



MARSH

Insurance 360° BDO

Perspectivas de mercado, innovación y nuevas oportunidades para clientes.

Buenos Aires, 7 de Octubre de 2026



Bienvenidos!

Una mirada práctica sobre los cambios que están redefiniendo el negocio asegurador

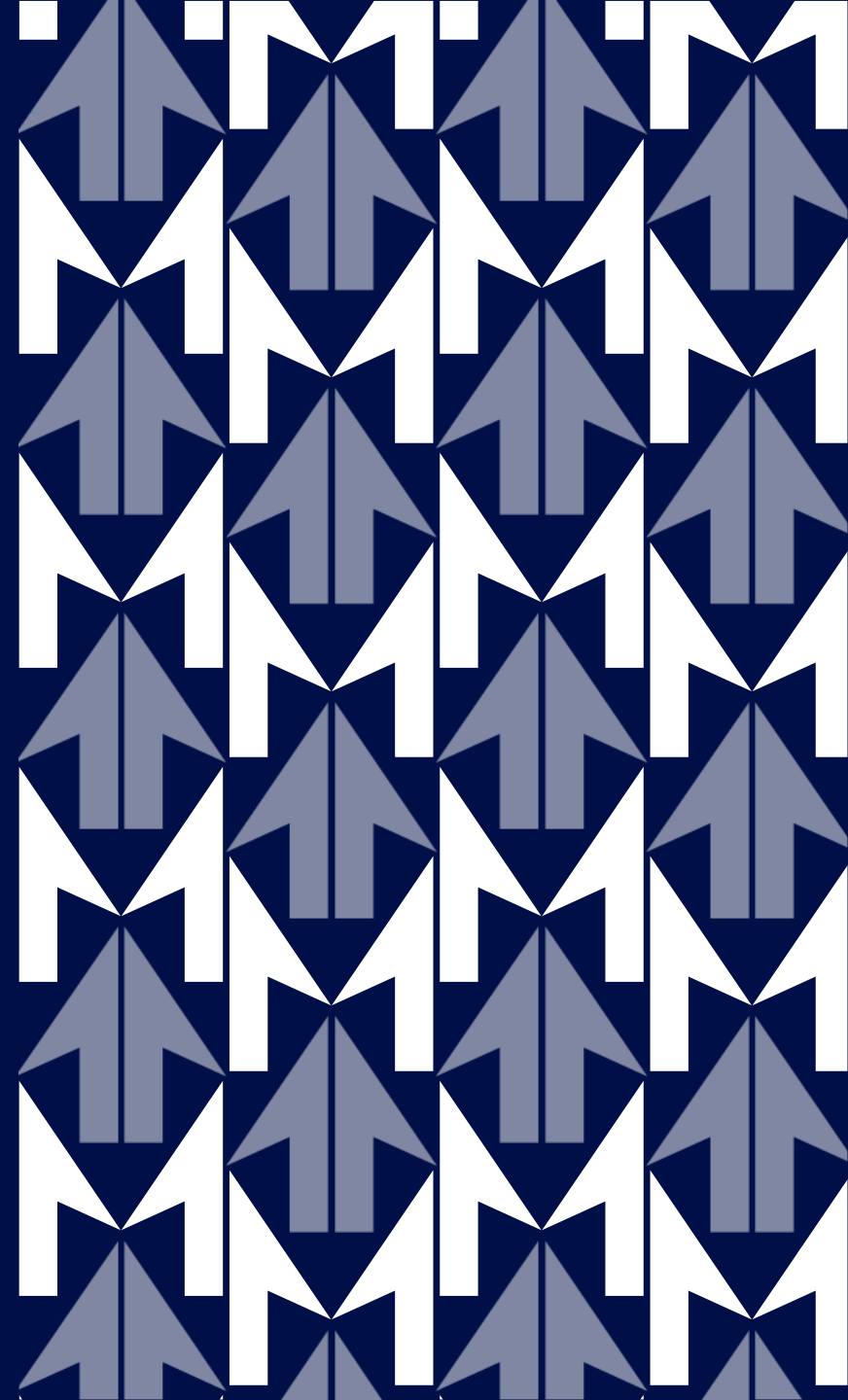
Mario Avio

COO, Business & Client Services
Marsh Argentina, Chile & Uruguay

Una sola marca

En Marsh estamos simplificando nuestra marca para ofrecer una experiencia más clara, integrada y consistente. La unificación bajo Marsh fortalece nuestra propuesta de valor al combinar alcance global con capacidades especializadas en una sola identidad. Esto nos permite colaborar mejor entre equipos y resolver de forma más ágil los desafíos de nuestros clientes.

01



Estamos cambiando

MARSH

Estamos simplificando el nombre de Marsh McLennan a Marsh y uniendo nuestros negocios bajo una nueva y ampliada marca Marsh.

MARSH

MARSH

1871 año de fundación

MARSH

Risk

MERCER
A MARSH BUSINESS

1937 año de fundación

MARSH

People and
Investments

Health and Benefits,
Investments &
Retirement,
Workforce & Rewards

GUY CARPENTER
A MARSH BUSINESS

1922 año de fundación

MARSH RE

Reinsurance
and Capital

OLIVER WYMAN
A MARSH BUSINESS

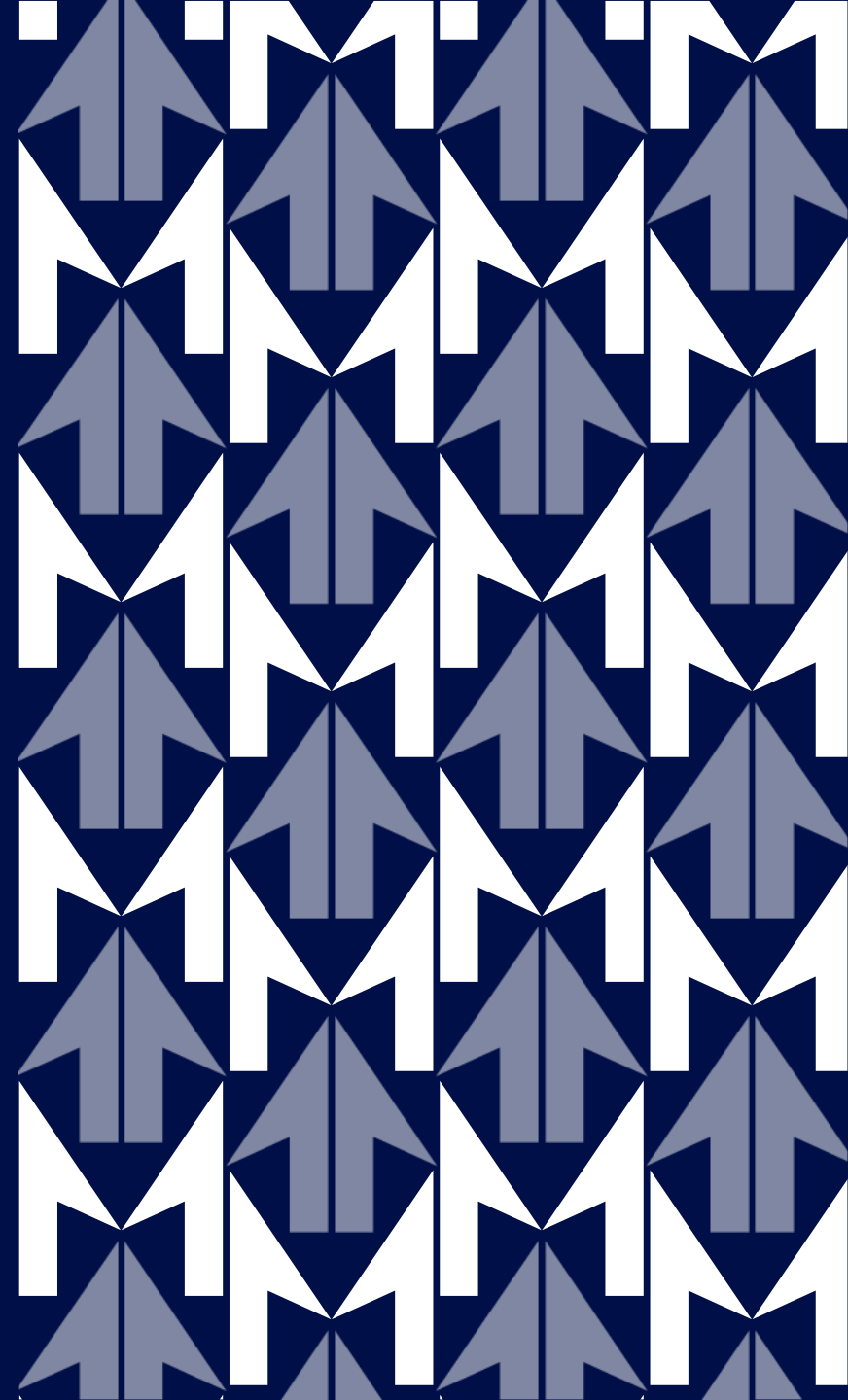
1984 año de fundación

OLIVER WYMAN
A MARSH BUSINESS

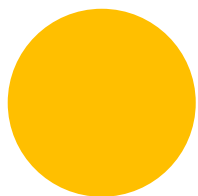
Posibles Cambios en el mercado

El mercado asegurador está evolucionando en paralelo con cinco grandes fuerzas: transformación tecnológica, cambios regulatorios, presión sobre talento y liderazgo, mayores exigencias en salud y bienestar, y una agenda creciente de sostenibilidad y resiliencia

02

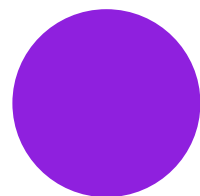


Riesgos en el Top of Mind CEOs 2026



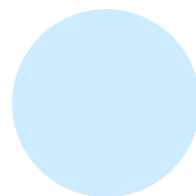
Cambio tecnológico y disrupción

- Tecnología de RR. HH. y beneficios ineficaz
- Conocimiento insuficiente sobre amenazas cibernéticas
- Barreras de mentalidad para la adopción de IA
- Manejo inadecuado de datos y propiedad intelectual (PI)
- Escasez de habilidades tecnológicas



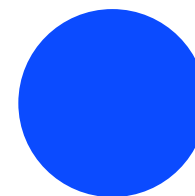
Talento, liderazgo y prácticas de la fuerza laboral

- Habilidades de liderazgo inadecuadas
- Escasez de mano de obra
- Conducta indebida
- Ubicaciones/cambios de ubicación que cambian rápidamente
- Estrategias de talento no competitivas



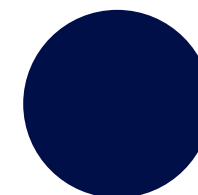
Protección, medioambiente y sostenibilidad

- Divergencia de expectativas
- Inseguridad financiera de los empleados
- Cobertura inadecuada para eventos de vida
- Falta de transparencia y equidad
- Clima severo / riesgos ambientales



Gobernanza, cumplimiento y finanzas

- Entorno regulatorio cambiante
- Debida diligencia insuficiente en M&A (fusiones y adquisiciones)
- Aumento de los costos de salud y beneficios
- Toma de decisiones inadecuada sobre recompensas/compensación
- Gestión deficiente del riesgo de inversión



Salud, bienestar y seguridad

- Enfermedades infecciosas / nuevas enfermedades
- Deterioro de la salud mental
- Deterioro de la salud física
- Atención médica inasequible / inaccesible

Los CEOs están priorizando riesgos cada vez más conectados entre sí, donde regulación, tecnología, talento y bienestar aparecen como los principales focos de atención. La lectura de fondo es clara: las empresas necesitan soluciones más ágiles, integradas y alineadas con las nuevas expectativas del mercado.

Takeaways

- **Menos regulación previa, más agilidad:** la idea es simplificar procesos y reducir autorizaciones ex ante para que las aseguradoras puedan lanzar productos y operar con mayor rapidez.
- **Supervisión más enfocada en solvencia y conducta:** la SSN tendería a concentrarse más en que las compañías sean sólidas, cumplan y protejan al asegurado, y menos en revisar cada detalle operativo o de producto.
- **Mayor libertad para diseñar productos:** se busca habilitar coberturas más flexibles, más adaptadas a necesidades reales del cliente, incluyendo modelos más simples, modulares y digitales.
- **Impulso fuerte a la digitalización:** el mercado viene avanzando hacia procesos end-to-end más digitales, con foco en suscripción, siniestros, atención al cliente, automatización e incluso uso de IA para mejorar eficiencia y experiencia.
- **Más competencia y foco en el cliente:** el objetivo de fondo es abrir el mercado, fomentar nuevos jugadores y empujar una oferta más simple, transparente y centrada en la experiencia del asegurado.



Takeaways

El entorno apunta a menos fricción regulatoria, mayor libertad para diseñar productos y un foco más marcado en solvencia, conducta y experiencia del cliente. Al mismo tiempo, se acelera la digitalización y aumenta la competencia, lo que exige propuestas más simples, eficientes y relevantes para el asegurado.

1

Menos regulación previa,
más agilidad

2

Supervisión más enfocada
en solvencia y conducta

3

Mayor libertad para diseñar
productos

4

Impulso fuerte a la
digitalización



5

Más competencia y foco en
el cliente

Innovación aseguradora: soluciones embebidas, paramétricas y on-demand

Productos embebidos:

seguros integrados en la compra de un bien o servicio, por ejemplo en retail, fintech, movilidad o e-commerce.

Micro Seguros:

coberturas de bajo costo y alta masividad para segmentos hoy poco atendidos.

Seguros paramétricos:

especialmente en agro, clima y eventos específicos, donde el pago se gatilla por un parámetro objetivo.

Modelos on-demand o pay-per-use:

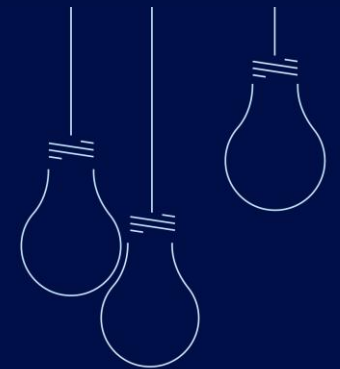
coberturas activadas solo cuando el cliente las necesita, muy útiles en movilidad, viajes o uso ocasional.

Nuevos productos para pymes:

especialmente en cyber, responsabilidad civil, interrupción de negocio y protección operacional.

Productos más digitales y de emisión rápida:

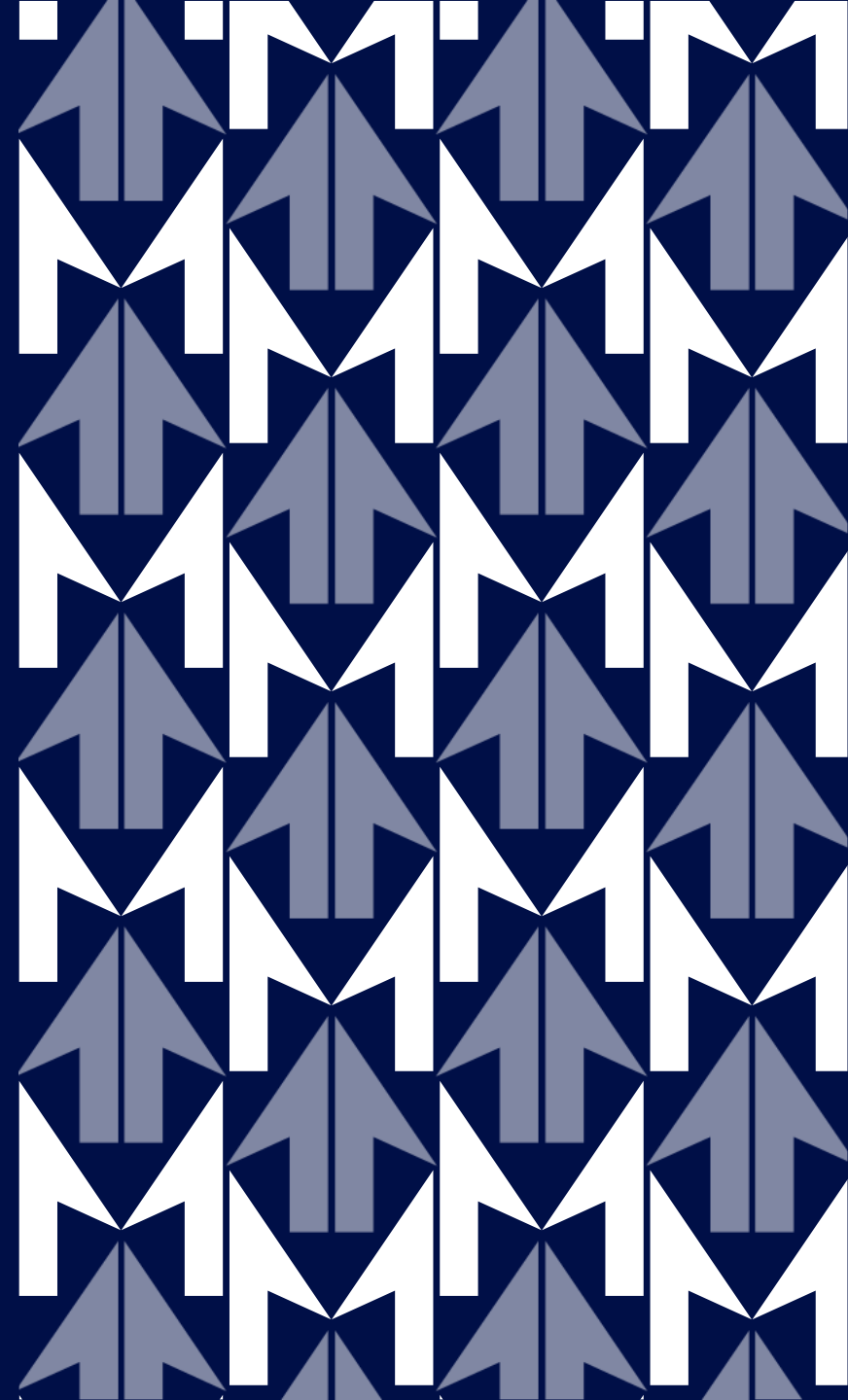
cotización, suscripción y emisión en tiempo real, con menos fricción para el cliente.



Coberturas

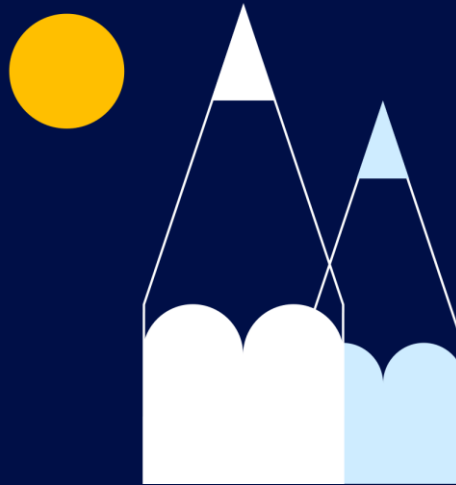
El nuevo escenario abre oportunidades concretas para desarrollar productos más cercanos a las necesidades reales del cliente

03



Posibilidades de Productos

- **Seguros de retiro / ahorro previsional:**
más foco en largo plazo, acumulación y planificación patrimonial.
- **Vida ahorro / vida inversión:**
productos que combinan protección con construcción de capital.
- **FAL como servicio financiero:**
una propuesta más integral de protección, ahorro y planificación, más cercana a una herramienta financiera que a un seguro tradicional.
- **Seguros embebidos:**
coberturas integradas en préstamos, compras, autos, viajes, retail o plataformas digitales.
- **Microseguros:**
productos de bajo costo y alta masividad para segmentos hoy poco atendidos.
- **Seguros paramétricos:**
especialmente para agro, clima y eventos gatillados por parámetros objetivos.
- **Coberturas para pymes:**
cyber, RC, interrupción de negocio, incendio y responsabilidad profesional, en formatos simples y modulares.
- **Protección personal modular:**
vida, accidentes y desempleo con contratación digital y mayor flexibilidad.

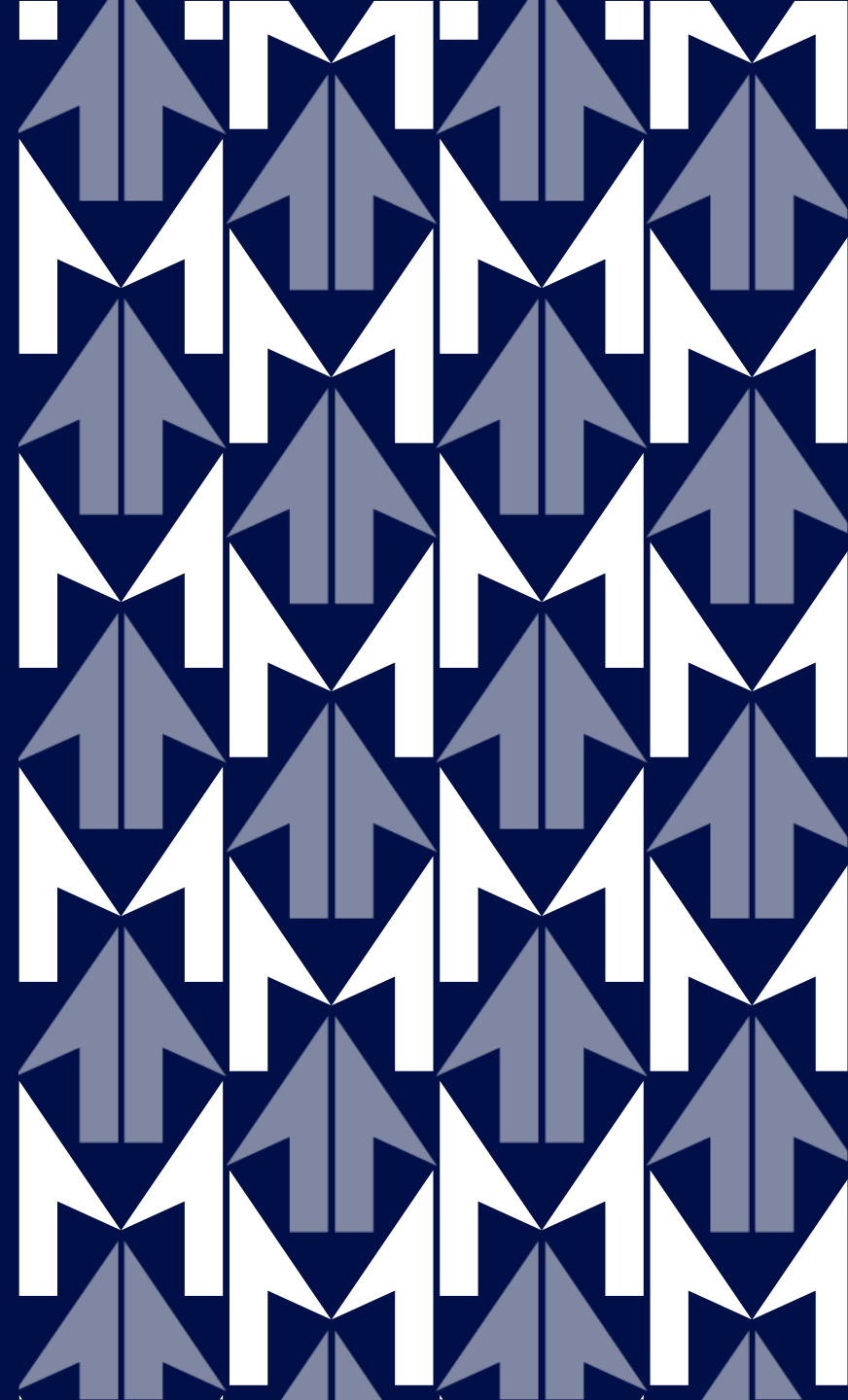


FAL

Fondo de asistencia laboral

El Fondo de Asistencia Laboral (FAL) introduce un nuevo mecanismo para anticipar el financiamiento de obligaciones indemnizatorias laborales.

04



FAL: Una nueva decisión corporativa sobre pasivos laborales y activos invertidos

El FAL abre una nueva oportunidad para pensar de forma más estratégica la gestión de pasivos laborales y activos invertidos. Desde Marsh podemos acompañar a las empresas en cada etapa del proceso, aportando visión, criterio técnico y capacidad de implementación.

El FAL transforma una obligación laboral en una nueva decisión corporativa de estrategia, reservas e inversión.

FAL: Una nueva decisión corporativa sobre pasivos laborales y activos invertidos

- Mecanismo para anticipar el **financiamiento de obligaciones indemnizatorias** laborales.
- **Aporte obligatorio mensual:** 1% para grandes empresas, 2,5% MiPyMEs sobre remuneraciones que constituyen la base de las contribuciones con destino al SIPA.
- **Los recursos de cada empleador se mantienen en una cuenta individual**, como patrimonio separado, con afectación específica.
- Instrumentación mediante **FCl o fideicomiso financiero** administrados por entidades habilitadas y bajo supervisión de CNV.
- **Carencia mínima:** seis períodos mensuales completos y consecutivos.

FAL: últimas novedades

El jueves pasado ARCA publicó la normativa operativa del Fondo de Ahorro Laboral (FAL). La medida entra en vigencia el 1° de noviembre de 2026.

QUE NECESITAN SABER

Desde el 1/11, todos los aportes de FAL se recolectan a través de ARCA (sistema centralizado)
Cada empresa debe tener un ID FAL asignado por su gestor/administrador elegido
DEADLINE: Empleador debe comunicar a ARCA su ID FAL antes del 1/11

¿QUÉ SIGNIFICA?

Tienes que elegir administrador/gestor FAL ****antes del 1 de noviembre****.
Si no elegís antes de esa fecha, ARCA retendrá los aportes y CNV asignará uno automáticamente.
Probablemente no sea el que vos hubieras seleccionado.

TIMELINE APRETADO

...hay menos de 1 mes para evaluar, comparar, y decidir.

FAL

Fondo de Asistencia Laboral



Dolores Liendo

Wealth Country Business Leader
Argentina, Uruguay y Paraguay
M +54 911 67156237
dolores.liendo@mercer.com

MARSH

¡Muchas gracias!

We are leaders in risk, strategy and people. One company united by a shared purpose to build the confidence to thrive through the power of perspective.