



LA PERSEVERANCIA SEGUROS

Verónica Marinaro

Directora

“En los últimos dos años se aceleró la digitalización del vínculo con asegurados, productores y terceros”.

En los últimos dos años, el mercado asegurador argentino atravesó una

etapa de transformación muy marcada, principalmente por el contexto macroeconómico, la evolución de los costos y la mayor exigencia en la gestión técnica del negocio.

Uno de los cambios más relevantes fue la necesidad de trabajar con mayor precisión en la actualización de sumas aseguradas, tarifas y coberturas, especialmente en los ramos patrimoniales en general y en automotores en particular, donde la inflación, el valor de los repuestos, la mano de obra y la siniestralidad impactaron directamente en la operatoria diaria. Esto obligó a las compañías a fortalecer sus procesos de análisis, suscripción y seguimiento de cartera.

También se aceleró la digitalización del vínculo con asegurados, productores y terceros. Actualmente, el mercado demanda respuestas más ágiles, canales de atención más simples y herra-

mientas que permitan mejorar la experiencia del asegurado sin perder cercanía. En este sentido, creemos que la tecnología debe ser un complemento de la gestión humana, no un reemplazo.

Otro cambio importante fue una mayor conciencia sobre la necesidad de eficiencia técnica. El desafío actual es crecer con sustentabilidad cuidando el equilibrio entre competitividad comercial, solvencia y calidad de servicio.

Finalmente, destaco que el asegurado busca claridad, rapidez y soluciones concretas. Esto nos obliga, como aseguradoras, a ser transparentes, innovadoras y cercanas. En La Perseverancia Seguros entendemos este escenario como una oportunidad para seguir evolucionando, apoyándonos en nuestra trayectoria, en la red de productores y en una mirada de largo plazo basada en la confianza y la experiencia. ■



MISTA SEGUROS

Adrián Sasse

Referente del Area de Asesoramiento Estratégico y Operativo

“Estamos frente a un mercado asegurador que avanza hacia una mayor agilidad, transparencia y digitalización”.

En los últimos dos años, el sector asegurador atravesó un proceso de transformación significativo impulsado tanto por cambios regulatorios como por la evolución tecnológica y las nuevas demandas de los clientes.

En este contexto, uno de los aspectos más relevantes a destacar es la mayor flexibilidad en el ordenamiento promo-

vida por la Superintendencia de Seguros de la Nación, que permitió acompañar con mayor dinamismo la operatoria del mercado. Esto se refleja también en procesos de aprobación y resolución más ágiles que contribuyen a reducir tiempos y a brindar respuestas más eficientes tanto a las compañías como a los asegurados.

Asimismo, es importante resaltar el rol de acompañamiento que el organismo viene ejerciendo sobre las aseguradoras no solo desde lo normativo, sino también desde una mirada más integral del desarrollo del sector. En línea con esto, la mejora en los mecanismos de registro de las operaciones aporta mayor trazabilidad, transparencia y control, elementos clave para la sostenibilidad del mercado.

Por otro lado, la incorporación de herramientas digitales, el avance de la tecnología y el creciente potencial de la inteligencia artificial abren un abanico de oportunidades aún en pleno desarrollo. Estas soluciones no solo permiten optimizar procesos internos y mejorar la eficiencia operativa, sino también ofrecen experiencias más simples, ágiles y personalizadas a los clientes. Al

mismo tiempo, si bien todavía es incipiente, se observa cómo se van generando coberturas que acompañan los cambios tecnológicos a medida que van surgiendo.

En este escenario de cambio constante, el rol de los productores asesores de seguros continúa siendo fundamental. Su capacidad de adaptación y participación activa frente a las transformaciones de las compañías resulta clave para sostener la cercanía con el cliente, aportar valor en el asesoramiento y acompañar la evolución del negocio.

Por otra parte, la baja de la inflación y la normalización de la macro generan un sector asegurador en el que sus operadores pueden planificar a largo plazo, la competencia permite mejorar las opciones de los asegurados y los seguros de personas crecen, particularmente los orientados a la prevención (como vida y retiro).

En síntesis, estamos frente a un mercado que avanza hacia una mayor agilidad, transparencia y digitalización. Hay desafíos relevantes por delante, pero también grandes oportunidades para todos los actores que forman parte del ecosistema asegurador. ■