU RED SOCIAL PREFERIDA**

Twitter

● **AVIÓN O BARCO**

Barco

● **EL DÓLAR**

Una manera de ahorrar

● **LA TRAICIÓN**

Imprevista

● **LA CORRUPCIÓN**

Nefasta

● **EN COMIDAS PREFIERO**

Vacío con papas fritas

● **¿CUÁL FUE EL ÚLTIMO LIBRO QUE LEYÓ?**

No recuerdo

● **UN PERSONAJE HISTÓRICO**

San Martín

● **MEJOR Y PEOR PELÍCULA QUE VIÓ ESTE AÑO**

La mejor: La de Ayrton Senna. La peor:

Ni me acuerdo el nombre, la saque a los 10 minutos

● **PSICOANÁLISIS**

No le he probado

● **¿QUÉ MALA COSTUMBRE LE GUSTARÍA DEJAR?**

El malhumor causado por la ansiedad

● **DIOS**

El supremo

● **MI MÚSICO PREFERIDO ES**

Andrés Calamaro

● **¿QUÉ ES LO QUE APRECIA MÁS DE SUS AMIGOS?**

Las risas



CARA a CARA

● **¿QUÉ ES LO PRIMERO QUE MIRA EN UNA MUJER?**

Los ojos

● **EN DEPORTES, PREFIERO**

Fútbol

● **EL LUGAR DESEADO PARA VIAJAR**

Europa

● **SU BEBIDA PREFERIDA**

Coca Cola

● **EL PERFUME**

One million

● **UNA CONFESION**

Me molesta la gente que no resuelve nada

● **NO PUEDO**

No intentar de resolver un problema de la manera mas rápida

● **MARKETING**

Divertido e ingenioso

● **EL GRAN AUSENTE**

La equidad

● **¿QUE TÉCNICA DE RELAJACIÓN TIENE?**

Desconectar la cabeza unos minutos mirando el celular

● **¿QUÉ REGALO LE GUSTARÍA RECIBIR?**

Ropa de Boca, siempre

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

Estados Unidos

● **UN RIESGO NO CUBIERTO**

La confianza

● **UN MAESTRO**

Mi abuelo

BBVA Seguros

Seguro de Hogar

40% off en los primeros 3 meses

Cotizá tu Seguro de Hogar 100% online



N° de inscripción SSN 0396 www.argentina.gob.ar/ssn

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



Promoción válida en la República Argentina hasta el 30/09/2024 inclusive, para quienes contraten un nuevo Seguro de Hogar con débito automático de tarjeta de crédito, en BBVA Seguros Argentina S.A. El beneficio a otorgar será de un descuento del 40% sobre la prima en las tres primeras cuotas. No combinable con otras promociones. Para más información consulte en www.bbvasseguros.com.ar. Aseguradora: BBVA Seguros Argentina S.A. CUIT 30-50006423-0. Av. Córdoba 111, Piso 22 (C1054AAA) - C.A.B.A.