

La renovación de los contratos que vencieron el 30 de junio

CONDICIONES MAS ATRACTIVAS PARA LA OFERTA DE REASEGURO



Por **Sebastián Silva**

La creciente regularización en el pago de primas al exterior y una inflación en marcado descenso llevaron tranquilidad a la oferta. Esto atrajo un mayor interés de los reaseguradores internacionales por el mercado argentino. De todos modos, la participación de los reaseguradores locales sigue siendo elevada. Por su parte, la cobertura de catástrofes naturales ganó protagonismo frente al aumento de la frecuencia y de la intensidad siniestral. Nueve operadores (cinco reaseguradores y cuatro brokers de reaseguros), además de un directivo de la Cámara Argentina de Reaseguradores, aportan su visión en este artículo.

LAS CLAVES

- Un entorno macroeconómico local más estable favoreció el retorno del apetito de los reaseguradores internacionales. La normalización paulatina del sistema de pagos al exterior también ayudó a recuperar la confianza del mercado internacional. De todas formas, aún quedan aseguradoras con oferta más limitada si no pudieron normalizar esos pagos.
- Las cedentes que mostraron resultados técnicos positivos pudieron mejorar sus condiciones, en términos generales, al momento de negociar. Pero quienes no obtuvieron buenos resultados recibieron incrementos de costos o de prioridades durante la última renovación de contratos.
- Hubo una mayor percepción del riesgo catastrófico luego de eventos recientes, como la tormenta en Bahía Blanca y las múltiples granizadas severas. Los precios y las condiciones en algunos casos se vieron afectados por dichos siniestros naturales.

REASEGURADORES

LAS PREGUNTAS

- 1) ¿Cuáles fueron las características más salientes de la renovación de los contratos que vencieron el 30 de junio?
- 2) ¿En qué ramos brindaron cobertura durante la renovación de contratos?

ACLARACION. Las empresas que participan en esta nota fueron ordenadas alfabéticamente.



**FEDERACION PATRONAL
REASEGUROS**

Javier Bortino

Gerente de Contratos y Facultativos

“Este año, y debido a la regularización de las variables económicas, se renovó el apetito de los reaseguradores internacionales por visitar nuestro sector y cotizar las renovaciones”.

1) Junio sigue siendo el período de renovación de los contratos automáticos de la mayor parte del mercado asegurador. La renovación transcurrió en un contexto de estabilidad transitoria: pareciera que las variables macro y microeconómicas tienden a estabilizarse. Esto es positivo porque permite establecer proyecciones con cierto grado de razonabilidad, aunque aún conservamos el viento de cola de la inflación del año pasado, lo cual desvirtúa un poco las estadísticas.

La mayoría de las carteras de las ase-

guradoras que componen nuestro sector asegurador vieron incrementada profundamente la exposición como consecuencia de la inflación y de las actualizaciones de las sumas aseguradas, sumado a los aumentos de los valores de la construcción en dólares. Ello hace que sea necesario adecuar las retenciones de los programas de reaseguro para que tengan una estabilidad entre cesión y responsabilidad. Esto no es sencillo porque una mayor retención implica incrementar capitales mínimos y, en muchos casos, ello no es posible. De todas maneras, todos los actores de este mercado comprendemos los cambios ocurridos y logramos llegar a un acuerdo con el fin de continuar brindando soporte en las protecciones de reaseguro bajo un entorno de razonabilidad y comodidad para todas las partes.

Nuevamente, y al igual que en los años anteriores, el proceso se vio demorado por los saldos pendientes acumulados. La demora en los pagos es un fenómeno que se profundizó en los últimos años. Tanto los reaseguradores internacionales como nosotros, los locales, tomamos la decisión de no renovar contratos con saldos impagos ya que en muchos casos transcurre toda la vigencia y no recibimos la prima. Ello genera un alto costo de oportunidad al no disponer de los fondos y deteriora nuestra fortaleza financiera con la que luego debemos hacer frente a los siniestros.

Este año, y debido a la regularización de las variables económicas, se renovó el apetito de los reaseguradores internacionales por visitar nuestro sector y cotizar las renovaciones. Requerieron aumentar sus participaciones. Obviamente, esto hace presión sobre los reaseguradores locales y nuestras participaciones. Pero las cedentes valoraron nuestro servicio y que siempre hayamos estado presentes acompañándolos y respetando mayormente nuestras líneas de soporte ofrecidas.

Renovamos la mayoría de las participaciones que expiraban y también logramos brindar respaldo a nuevas cedentes que confían en nosotros para el resguardo de sus capitales. Por lo tanto, estamos muy conformes con la tarea realizada hasta el momento.

2) Operamos y brindamos cobertura en todas las líneas de negocios. Ejemplo de ello son incendio y riesgos aliados (incluyendo integral de comercio, integral para consorcios, todo riesgo operativo y combinado familiar), seguro técnico (todo riesgo de construcción y todo riesgo de montaje, rotura de maquinarias, equipos electrónicos y equipos de contratistas), robo y riesgos similares, responsabilidad civil para contratistas de gas & petróleo, transportes de mercaderías (marítimo, aéreo y terrestre), responsabilidad civil, aeronavegación, caución, automotores (casco y responsabilidad civil), riesgos del trabajo, vida y accidentes personales, entre otras. ■



IRB (RE)

Alberto Montepagano

Senior Account Manager

“Una de las condiciones más comunes fue exigir la cobranza de cualquier deuda existente antes de renovar e incluir cláusulas relacionadas con cualquier inconveniente vinculado con el giro de divisas al exterior”.

1) En esta renovación encontramos que los mercados internacionales volcaron más capacidad a nuestro mercado, lo cual derivó en menos prórrogas y precios a la baja en las protecciones. La mayoría de las cedentes cumplieron con sus ingresos estimados por primas (EPI, por sus siglas en inglés), ayudadas por la apreciación del peso. La ten-

dencia para los programas sigue siendo mayoritariamente de exceso de pérdida y en dólares, salvo algunas excepciones de compañías pequeñas que mantienen la moneda local principalmente para autos y/o vida. Una de las condiciones más comunes fue exigir la cobranza de cualquier deuda existente antes de renovar e incluir cláusulas relacionadas con cualquier inconveniente vinculado con el giro de divisas al exterior.

Los ramos de cola corta mostraron sobrecapacidad para su colocación. No se registraron dificultades para cubrir el 25 % de participación de los reaseguradores locales. Los límites de automoto-

res tampoco fueron un problema, pero la oferta de mercados de reaseguro fue más restringida. Esto se agudizó más en riesgos de trabajo. Caucción continúa viéndose desbalanceado en cuanto a capacidad pretendida y retención neta de la cedente. A eso se suma el cambio en la normativa, cuyo efecto podremos apreciar a medida que pase el tiempo. Quienes no consiguieron su objetivo primario de estructura redujeron el límite de los contratos. Los seguros de personas siguen reasegurando mucho más la catástrofe que el riesgo individual y la retención es generalmente alta. Aviación casi ya no tiene programas vigentes debido a la deficiencia de primas que no permite recuperar la siniestralidad creciente. Ahora estamos

trabajando sobre agro, que viene arrasando pérdidas durante los últimos tres años (salvo escasas excepciones), por lo cual se prevén arduas negociaciones para convenir las condiciones finales de colocación. En IRB (Re) priorizamos los clientes existentes, pero también crecimos en participaciones tanto a través del uso de la licencia local como de la admitida. El renovado interés de suscribir a través de nuestra sucursal nos acercó al mercado y cumplimos con la expectativa proyectada de primas, casi triplicando la cartera en la renovación.

2) Nuestro interés se centró más en aquellos programas de cola corta. Sin embargo, mantenemos una activa participación en caucción, riesgos agrope-

cuarios y programas catastróficos. Preferimos como política comercial dar apoyo integral a los clientes. Priorizamos la visión global que posibilita evaluar márgenes por compañía en lugar de considerar contrato por contrato. Esto afianza la relación a largo plazo. Vamos a promover la organización de capacitaciones virtuales y presenciales (que ya comenzamos este año) para enriquecer el conocimiento mutuo, desarrollar productos y permitir alinear políticas de suscripción. Hay pocos riesgos que hoy quedan fuera de nuestro apetito (riesgos del trabajo, aviación, salud y riesgos cibernéticos), aunque evaluamos permanentemente su comportamiento para poder decidir a futuro. ■



NACIÓN REASEGUROS
Enrique Pilotto
Gerente

ende, el reaseguro local sigue desempeñando un papel crucial al proporcionar capacidad a un segmento importante del sector asegurador”.

1) Este año, y gracias al contexto económico, se observó un aumento gradual en el número de consultas y en la información solicitada por parte de los mercados admitidos en relación con la evolución del mercado local. Sin embargo, la oferta de reaseguro admitido se focalizó en cedentes puntuales y, por ende, el reaseguro local sigue desempeñando un papel crucial al proporcionar capacidad a un segmento importante del sector asegurador.

Ante este panorama, Nación Reaseguros presentó al mercado una pro-

puesta de valor que combina la experiencia técnica en el negocio con un enfoque local. Esto nos permite comprender a fondo las necesidades del mercado argentino. Esta estrategia nos facultó para colaborar de manera ágil con los intermediarios y cedentes. Ofrecemos respuestas rápidas y fundamentadas.

2) Reestructuramos nuestro proceso de gestión y desarrollamos herramientas avanzadas de suscripción. Esta innovación nos permitió ofrecer servicios en todas las líneas de negocios y nos facilitó la renovación con incrementos en participaciones existentes; pero, sobre todo, contribuyó significativamente al crecimiento de nuestra cartera de clientes. ■

“La oferta de reaseguro admitido se focalizó en cedentes puntuales y, por



REASEGURADORES ARGENTINOS SA (RASA)
Jesús Prieto
Gerente General

“Nos encontramos con un mercado en el cual se necesitó prorrogar algunos

vencimientos en la búsqueda de mejorar contratos o para su total colocación”.

1) Durante el proceso de renovación de este año se mantiene la restricción de la oferta de capacidad por parte de los reaseguradores admitidos. De este modo, la participación de los reaseguradores locales en los distintos contratos sigue ganando protagonismo. Las aseguradoras que tuvieron buenos resultados aprovecharon para mejorar, en términos generales, sus condiciones de renovación. Pero aquellos contratos que no tuvieron buenos resultados recibieron aumentos de costos o de prioridades. Nos encontramos con un mercado en el cual se necesitó prorrogar algunos vencimientos en la bús-

queda de mejorar contratos o para su total colocación.

2) Operamos en todas las líneas de negocios. Ellas son: incendio y riesgos aliados (incluyendo integral de comercio, integral para consorcios, todo riesgo operativo y combinado familiar), seguro técnico (todo riesgo de construcción y todo riesgo de montaje, rotura de maquinarias, equipos electrónicos y equipos de contratistas), robo y riesgos similares, RC para contratistas de gas y petróleo, transportes de mercaderías (marítimo, aéreo y terrestre), RC, aeronavegación, caución, automotores (casco y responsabilidad civil), riesgos del trabajo, vida y accidentes personales, entre otras. ■



SCOR ARGENTINA
Florencia Di Paolo, Leonardo Duffour y Ayelén Quelempán
Suscripción

“El impacto de la catástrofe en Bahía Blanca llevó a algunas compañías a revisar sus estructuras de cobertura, principalmente en *property* y en los programas de autos”.

1) El proceso de renovación se desarrolló en un entorno macroeconómico más estable, lo que favoreció un mayor apetito por el mercado argentino y el retorno del interés por parte de reaseguradores internacionales. La normalización de pagos y la posibilidad de realizar transferencias al exterior también contribuyeron positivamente.

A nivel local, el impacto de la catástrofe en Bahía Blanca llevó a algunas compañías a revisar sus estructuras de cobertura, principalmente en *property* y en los programas de autos. Esto generó oportunidades para diseñar soluciones más alineadas con sus necesidades actuales. Asimismo, se observó un creciente interés en nuevos programas, reflejo de una mayor conciencia sobre los riesgos asociados al

cambio climático.

Logramos mantener una posición sólida en el mercado. Renovamos la mayoría de nuestras participaciones y acompañamos a nuestros socios estratégicos con soluciones técnicas y financieras adaptadas al contexto. Seguimos comprometidos con el desarrollo sostenible del mercado argentino. Nuestra experiencia global y nuestra capacidad de suscripción especializada acompañan los requerimientos de nuestras cedentes.

2) Tal como suele hacer SCOR, buscamos dar cobertura integral a las compañías. Damos soporte en prácticamente todas las líneas (con mayor presencia en *property* y autos). Cubrimos también líneas “especiales” (como aeronavegación, agro, etc.). ■

BROKERS DE REASEGUROS

LAS PREGUNTAS

- 1) ¿Cuáles fueron las principales características que tuvo la renovación de los contratos que vencieron el 30 de junio?
- 2) ¿Cuáles son los ramos en los que intermediaron durante la renovación de contratos?



AMERICAL REINSURANCE SOLUTIONS
Stefano Marzotta
Actuarial Director

“La regularización del pago de primas al exterior y una esperada inflación en marcado descenso llevaron tranquilidad a la oferta y, por ende, una mejora en el apetito por parte de los reaseguradores”.

1) La renovación de contratos de este año se sobrellevó con algunas incógnitas superadas respecto de la del año pasado; particularmente, en lo relativo a la regularización del pago de primas al exterior y a una esperada inflación en marcado descenso. Estos dos componentes llevaron tranquilidad a la oferta y, por ende, una mejora en el apetito por parte de los reaseguradores.

Los reaseguradores locales siguen la

tendencia de aumentar sus posiciones con el incremento de sus ofertas de retenciones netas. Por su parte, los precios y las condiciones en algunos casos se vieron afectados por siniestros naturales de relevancia, como los temporales de Bahía Blanca en marzo y de Zárate en mayo, los cuales impactaron fuertemente en los precios de los contratos catastróficos de automotores.

2) Americal intermedia en contratos automáticos en todos los ramos tradicionales y cuenta con una destacada participación en la Argentina, Uruguay y Paraguay en las siguientes líneas de especialidad: vida, riesgos del trabajo, transportes de mercaderías y *property*. ■



AON
Mariano Echezarreta
Director Adjunto de Broking para Argentina

“La mayoría de las compañías estiman que las primas en dólares para el período 2024/2025 se mantendrán en niveles similares a las del ciclo 2023/2024, lo cual sugiere que la devaluación y la inflación continuarán con tendencias similares”.

1) Las principales características de la última renovación fueron las siguientes:

- Mayor interés y capacidad ofrecida por reaseguradores: este año, los rease-

guradores mostraron más disposición a ampliar sus colocaciones al agregar nueva capacidad al mercado. Esto se debe en gran parte a que las aseguradoras cumplieron con los pagos de primas durante los primeros meses del año.

- Primas en dólares estables: la mayoría de las compañías estiman que las primas en dólares para el período 2024/2025 se mantendrán en niveles similares a las del ciclo 2023/2024, lo cual sugiere que la devaluación y la inflación continuarán con tendencias similares.

- Coberturas catastróficas: éste fue un punto central en las negociaciones de este año. Los reaseguradores firmaron cláusulas específicas impresas para exposiciones catastróficas. Probablemente, lo hicieron influenciados por eventos recientes, como las inundaciones en Bahía Blanca de marzo pasado.

- Transición del mercado de pesos a dólares: prácticamente, ya no hay programas en pesos argentinos respaldados por reaseguradores extranjeros. La mayoría de las renovaciones se estructu-

ran en dólares. Esto refleja una mayor confianza en el mercado internacional y una estrategia para resguardarse de una devaluación.

- Normalización de los pagos al exterior: se nota una reactivación importante en los pagos de primas al exterior, lo que hizo crecer el interés de los reaseguradores internacionales activos y de nuevos jugadores que comenzaron a mirar a la Argentina como un mercado interesante. Aún quedan aseguradoras con oferta más limitada si no pudieron normalizar esos pagos. Pero la expectativa es que la cadena se regule completamente. Esto favorecerá un entorno más sólido para 2025/2026.

2) Ramos intermediados durante la renovación de contratos (de mayor a menor participación):

- Incendio.
- Agro (granizo y riesgos climáticos).
- CAR (Contractors All Risks) & EAR (Erection All Risks).
- Energy.
- RC profesional
- Riesgos del trabajo.
- Marine. ■



**SPECIAL DIVISION
REINSURANCE BROKERS**
Alvaro Olmo
Director

“Se reactivó la oferta con un mayor número de reaseguradores mostrando apetito por el país. Esto permitió ampliar paneles, reincorporar mercados que se habían retirado en años anteriores y sumar nuevos jugadores”.

1) La renovación de mitad de año en el mercado reasegurador argentino estuvo marcada por un cambio de tendencia relevante. Tras varios años de mercado restrictivo—condicionado principalmente por las dificultades para girar pagos al exterior— se reactivó la oferta con un mayor número de reaseguradores mostrando apetito por el país. Esto permitió ampliar paneles, reincorporar mercados que se habían retirado en años anteriores y sumar nuevos jugadores, lo cual gene-

ró un entorno más competitivo y con mayor disponibilidad de capacidad.

Este renovado interés coincidió con la normalización paulatina del sistema de pagos internacionales, lo que contribuyó a recuperar la confianza del mercado internacional. Aunque la dimensión del negocio local (en términos de volumen de riesgo) no varió sustancialmente, el fuerte incremento de las primas expresadas en dólares, producto de la inflación interna en dólares, fortaleció el atractivo para los reaseguradores.

En términos técnicos, se evidenció un contexto de mercado blando, especialmente en aquellas compañías que aumentaron sus prioridades para mantener una exposición a riesgo similar a años anteriores. En los casos en los que las prioridades en dólares se mantuvieron inalteradas y a pesar de que la exposición en moneda dura creció, muchas renovaciones se concretaron con tasa *flat* (fija). Sin embargo, también se observó una segmentación más clara en función del desempeño técnico de cada cartera: aquellas con buenos resultados lograron condiciones competitivas, mientras que otras enfrentaron ajustes o restricciones.

Un punto destacado fue el notable incremento en el costo de los contratos catastróficos (CAT) de automóviles, especialmente luego de eventos como la tormenta en Bahía Blanca y las múltiples granizadas severas. La siniestralidad fue

significativa y, en paralelo, el costo promedio de reparación de los daños por inundación y granizo se elevó considerablemente en dólares. Esto presionó al alza las tasas en estas coberturas.

Por último, varios programas comenzaron a incorporar coberturas o sublímites específicos para eventos de catástrofe natural, lo que refleja una mayor sensibilidad a la acumulación de riesgos climáticos y al aumento de su frecuencia e impacto económico.

2) Desde Special Division, como el *broker* de reaseguros independiente más grande de la Argentina, intervenimos activamente en todas las líneas de negocios del mercado asegurador. Nuestro equipo cuenta con suscriptores especializados que acompañaron a nuestros clientes en la renovación de programas de ramos clave, como agro; aeronavegación; caución, caución ambiental y crédito; transporte y cascos comerciales; vida, accidentes personales, salud y riesgos del trabajo, además de las tradicionales líneas de incendio, automóviles, responsabilidad civil, seguro técnico y robo, entre otros.

Esta diversificación nos permitió brindar un enfoque técnico especializado en cada línea. Nos adaptamos a las particularidades de cada cartera y colaboramos en estructuraciones que respondan tanto a los objetivos de protección como a las exigencias de los mercados internacionales. ■



TEN BROKING
Máximo Medina
Director

“El mercado internacional continúa siendo exigente en términos de disciplina técnica y transparencia. Pero se percibe un cambio positivo: hay interés por la Argentina, voluntad de diálogo y espacio para construir”.

1) La renovación del 30 de junio reflejó un mercado argentino que comienza a recuperar dinamismo y proyección. Observamos una demanda creciente de capacidad por parte de las aseguradoras locales impulsada por diversos factores: la revalorización en dólares de los activos asegurados, decisiones estratégicas de expansión y una mayor percepción del riesgo catastrófi-

co luego de eventos recientes, como la inundación en Bahía Blanca o la intensa granizada que afectó a Rosario, entre otros.

El nuevo contexto macroeconómico nacional —más ordenado y con señales alentadoras tanto en el plano financiero como técnico— generó un ambiente más favorable para el diálogo con los mercados internacionales. Retomamos conversaciones productivas con reaseguradores, reactivamos relaciones históricas y abrimos nuevas oportunidades. Esta mejora se tradujo en respuestas más ágiles, en propuestas más sólidas y en una mayor disposición a evaluar técnicamente cada riesgo.

Si bien la oferta global de capacidad sigue siendo selectiva, logramos colocar el 100 % de los programas de nuestra cartera y, en varios casos, obtuvimos mejoras en las condiciones para aquellos contratos que mostraron buenos resultados técnicos.

El mercado internacional continúa siendo exigente en términos de disciplina técnica y transparencia. Pero se percibe un cambio positivo: hay interés por la Argentina, voluntad de diálogo y espacio para construir. Esta tendencia marca una base sólida para lo que

queda del año y sienta las condiciones para encarar el ciclo 2025 con mayor optimismo y herramientas más competitivas.

2) Intermediamos durante este ciclo programas proporcionales y no proporcionales en los principales ramos del mercado argentino con un enfoque claro en aseguradoras de capitales locales. Nuestra actividad se concentró especialmente en los siguientes segmentos:

- Property e incendio.
- Automotores y motovehículos (responsabilidad civil y casco –catas-

tráfico–).

- Riesgos del trabajo.
- Riesgos agrícolas.
- Caucción.
- Transporte público de pasajeros.
- Seguro técnico.
- Accidentes personales y vida colectivo.

Seguimos comprometidos, desde Ten Broking, con un modelo de asesoramiento técnico, de acceso directo a los principales mercados internacionales y de acompañamiento cercano durante todo el ciclo del contrato. ■



Por **Carlos Salinas**
Director Ejecutivo de la Cámara
Argentina de Reaseguradores

“Podemos generar mejores estrategias para la colocación de negocios a nivel local e internacional”

Como primer tema de esta renovación, hay que mencionar la posibilidad de pagar y cumplir nuestros compromisos con los reaseguradores internacionales. Aunque algunas empresas estuvieron complicadas para cumplir sus contratos en pesos debido a los cambios a nivel de la economía en general –que produjeron también un enfriamiento a nivel de seguros–, se podría decir que se logró una renovación más tranquila.

Para ver de dónde venimos, podemos tomar como referencia el ejercicio 2023/2024, en el cual aún tuvimos una gran falta de cumplimiento en los pagos producto de las medidas del anterior Gobierno respecto de los pagos al exterior. Para saldar las deudas anteriores a diciembre de 2024 se armó un bono que empaquetó esas deudas, incluyendo todo tipo de pagos al exterior.

Yendo hacia adelante y con un período completo concluido, podemos generar mejores estrategias para la colocación de negocios a nivel local e interna-

Adriana Alicia Micale

Abogada
Especialista en Seguridad Social

Lavalle 1587 2º Of. 4
1408 Buenos Aires
4371- 5039 / 3626 4372-0685
amicale@fibertel.com.ar

Asesoramiento
Tramitación
Gestión Administrativa y Judicial
Capacitación
Particulares y Empresas

cional. Esto ya se vio en las reuniones mantenidas con reaseguradores extranjeros. Pero más allá de esta positiva visión del mercado argentino –que sin duda es importante–, continuamos teniendo una baja exposición en dólares. Se suman riesgos que bajaron su exposición ante las decisiones del Gobierno. Esto último está principalmente relacionado con la decisión de discontinuar la obra pública financiada fundamentalmente por el Estado Nacional, lo cual generará este año una baja importante en el negocio de caución. Esto se suma a la baja de capacidad solicitada por las aseguradoras frente a los cambios económicos y, en algún caso, por la mala experiencia en algunas coberturas.

Por otro lado, la cesión viene bajando en la mayor parte del mercado, salvo en algunas pocas empresas que siguen mostrando una cesión mayor, pero no por el tipo de riesgo, sino por una decisión política de las propias aseguradoras. Este tema podría ser diferente ya que muchas veces son riesgos que podrían retenerse en el mercado local o en la misma empresa. También tenemos aseguradoras que por su patrimonio o capital deberían comprar más reaseguro, pero su situación económico-financiera no se los permite o están dispuestas a asumir el riesgo.

Nueva etapa

Este será el comienzo de un período distinto del reaseguro, en el cual se destacará una mayor presencia del negocio facultativo en riesgos en los que una empresa por suma asegurada o por riesgo no compró mayor capacidad. El costo de la capacidad sin el uso adecuado o sin necesidad –por desconocer cuáles serán los futuros riesgos a asumir– lleva al mercado a protegerse ante la presencia de un riesgo puntual. Sólo se protege por los riesgos que tradicionalmente recibe en su cartera.

En resumen, esta nueva etapa nos va a generar nuevas experiencias y hasta nos llevará a pensar en el desarrollo de nuevos productos que permitan generar un buen balance en las carteras. Este es el gran desafío que nos puede mostrar un país estable, como entendemos que es el nuevo camino.

¿Nuestros dirigentes y ejecutivos están preparados para el desafío de operar en seguros en un país estable económicamente? Esta es la pregunta que debemos hacernos cada día de aquí en más con el fin de repensar el nuevo mercado. ■

www.segurometal.com



En tantos años de nuestra historia cambiaron muchas cosas.

Pero el valor de la palabra
sigue siendo el mismo de siempre.

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

 **SSN** | SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN