

Escuela de Negocios

Tipo de documento: Tesis de maestría



EMBA | Executive MBA

Recomposición de la rentabilidad del mercado asegurador argentino

Autoría: Ruiz Díaz, Noelia

Año: 2025

¿Cómo citar este trabajo?

Ruiz Díaz, N.(2025). "Recomposición de la rentabilidad del mercado asegurador argentino". [Tesis de maestría. Universidad Torcuato Di Tella]. Repositorio Digital Universidad Torcuato Di Tella.

<https://repositorio.utdt.edu/handle/20.500.13098/13916>

El presente documento se encuentra alojado en el **Repositorio Digital de la Universidad Torcuato Di Tella** bajo una licencia Creative Commons Atribución-No Comercial-Compartir Igual 4.0 Internacional
Dirección: <https://repositorio.utdt.edu>

RECOMPOSICIÓN DE LA RENTABILIDAD DEL MERCADO ASEGURADOR ARGENTINO

ALUMNO: Noelia Ruiz Diaz

TUTOR: Hugo Nelson Lopez

Mayo 2025

Ciudad Autónoma de Buenos Aires.

Agradecimientos

Quiero agradecer especialmente a mi pareja, Francisco Ferrón, por su apoyo incondicional, por acompañarme en los momentos de mayor estrés y, sobre todo, por comprender mi falta de tiempo. También deseo agradecer a Allianz, no solo por el respaldo económico brindado, sino por el acompañamiento constante durante estos años. En particular, a mi jefe, Leonardo Fernández, por su paciencia y por sostener el equilibrio cuando mi foco y energía se repartían entre el trabajo y la maestría.

A mi equipo, gracias por cubrirme en cada tarea y reunión en la que no pude estar presente; su compromiso fue fundamental. Y por supuesto, a mi familia y amigos, que esperaron con alegría el cierre de esta etapa para poder celebrarlo conmigo. Este logro es también de ustedes.

Resumen Ejecutivo

En este trabajo se analizó la alarmante pérdida de rentabilidad del mercado asegurador argentino entre 2022 y 2024, atribuida principalmente al colapso del rendimiento financiero en un contexto de tasas de interés reales negativas, resguardos de reservas en moneda dura, regulaciones a la inversión, entre otros. Al cierre del ejercicio 2024 el 75% de las compañías de seguros patrimoniales del mercado presentó resultados operativos negativos, fenómeno que no se había observado en más de una década.

En el análisis se fusionó una revisión de balances técnico-financieros con fundamentos macroeconómicos y un enfoque normativo del seguro. Se evidencia que el resultado técnico, históricamente relegado por la rentabilidad financiera de las inversiones, ha alcanzado niveles críticos, con un *combined ratio* en muchos casos superior al 130%, es decir que se comercializan seguros a una importante pérdida sobre la prima ganada.

La investigación concluye que el modelo actual de sostenibilidad del seguro en Argentina se encuentra transitando una crisis estructural sin retorno. Como respuesta, el trabajo propone tres ejes prioritarios para su recomposición; primero, aumentar las primas mediante una estrategia de subvención cruzada entre líneas de negocio, acompañada por campañas de concientización aseguradora. Segundo, reducir la siniestralidad a partir de un mayor control del fraude, el fortalecimiento de la prevención de riesgos y la disminución de la judicialización. Y por último, optimizar los gastos operativos mediante una mayor eficiencia digital y la reducción de los costos asociados a la comercialización.

Dado el rol social y financiero del seguro, su debilidad pone en riesgo la solvencia de múltiples actores económicos, por lo que resulta urgente revalorizar el resultado técnico como columna vertebral del mercado asegurador garantizando su viabilidad futura más allá del contexto financiero coyuntural en el que se desenvuelva.

Palabras clave

Seguros – Crisis – Rentabilidad - Sostenibilidad

Índice

<u>INTRODUCCIÓN:</u>	7
<u>MARCO TEÓRICO</u>	10
<u>CAPITULO 1: HISTORIA Y FUNDAMENTO DEL MERCADO ASEGURADOR</u>	10
<u>1.1 Raíces del seguro a nivel global</u>	10
<u>1.2 Orígenes del mercado asegurador en Argentina (1870-1930)</u>	12
<u>1.3 Consolidación y regulación del sector asegurador (1930-1980)</u>	14
<u>1.4 Transformación y liberalización económica (1980-2000)</u>	17
<u>1.5 Crisis y reconstrucción del mercado asegurador (2001 en adelante)</u>	19
<u>CAPITULO 2: MACROECONOMÍA, SISTEMA FINANCIERO Y MERCADO ASEGURADOR</u>	36
<u>2.1 Introducción a la macroeconomía y mercado financiero</u>	36
<u>2.2 Seguros: Gestión del Riesgo y Delimitación de la Cobertura.</u>	43
<u>2.3 Seguros: Cálculo de Prima del Seguro.</u>	53
<u>MARCO EMPÍRICO</u>	62
<u>CAPITULO 3: ANÁLISIS DEL CONTEXTO ACTUAL DEL MERCADO ASEGURADOR</u>	63
<u>3.1 Diagnóstico técnico y financiero del mercado asegurador 2022</u>	63
<u>3.2 Evolución reciente y señales de crisis en el sector asegurador</u>	68
<u>CAPITULO 4: PROFUNDIZACIÓN EN EL DESEMPEÑO 2023–2024.</u>	74
<u>4.1 Desafíos técnicos y financieros: la necesidad de una transformación estructural</u>	74
<u>4.2 Consecuencias del deterioro del mercado: cierres, ajustes y tensiones laborales</u>	79
<u>CAPITULO 5: FORTALECER EL MERCADO.</u>	82
<u>5.1 El Combined Ratio (CoR)</u>	82
<u>5.2 Prima.</u>	88
<u>5.3 Siniestros</u>	101
<u>5.4 Gastos</u>	112
<u>5.5 Síntesis operativa para la optimización del CoR.</u>	120
<u>CONCLUSIONES</u>	125
<u>BIBLIOGRAFÍA</u>	129
<u>ANEXOS</u>	131

Lista de Tablas

<u>Tabla 1 Evolución de la cantidad de Aseguradoras en Argentina.</u>	22
<u>Tabla 2 Cantidad de Empleados 2001-2010</u>	22
<u>Tabla 3 Tasa de penetración del seguro. % del PBI en la Región.</u>	24
<u>Tabla 4 Evolución de los Resultados. 2001-2011</u>	27
<u>Tabla 5 Indicadores de gestión. Gastos y Siniestralidad 2001-2010</u>	28
<u>Tabla 6 Estados de Resultados. 2017-2023</u>	32
<u>Tabla 7 Cant. de Operadores y Nivel de Empleo. 2011-2023</u>	34
<u>Tabla 8 Tasa de penetración del Seguros. % del PBI. 2017-2023</u>	34
<u>Tabla 9 Ejemplo básico de Estado de Resultado.</u>	43
<u>Tabla 10 Ejemplo de Cálculo de Tasa para una cobertura.</u>	56
<u>Tabla 11 Desviaciones Cuadráticas de cantidad de siniestros por año.</u>	58
<u>Tabla 12 Plazos que abarcan las presentaciones trimestrales ante la SSN</u>	64
<u>Tabla 13 Aseguradoras Patrimoniales utilizadas en el análisis del trabajo.</u>	65
<u>Tabla 14 Cierres contables del mercado asegurador de 2011 a 2024</u>	70
<u>Tabla 15 Resultados trimestrales del Mercado Asegurador de 2022 a 2024</u>	72
<u>Tabla 16 Combined Ratio del mercado asegurador sobre Balances 2024-4</u>	85
<u>Tabla 17 Peso de Patrimoniales y Especialización Principal en Aseguradoras con CoR < 90%</u>	86
<u>Tabla 18 Peso de Patrimoniales básicos por aseguradora al 2024-4.</u>	92
<u>Tabla 19 CoR Automotor y CoR Hogar + Integrales por aseguradora al 2024-4.</u>	93
<u>Tabla 20 Participación en el primaje total por segmento al 2024-4.</u>	95
<u>Tabla 21 Cantidad de juicios al cierre de balance de 2012 a 2024.</u>	101
<u>Tabla 22 Peso relativo de sueldos y comisiones sobre el total de gastos.</u>	112
<u>Tabla 23 Cantidad de Empleados y Promedio por Aseguradoras (2020–2024).</u>	117
<u>Tabla 24 Cantidad de PAS Matriculados (2020-2024).</u>	118
<u>Tabla 25 Listado de acciones para mejorar el CoR del mercado asegurador.</u>	122

Lista de Figuras

<u>Figura 1 Evolución vehículos expuestos a riesgo en millones de unidades.</u>	21
<u>Figura 2 Trabajadores cubiertos por el régimen de Riesgos del Trabajo. En millones de personas.</u>	21
<u>Figura 3 Participación del Mercado por actividad a junio 2010</u>	23
<u>Figura 4 Tasa de penetración del seguro. % del PBI. 2003-2013</u>	24
<u>Figura 5 Evolución de los Activos en millones de U\$S</u>	25
<u>Figura 6 Evolución de la Rentabilidad.</u>	26
<u>Figura 7 Indicadores de gestión combinados. 2000-2009</u>	28
<u>Figura 8 Repatriación de las inversiones. En millones de pesos. 2009-2013</u>	29
<u>Figura 9 Punto de equilibrio entre Oferta y Demanda</u>	36
<u>Figura 10 Elementos del contrato de seguros.</u>	44
<u>Figura 11 Requisitos estadísticos del Riesgo.</u>	47
<u>Figura 12 Análisis de Pérdidas y Ganancias por resultados al cierre del Ejercicio Contable 2022</u>	69
<u>Figura 13 Resultados del Mercado Asegurador en Millones de pesos de 2011 a 2024</u>	71
<u>Figura 14 Resultados trimestrales del Mercado Asegurador en Millones de pesos de 2022 a 2024</u>	73
<u>Figura 15 Índice de precios al consumidor CBA - marzo 2025</u>	77
<u>Figura 16 Incremento interanual de precios al consumidor por rubro - marzo 2025</u>	78
<u>Figura 17 Comunicados emitidos por el Sindicato del Seguro 2024</u>	80
<u>Figura 18 Primer Nivel del Issue Tree de Mejora del CoR</u>	88
<u>Figura 19 Percepción del precio del seguro del vehículo.</u>	89
<u>Figura 20 Percepción sobre el seguro como negocio “redondo”.</u>	90
<u>Figura 21 Coberturas contratadas por el parque automotor.</u>	91
<u>Figura 22 Cobertura de seguros sobre viviendas encuestadas.</u>	96
<u>Figura 23 Cobertura de seguros de comercios declarados en la encuesta.</u>	97
<u>Figura 24 Nivel de importancia atribuido a asegurar vivienda o comercio.</u>	98
<u>Figura 25 Percepción del precio del seguro de hogar y comercio con respecto al automotor.</u>	99
<u>Figura 26 Muestra ilustrativa de campaña de concientización sobre seguro de hogar.</u>	100
<u>Figura 27 Evolución de la Judicialidad 2012 a 2024</u>	102
<u>Figura 28 Percepción social sobre el fraude como compensación.</u>	105
<u>Figura 29 Ejemplo de imagen editada con IA para fines fraudulentos.</u>	106
<u>Figura 30 Disposición a pagar un valor mayor por un mejor servicio.</u>	110
<u>Figura 31 Percepción de satisfacción ante un siniestro siendo asegurado.</u>	110
<u>Figura 32 Percepción de satisfacción ante un siniestro siendo tercero reclamante.</u>	111
<u>Figura 33 Estrategia de fuerza laboral: automatización o aumento por industria.</u>	116
<u>Figura 34 Canal de contratación del seguro declarado por los encuestados.</u>	119
<u>Figura 35 Issue Tree completo</u>	121
<u>Figura 36 Matriz de Impacto-Esfuerzo.</u>	122

INTRODUCCIÓN:

El presente trabajo comienza con un análisis del mercado asegurador argentino y su estado de situación actual, al cierre de los balances al ejercicio 2024, momento que resulta particularmente crítico, dado que se ha desdibujado, de manera significativa, los fundamentos técnicos que constituyen los pilares esenciales del seguro. Con el transcurso del tiempo, dicha pérdida de fundamentos condujo a una estructura marcadamente endeble. Al cierre del mencionado ejercicio, el 75% de las compañías de seguros patrimoniales del mercado registró resultados operativos negativos. La mayor parte del sector se encuentra operando a pérdida. Y si bien esta situación no es completamente novedosa, la desaparición del respaldo financiero tradicional provocó un colapso sistémico en el sector asegurador argentino.

Asimismo, se indaga en si los distintos actores involucrados en la mejora del mercado se encuentran en condiciones, tanto técnicas como desde la convicción, para impulsar un proceso regulatorio adecuado. La situación no depende de una o dos aseguradoras en particular, sino de todo el ecosistema asegurador. En este sentido, se consideró al conjunto del mercado, incluyendo aseguradoras, reaseguradoras, organismos estatales de control y también a los asegurados.

Este último grupo, los asegurados, resultan ser uno de los factores más significativos y, a la vez, más responsables del colapso estructural en que se encuentra inmerso el mercado argentino. Por ello, se buscó comprender cómo funciona el pensamiento del asegurado, y en particular, cómo influye la percepción colectiva sobre el sistema. Esta cuestión excedió ampliamente el análisis técnico de los resultados financieros, ya que involucró factores culturales profundamente arraigados en la sociedad argentina y sus creencias respecto de los sistemas bancario y asegurador.

Dichas creencias no son exclusivas del contexto local. En distintos países y culturas, proliferaron narrativas en las que los asegurados que estafan compañías son héroes, o que las aseguradoras son entes inescrupulosos que dejan sin cobertura a familias tras eventos catastróficos, como un incendio o el fallecimiento de la persona que opera de sostén económico. Estas representaciones fueron configurando una cultura de desconfianza que, en la actualidad, socavan seriamente la legitimidad del mercado asegurador. En consecuencia, resulta indispensable revisar su evolución histórica, los fundamentos técnicos que lo sostienen, y los factores que condujeron a su deterioro.

No obstante, no se atribuye la responsabilidad exclusivamente a los asegurados. El manejo técnico-financiero deficiente por parte de algunas aseguradoras, las guerras de precios que condujeron a ventas por debajo del costo, y una cultura judicial carente de respaldo actuarial en muchas de sus sentencias, han sido también determinantes. Todo ello llevó al mercado a un punto de quiebre que, eventualmente, podría resultar irreversible.

Este quiebre no implica únicamente la pérdida de rentabilidad de las compañías aseguradoras, sino también un riesgo sistémico para la economía en su conjunto. El seguro no se limita a coberturas de automóviles; comprende también seguros industriales, de responsabilidad civil por productos lanzados en el mercado, de lucro cesante para grandes empresas, entre otros. El seguro debe ser concebido como un sistema integral, cuya estabilidad resulta vital y que debe ser rescatado con urgencia del escenario de amenaza estructural en el que se encuentra.

Por ello, el trabajo expone un estudio de caso sobre el mercado asegurador argentino entre 2022 y 2024, con foco en las aseguradoras que comercializan seguros patrimoniales básicos, como los seguros automotores, de hogar e integrales para comercios o consorcios.

No se trata solo de un análisis descriptivo, sino también explicativo. El estudio comienza con una exploración del contexto actual, abordando el impacto del cambio de un gobierno con un enfoque más regulador hacia otro de orientación más liberal, y cómo las nuevas medidas financieras adoptadas han afectado, principalmente de forma negativa, la sostenibilidad del mercado. A partir de este diagnóstico, se presentan alternativas viables para mitigar las falencias financieras detectadas, las cuales afectan directamente la rentabilidad del sector.

Para ello, se inicia con un repaso histórico de los distintos escenarios que el mercado asegurador argentino ha atravesado en las últimas décadas, junto a una descripción de los elementos técnicos que sustentan las bases del seguro. A partir de este recorrido, se procede al análisis del contexto actual, evaluando los balances y estados de resultados de las aseguradoras en Argentina desde el cierre de junio de 2022 hasta el último balance trimestral disponible al momento de esta investigación, correspondiente a diciembre de 2024.

Aunque el enfoque principal de la metodología del trabajo es cuantitativo, el análisis se complementó con dimensiones cualitativas que permiten una comprensión más amplia de la situación. En este sentido, no solo se aborda el efecto de la fuerte reducción de la tasa de interés, que ha alcanzado valores negativos en términos reales y el aumento de los costos operativos; sino que también aborda la percepción social del seguro, la interpretación judicial de los contratos, y los desafíos que enfrenta el modelo de negocio asegurador ante un contexto económico y cultural en transformación.

A partir de este diagnóstico, se exploran posibles medidas que el mercado podría adoptar para mitigar las consecuencias adversas de las actuales políticas económicas y fortalecer su rentabilidad y sostenibilidad en el mediano y largo plazo.

En definitiva, este trabajo busca responder las siguientes preguntas claves de investigación; ¿Cómo pueden las aseguradoras superar los desafíos que plantea el contexto financiero actual? y en consecuencia si está la sociedad argentina preparada para asumir las correcciones necesarias que permitan mantener la estabilidad del mercado asegurador a futuro.

El objetivo de este trabajo no es únicamente comprender y explicar cómo se construye el marco técnico del seguro ni cómo se llegó al estado actual de fragilidad, sino también explorar posibles medidas correctivas que, desde una perspectiva técnica, permitan restablecer la sostenibilidad del sector asegurador de forma independiente y autosustentable, sin requerir asistencia externa del mercado financiero. Asimismo, se analiza la viabilidad de implementar dichas medidas en un contexto donde tanto aseguradoras como asegurados presentan prácticas distorsionadas y desleales en la gestión de las cuentas, y donde predomina una percepción social inexacta del mercado asegurador, muchas veces visto como el victimario.

No se trata únicamente de la rentabilidad de una empresa privada, cuya quiebra afectaría solo a sus empleados y proveedores. Por el contrario, las aseguradoras constituyen un pilar fundamental de la seguridad económica del país. Una aseguradora que no cumple con sus obligaciones de cobertura representa un riesgo social, ya que la protección frente a siniestros es esencial tanto para individuos como para empresas. Este riesgo se amplifica en seguros que implican pagos a terceros, como los seguros de responsabilidad civil o los seguros de vida. Como señaló el profesor Manes, <<La era del seguro corre paralelamente con la democratización. Seguro y democracia tienen en último término idéntica finalidad: dar la mayor seguridad imaginable al mayor número posible de individuos.>> (Halperin, 1950)

MARCO TEÓRICO

CAPITULO 1: HISTORIA Y FUNDAMENTO DEL MERCADO ASEGURADOR

1.1 Raíces del seguro a nivel global

Si se quisiera medir el grado de desarrollo económico y social de un país, se podría hacer por el tamaño de su mercado asegurador. Desde lo económico, porque existen seguros para diferentes tipos de industrias, seguros de caución por ejecución de obras públicas o privadas, seguros de D&O (Directors and Officers) que son seguros que cubren la responsabilidad civil de altos ejecutivos de empresas, seguros ambientales, y muchos otros. Por otro lado, se refleja en el desarrollo social, porque cuanto más desarrollada está una sociedad más conciencia aseguradora tienen sus integrantes, por el contrario, cuanto menos desarrollada está los mercados son pequeños y plenamente relacionados a los seguros obligatorios. Gonzalo Fernandez Isla describe al seguro como “un mecanismo que permite a los sujetos económicos reducir sus posibles pérdidas o necesidades cuantificables económicamente, mediante la transferencia previa de los mismos y pago de una cantidad a una Entidad que las asume y dota a aquellos de una estabilidad en el tiempo, pudiendo canalizar una parte importante del ahorro de un país.” (Isla, 1993).

Si bien ya se han repasado los elementos que componen el funcionamiento y la estabilidad del mercado asegurador, aún no se ha explorado cómo se originó. Louis Chauveau definía el seguro como la compensación de los efectos del azar mediante la mutualidad organizada, regida por las leyes de la estadística (Cafiero, 1948). Aunque ya se ha señalado que el seguro depende de la mutualidad, esta práctica se remonta a épocas mucho más antiguas. Hay evidencia de mutualidad y formas primitivas de seguro, especialmente en el comercio marítimo, en civilizaciones como la India, Egipto, Roma, Macedonia e incluso China. Un ejemplo destacado son las Leyes de Rhodas, un conjunto normativo implementado en las islas para regular asuntos marítimos, que más tarde fue adoptado por los romanos. Este cuerpo legal, considerado el más antiguo en relación con el derecho marítimo, reconoce a los habitantes de Rhodas como los primeros legisladores en temas de navegación, préstamos y seguros vinculados al comercio marítimo. Si bien se puede escribir extensamente sobre el origen Antes de Cristo (A.C.) del seguro, por la finalidad de este trabajo, el mismo aborda desde la creación del contrato de seguro en sí mismo.

El registro más antiguo sobre un contrato de seguros del cual se posee testimonio auténtico es el del año 1347, y fue suscripto en Génova y consta en actos protocolares, conservadas en el archivo notarial de genovés. (Hernandez, 2002).

En este periodo y durante varios siglos se presenta el seguro como un carácter sumamente aleatorio, dado que al carecer de técnicas y estadísticas se asimila a las apuestas y se lo confunde con el juego. Dedicarse a la navegación era una travesía arriesgada; los barcos enfrentaban peligros como tormentas, ataques de

piratas y otros desastres naturales. Así, los propietarios desarrollaron un sistema para compartir los riesgos. La práctica era simple, cada dueño de barco aportaba una cantidad de dinero a un fondo común antes de que los barcos zarparan. Si todos regresaban de su travesía, el dinero se quedaba en el fondo, pero si uno de los barcos no regresaba, el propietario de ese barco recibía el fondo como compensación por la pérdida.

Estas interpretaciones de carácter lúdico sobre los seguros se fueron reduciendo en la medida que se dictaron reglas legislativas para esclarecer que no se trataban de apuestas y juegos sino de un verdadero fin de resarcimiento por las pérdidas y daños sufridos.

Es indudable que en sus inicios este negocio tenía un carácter altamente aleatorio y especulativo. Sin embargo, hacia mediados del siglo XIX, en pleno auge del capitalismo industrial, los avances en las ciencias matemáticas, particularmente en la estadística, impulsaron el desarrollo científico del seguro. Además, los expertos en derecho revisaron su enfoque, al reconocer que los seguros podían fundamentarse en aplicaciones técnicas y matemáticas.

Inicialmente, los contratos se formalizaban como instrumentos públicos, contando con la mediación de un escribano para definir con claridad los derechos y obligaciones de cada parte. Además, los notarios se encargaban de recaudar los impuestos asociados a esta actividad. Sin embargo, a partir del siglo XIV, los documentos notariales comenzaron a perder relevancia, siendo reemplazados por contratos privados emitidos directamente por los aseguradores. Estos documentos, gestionados generalmente a través de un agente o corredor, fueron denominados pólizas de seguros.

La consolidación de las compañías aseguradoras y la diversificación de sus ramos permitió una nueva forma de organización, donde el asegurado pasó a formar parte de una comunidad o mutualidad de personas con un interés común; protegerse frente a posibles daños económicos derivados de eventos futuros e inciertos, más allá de la voluntad individual de cada miembro.

La técnica del seguro tiene una aplicación internacional, ya que los riesgos a cubrir son prácticamente los mismos en todos los países. Sin embargo, los avances económicos y el auge industrial son los factores que marcan las diferencias en el desarrollo de las aseguradoras entre distintas naciones. Con esta evolución, el seguro dejó de ser simplemente una transferencia de riesgo entre individuos mediante el pago de un monto determinado, para convertirse en un mecanismo de compensación de riesgos dentro de una comunidad más amplia.

Tal es así, que las grandes pérdidas que Valencia ha enfrentado tras la devastadora inundación del 29 de octubre de 2024 acabarán, tarde o temprano, siendo absorbidas por el mundo entero. Esto ocurre a través del aumento de las primas de los reaseguradores, quienes buscan compensar las pérdidas generadas en un conjunto específico de riesgos conocido en la jerga como NatCat (catástrofes naturales). Situaciones similares se han dado con eventos como los tsunamis o incluso tragedias no naturales, como el atentado a las Torres Gemelas.

Este ejemplo refleja la magnitud de la comunidad global que sustenta el seguro en la actualidad, destacando la importancia de promover una mayor conciencia aseguradora a nivel mundial.

En caso de que el lector desconozca el concepto de reaseguro, en palabras de Gustavo Raúl Meilij, el reaseguro tiende a normalizar el comportamiento de la cartera de riesgo del asegurador neutralizando económicamente los desequilibrios que le afectan en su frecuencia magnitud y distribución e intensidad. Reuniendo grandes masas de riesgo homogéneos distribuidos en todo el mundo, se logra la comprensión adecuada del sistema y se fortalece la tendencia al cumplimiento de los principios de la ley de los grandes números. En el ámbito del asegurador individual este resultado es casi imposible de obtener. (Meilij G. , 1998)

En términos más simples, el reaseguro es el seguro que las aseguradoras contratan para transferir el riesgo de grandes pérdidas. Sin embargo, no se profundizará en este tema, ya que el mundo del reaseguro y de los retrocesionarios (es decir, el seguro que toman los reaseguradores) es bastante complejo y merecería un análisis aparte. Sólo se señala que, como todos los seguros, cubren pérdidas que exceden la normalidad, es decir, desvíos en la actividad. Por lo tanto, las pérdidas ocasionadas por una mala gestión o una inadecuada suscripción de las aseguradoras deben ser asumidas por ellas mismas; dato que será de gran importancia en los próximos capítulos.

1.2 Orígenes del mercado asegurador en Argentina (1870-1930)

Aunque en la época colonial del Río de la Plata ya existían seguros, principalmente vinculados a embarcaciones provenientes de España, en este trabajo se enfoca exclusivamente en las aseguradoras creadas bajo legislación argentina. Un ejemplo destacado es la primera aseguradora nacional, fundada en 1859 bajo el nombre "La Primera Compañía Argentina de Seguros Marítimos S.A.", cuya autorización para operar fue otorgada mediante un decreto firmado por Bartolomé Mitre y Domingo F. Sarmiento.

En 1872 se creó la primera mutual, un modelo que sigue vigente hoy en día con numerosas aseguradoras de este tipo. Esta mutual fue la primera especializada en el ramo de incendios, denominada "La Unión Americana". En 1873 surgieron las primeras aseguradoras de vida; "El Porvenir de las Familias", "La Nacional" y "La Tutelar". Sin embargo, ninguna de estas empresas logró sobrevivir más allá de 1890, debido a las dificultades económicas que atravesó el país, marcadas por la crisis de 1874 y, especialmente, la de 1890.

Aunque ya se mencionaron las primeras aseguradoras de los principales ramos, entre los años mencionados se crearon un total de 23 aseguradoras nacionales y arribaron al país 7 aseguradoras extranjeras. La primera de estas fue la "Northern Assurance Company", establecida en 1851.

Sin embargo, como ya se ha mencionado, la crisis de 1890 puso fin a gran parte del incipiente mercado asegurador. Es importante detenerse en esta crisis, ya que, al ser tan lejana en el tiempo, es posible que no se conozcan sus motivos con la misma claridad que los de crisis más recientes, como la de 2001.

La crisis económica de 1890 fue consecuencia del caos financiero al que había sido llevado el país debido a la emisión desmedida de billetes de curso legal, lo que provocó una fuerte devaluación del peso argentino. A esto se sumó la caída en los precios de los productos primarios, principales exportaciones de la Argentina, mientras que los precios de las importaciones permanecían constantes. Esto generó un déficit económico que dificultó el pago de las importaciones y la amortización de las deudas contraídas.

Además, el país enfrentó un freno en el desarrollo nacional, ya que muchas obras públicas quedaron inconclusas y el consumo interno se desplomó. Este deterioro económico derivó en una profunda crisis política que culminó con la Revolución del 26 de julio de 1890, provocando la caída del presidente Miguel Juárez Celman.

En el ensayo histórico acerca del seguro en la Argentina de Gotardo C. Pedemonte, en la página 133 menciona que <<entre las sociedades anónimas que, por consecuencia de las circunstancias de sus malas administraciones, han tenido que ser liquidadas, si bien figuran algunas muy pocas de las de las dedicadas al seguro, son las que sus liquidaciones no han irrogado perjuicio de importancia al interés público>>. (Pedemonte, 1930)

En resumen, aunque la crisis no tuvo un impacto significativo en el mercado asegurador de manera específica, el gobierno nacional llevó a cabo en 1891 una investigación sobre las compañías de seguros. Como resultado, se adoptaron diversas medidas correctivas; a algunas aseguradoras se les retiró la personalidad jurídica por irregularidades; a otras se les prohibió repartir dividendos hasta alcanzar una integración del 30% del capital; algunas fueron obligadas a detallar en sus boletas el capital efectivamente abonado, y otras recibieron apercibimientos por diversas faltas. Así comenzaron las primeras observaciones específicas sobre el mercado asegurador, marcando el inicio de un control más riguroso. En 1908, se creó la Inspección General de Justicia (IGJ), un organismo con funciones amplias destinadas a supervisar el cumplimiento de las bases técnicas.

Aunque las primeras regulaciones habían comenzado unos años antes, la fundación del Comité de Aseguradores Argentinos fue motivada por las necesidades lógicas de las aseguradoras nacionales de establecer ciertas normas generales. Así, en 1894 se constituyó dicho comité, integrado por 14 compañías nacionales. Poco tiempo después, el comité firmó su primer convenio con el *Local Board*, logrando la fijación de tarifas uniformes para determinados riesgos. Este acuerdo buscaba evitar una competencia desmedida entre aseguradoras, que comprometiera la estabilidad de los costos y las posibles repercusiones de la siniestralidad futura. Y si bien este tema puede no estar directamente relacionado con la historia del seguro en sí misma, es fundamental para el desarrollo de este trabajo, que aborda específicamente si las tarifas aplicadas han resultado ser

suficientes. Este análisis busca determinar si la cuestión sigue siendo un punto de discusión o si, finalmente, ha sido resuelta.

Si bien se había creado la IGJ no existían normas que limitaran el funcionamiento asegurador, dado que el régimen legal se situaba muy cerca un sistema de libertad absoluta. Esto acarreó una serie de problemas que Maximiliano Hernández aborda en su libro *la Evolución del Seguro* los cuales son citadas a continuación:

Los capitales de las Aseguradoras Argentinas no garantizaban plenamente los compromisos contraídos, situación que creaba desconfianza sobre la fortaleza de las empresas de capital nacional.

Las primas en términos generales resultaban caras, y eso era porque el costo de producción era alto.

No existían normas legales adecuadas que regularan la gestión administrativa de las aseguradoras. (Hernandez, 2002)

En esta época, los directorios de las compañías de seguros podían eludir las responsabilidades reales de éstas y disponer de sus reservas de manera arbitraria para realizar especulaciones o negocios. Las ganancias, si las había, nunca beneficiaban a los asegurados, por el contrario, las pérdidas o desastres resultantes recaían inevitablemente sobre ellos. Esto ocurría porque no existían normas adecuadas que garantizaran la solvencia y el desarrollo normal de las aseguradoras. Era esencial comprender que el dinero pagado por los asegurados para cubrir eventuales indemnizaciones debía estar disponible cuando fuera necesario. Las aseguradoras administraban las primas, que representan ahorros colectivos destinados a proteger a los aportantes frente a eventos inesperados, sin ningún tipo de control. En esencia, las aseguradoras son intermediarios financieros que gestionan grandes sumas de dinero, y su falta de regulación genera desconfianza e incluso estafas.

Durante los primeros años del siglo XX, muchas aseguradoras quebraron, lo que provocó perturbaciones significativas en el mercado. Esta situación se agravó con la crisis de 1930, aumentando la desconfianza de los asegurados y afectando seriamente al seguro como institución.

1.3 Consolidación y regulación del sector asegurador (1930-1980)

Para que se entendiera que una aseguradora debía ser una institución seria y sujeta a fiscalización, tuvieron que pasar casi 40 años del siglo XX. Y así fue durante la presidencia de Agustín P. Justo se firmó el 21 de junio de 1937 el Decreto N.º 108.295, que creó la Superintendencia de Seguros de la Nación (SSN), pero que no comenzó a operar formalmente hasta el 4 de agosto de 1938, habiendo sido el primer Superintendente de Seguros el Dr. César Sáenz, y siendo

la SSN la Autoridad de control de todos los entes aseguradores hasta el día de hoy.

La superintendencia no solo es el ente contralor de las aseguradoras, sino que también fue la responsable de las 3 leyes que hoy regulan el Mercado Asegurador en su conjunto. Según reza en su web, << La Superintendencia de Seguros de la Nación es la Autoridad de control de todos los entes aseguradores (cfr. Capítulo II de la [Ley N° 20.091](#)).

En forma sucesiva se fueron dictando las normas legales que, vigentes en nuestros días, conforman el marco de desenvolvimiento de la actividad aseguradora.

La [Ley 17.418](#) del 30 de agosto de 1967 es el instrumento que legisla sobre la naturaleza y características del contrato de Seguros.

Posteriormente, el 11 de enero de 1973 se promulga la Ley 20.091 que regula el régimen de funcionamiento de las entidades aseguradoras y su contralor.

Por último, el 11 de febrero de 1981 se promulgó la [Ley 22.400](#) que establece el marco de actuación de los Productores Asesores de Seguros.

Sobre la base de este cuerpo jurídico la Superintendencia de Seguros de la Nación genera las disposiciones reglamentarias que regulan los aspectos particulares de su gestión.

Actualmente los esfuerzos de supervisión del Organismo hacen especial hincapié en el control preventivo, detección del fraude en todo el país y la solvencia de las entidades bajo su jurisdicción con el propósito de proteger a los asegurados, con la puesta a disposición de las herramientas informáticas disponibles al servicio de la transparencia y accesibilidad de todos los actores del mercado del seguro.>> (Institucional-SSN, 2024)

La SSN se estableció como un ente estatal autárquico bajo la órbita del Ministerio de Hacienda, actualmente Ministerio de Economía. Aunque forma parte de la administración pública, cuenta con cierta autonomía, sustentándose con recursos propios y poseyendo personería jurídica.

El objetivo del gobierno nacional al crearla fue establecer una supervigilancia estatal para abordar el grave problema del mal manejo de las aseguradoras, cuya gestión inadecuada en años anteriores había tenido serias repercusiones en la economía argentina. La intención era garantizar que los administradores de los fondos comunes cumplieran con las obligaciones establecidas por las normas administrativas, asegurando en todo momento la constitución de las reservas necesarias para cubrir los daños ocasionados por los siniestros.

Cabe destacar, como dato ilustrativo, que todas las leyes vinculadas a su creación y regulación fueron decretadas por gobiernos de facto. Sin embargo, la razón por la cual se realiza hincapié en este organismo es porque es la principal fuente de información para el desarrollo de este trabajo.

Corresponde examinar el escenario histórico en el que se sancionaron dichas leyes. A partir de la década de 1950, la división entre aseguradoras argentinas y aquellas de capital extranjero se reflejó en una diferenciación impositiva. Con el tiempo, varias de las empresas afectadas por esta discriminación optaron por "argentinizarse". Esto implicaba que los accionistas debían registrar sus nombres y declarar la nacionalidad de los propietarios de las participaciones de capital. En consecuencia, las acciones pasaron a ser nominativas, y para que una institución fuera considerada argentina, al menos 3/5 partes del capital social debían estar en manos de ciudadanos argentinos. En términos generales, esta fue la década marcada por la nacionalización de las aseguradoras.

Durante esta época, las importaciones de mercaderías y bienes de capital para la nación, provincias, municipios y organismos estatales debían asegurarse exclusivamente en empresas argentinas. Con el tiempo, también se estableció la obligatoriedad de contratar seguros para organismos estatales y seguros de vida colectivos para sus empleados en entidades oficiales. Un ejemplo destacado fue "La Caja de Ahorro Postal" (actualmente conocida como "La Caja"), que comenzó a dedicarse a actividades ajenas a su propósito original. Incluso logró eludir la supervisión de la SSN al argumentar su condición de organismo oficial.

En esta misma época, el seguro argentino se convirtió en un mercado cerrado, desconectado del movimiento internacional. Además, se impuso la obligación de contratar reaseguros con un ente estatal creado para tal fin; el Instituto Nacional de Reaseguros Sociedad del Estado (INDER). Este sistema presentaba una limitación significativa, ya que el INDER no podía rechazar las cesiones que le enviaban las aseguradoras. Esto incluía tanto a empresas que seguían principios técnicos sólidos como a aquellas que no seleccionaban adecuadamente los riesgos y mostraban estadísticas desfavorables.

En la década de 1960, se produjo un notable incremento en la cantidad de aseguradoras, lo que llevó a un crecimiento desproporcionado en el sector. Según lo señalado por Maximiliano Hernández en su libro, se llegó a un promedio de 73.000 personas por cada compañía aseguradora. (Hernandez, 2002). Actualmente en Argentina operan aproximadamente 191 aseguradoras. Con una población estimada de 46.000.000 de habitantes, esto implica un promedio de 240.840 personas por compañía. Sin embargo, muchas de éstas aseguradoras están enfocadas en nichos específicos, como seguros de vida vinculados a convenios laborales de ciertos sectores o especializadas en cauciones, lo que reduce significativamente su impacto en el mercado general.

Si el foco estuviese exclusivamente en el ramo de Riesgos Patrimoniales (automotores, hogares, comercios e industrias), que constituye el principal eje de este análisis y la mayor parte del primaje total del mercado, el número de aseguradoras se reduce a 60. Esto eleva el promedio a aproximadamente 766.666 personas por aseguradora. Aunque no toda la población es asegurable, este cálculo proporciona una base interesante para comparar el escenario actual con el de décadas pasadas. Se está hablando de una cantidad de aseguradoras

innecesaria, al punto de casi no tener suficiente cantidad de habitantes para asegurar el cumplimiento de las normas estadísticas.

Este incremento de aseguradoras en la década del 60, lejos de ser beneficiosa, resultó problemática con el paso del tiempo. La SSN tenía la facultad de autorizar la creación de nuevas aseguradoras, lo que derivó en una competencia desleal entre ellas. Este desorden impidió tanto la homogeneización como la adecuada dispersión del riesgo, lo que llevó a que algunas aseguradoras enfrentaran dificultades para cumplir con sus compromisos frente a los siniestros. Como consecuencia, surgieron las primeras empresas con fuertes deudas ante el INDER, generando desconfianza hacia las aseguradoras privadas.

Muchas de estas empresas, que habían operado durante más de 15 años, comenzaron a entrar en procesos de liquidación y quiebra. Ante este panorama, la SSN se vio obligada a tomar medidas drásticas; revocar autorizaciones para operar a varias aseguradoras, suspender otras por decreto y frenar la aprobación de nuevas empresas aseguradoras.

En los últimos 30 años del siglo XX se evidenció una drástica reducción en la cantidad de aseguradoras. Sin embargo, esta disminución no logró mejorar el panorama del sector, ya que la intensa competencia continuaba debilitando a las empresas del mercado. La feroz guerra de precios llevó a un escenario cada vez más crítico, donde las tarifas no eran suficientes para sostener el equilibrio financiero de las aseguradoras.

Aunque la SSN comenzó a implementar mayores exigencias regulatorias con el tiempo, los balances de las compañías se volvieron cada vez más difíciles de interpretar. No eran los asientos contables los que fortalecían a las instituciones, sino la capacidad de cobrar las primas en tiempo y forma, lo que permitía generar reservas suficientes para cubrir gastos y siniestros presentes.

1.4 Transformación y liberalización económica (1980-2000)

Durante los años 80, el sector enfrentó un nuevo desafío con la hiperinflación y una recesión económica profunda que deterioraron gravemente la actividad aseguradora. Esto provocó una caída constante en el ratio prima/PBI, evidenciando el achicamiento del mercado. Además, las sentencias judiciales por siniestros agravaban aún más la situación, ya que los montos adeudados eran ajustados por índices de precios al consumidor, generando intereses acumulados elevados. En contraste, las inversiones de las aseguradoras generaban rendimientos muy inferiores a esas actualizaciones, lo que aumentaba el desbalance financiero y la incapacidad de cumplir con sus obligaciones.

Esta combinación de factores marcó un período crítico para el mercado asegurador, con una contracción generalizada y una creciente desconfianza hacia el sector. Una situación que, en muchos aspectos, no dista tanto de la que enfrenta el mercado asegurador al día de hoy.

En este mercado altamente convulsionado, entre los años 1982 y 1989 se revocaron las autorizaciones para operar de 33 aseguradoras. Sin embargo, el deterioro del sistema económico también impactó significativamente al INDER, que, según su balance al 31 de diciembre de 1984, presentaba una pérdida patrimonial del 82,30%. Esto provocó prolongados atrasos en el pago de los siniestros reportados por las entidades del mercado.

La situación se agravó aún más con el proceso inflacionario, y para 1987 el INDER ya mostraba un patrimonio neto negativo. Este escenario llevó a que, en enero de 1990, se permitiera a las aseguradoras gestionar libremente su reaseguro, marcando un cambio fundamental en la dinámica del mercado asegurador.

Luego de ello, el INDER se liquidó, convirtiéndose en una maraña de intereses políticos, económicos, sociales, jurídicos y técnicos, donde se evidenció una gran cantidad de corrupción. Algunas compañías de seguros inflaban deudas y utilizaban tácticas fraudulentas para obtener beneficios indebidos del Estado. (Guzman, 1997).

Sin embargo, volviendo a la disolución del INDER, el enfoque periodístico estuvo más puesto en la corrupción que en la solución del problema en sí. Esto dio como resultado que el Estado no saldara sus obligaciones como reasegurador, pero al mismo tiempo exigiera a las aseguradoras que cumplieran con los respaldos económicos requeridos, generando una poderosa contradicción. El proceso de liquidación del INDER se extendió hasta abril de 2018, siendo considerado el más extenso en la historia argentina, según una nota del diario *La Nación*. (Juegen, 2018)

Con la presidencia de Carlos Saúl Menem, al inicio de la última década del siglo XX, se abandonaron las políticas estatistas que habían predominado en los años anteriores. Mediante un ajuste drástico, se logró frenar la inflación, eliminando uno de los principales obstáculos para las aseguradoras. La estabilización monetaria, además, permitió un desarrollo rápido y significativo del sector asegurador.

Sin embargo, este nuevo contexto de amplia libertad económica fomentó un proceso de concentración e integración, donde las grandes empresas se impusieron sobre las pequeñas y medianas, generando una marcada centralización en el mercado. El sector asegurador, que hasta entonces estaba compuesto por muchas empresas pequeñas y fragmentadas, enfrentaba dificultades para operar de manera eficiente debido a sus altos costos operativos. Éstas empresas debían asumir gastos significativos tanto en la administración como en la adquisición, pero no podían aprovechar las economías de escala. Como resultado, las pequeñas y medianas aseguradoras no podían competir ni en términos de volumen ni de capacidad financiera frente a las grandes compañías, más profesionalizadas y con mayores recursos.

En el discurso inaugural de la Conferencia Hemisférica de Seguros, el presidente Carlos Menem realizó una ferviente convocatoria al emprendimiento del capital privado, tanto nacional como extranjero, en igualdad de condiciones. Declaró que confiaba en la voluntad, el compromiso y las decisiones de inversión como claves

para sacar adelante a Argentina. Cerró su discurso con la siguiente frase; *“Como prometimos durante nuestra campaña electoral, lo hacemos realidad ahora. Argentina es el país de los grandes negocios, en lugar de ser la republiqueta de los grandes negociados.”* (Hernandez, 2002).

Cumpliendo con su compromiso, en 1992 se constituyó el Reglamento General de la Actividad Aseguradora, formalizado mediante la Resolución N° 21.523 dictada por la SSN, en el cual se sentaron las bases para la desregulación y flexibilización del sector. En 1998 se promulgó el Decreto 1158/1998, cuyo primer párrafo establece; Que es propósito del Gobierno de la Nación Argentina garantizar el funcionamiento de un mercado asegurador abierto y desregulado a fin de que los operadores desarrollen sus actividades en un marco donde prevalezca la más amplia competencia con principios equivalentes a los que rigen en otros sectores de la economía. (Decreto 1158/98, 1998)

Como resultado de estas políticas, entre 1990 y 1999, 87 aseguradoras fueron liquidadas de manera forzosa. Al inicio del mandato de Carlos Menem, el mercado asegurador argentino se encontraba sobredimensionado y altamente fragmentado, con 225 compañías en operación. De estas, cerca del 90% no alcanzaban, de forma individual, más del 1% de la producción total del mercado, mientras que aproximadamente 20 compañías concentraban más del 50% de la producción total. Como ya lo afirmaba el Dr. Muratti 40 años antes, *“La concentración que caracteriza esta evolución económica no es otra cosa que los famosos holding groups o consorcios de seguros que han existido y existen en diferentes países del mundo”*. (Muratti, 1955).

Si bien este fenómeno de concentración puede interpretarse como un resultado favorable desde una lógica económica, ya que un mayor reparto de riesgos permite a las aseguradoras acumular más fondos, aprovechar mejor la Ley de los Grandes Números y, en consecuencia, fortalecer los fundamentos del seguro, también ayudó a sanear en cierta medida la falta de tecnicidad en el mercado ya que esta carencia había generado una falta sostenida de especialización, un volumen exiguo de primas y una consecuente limitación en la capacidad de retención y traslado de riesgos al reasegurador.

Sin embargo, la otra cara de la moneda fue el cierre masivo de empresas y la consecuente pérdida de empleos para muchas personas. Más allá del impacto social, este fenómeno también afectó al mercado de manera indirecta, ya que, como se ha mencionado en el inicio, una economía en auge es esencial para expandir y fortalecer el sector asegurador. La década del 90 no solo expulsó mucha mano de obra especializada, sino que resultó especialmente dura para las pymes, afectadas por la apertura comercial y el aumento de las importaciones, que superaron a las exportaciones.

En este contexto, muchas empresas internacionales desembarcaron en el país durante esa época, y las aseguradoras que lograron mantenerse en pie concretaron una cantidad significativa de negocios.

1.5 Crisis y reconstrucción del mercado asegurador (2001 en adelante)

Lo que ocurrió posteriormente ya forma parte de la historia conocida y no vale la pena profundizar aquí, ya que sería un ensayo aparte, pero, a modo de contexto, la crisis del 2001 fue el resultado de una acumulación de problemas económicos y políticos, entre ellos la insostenibilidad del régimen de convertibilidad, una creciente deuda externa, medidas como el aumento de impuestos y la reducción de las jubilaciones, fuga masiva de capitales, etc. Estas tensiones llevaron al colapso financiero, marcado por el "corralito" que limitó el acceso al dinero de los bancos de los argentinos, desatando un estallido social con violentas manifestaciones y saqueos. Culminando con la renuncia del presidente Fernando de la Rúa dejando una de las peores recesiones del país; o al menos así es como lo resume TN en su nota por los 20 años de la crisis. (TNEditorial, 2021)

La profunda recesión y la inestabilidad financiera afectaron la solvencia de muchas compañías de seguros, aún siendo las más grandes y fuertes del mercado, generando desconfianza entre los asegurados y la lógica disminución en la contratación de pólizas. El "corralito" bancario complicó aún más la situación, ya que las aseguradoras enfrentaron dificultades para acceder a sus reservas y cumplir con sus obligaciones ante los siniestros, al mismo tiempo que existían pólizas en dólares que tuvieron que ser reconvertidas a pesos dada la devaluación de la moneda. La crisis también limitó a las empresas extranjeras para remitir utilidades a sus casas matrices, y dado que en el 1998 se había vuelto a abrir el registro para la inscripción de nuevas aseguradoras (Decreto 1158/98, 1998), por lo que a partir de allí comenzó una nueva etapa, donde se revirtió la tendencia experimentada hasta el momento. Según el reporte de Situación del Mercado Asegurador 2001 -2010 del Ministerio de Economía; <<volvieron a adquirir protagonismo los accionistas nacionales. Mientras que en la década anterior muchos aseguradores locales vendieron sus compañías a grupos extranjeros, desde fines del año 2002 la tendencia se ha revertido produciéndose adquisiciones de empresas extranjeras por parte de grupos nacionales.>> (SITUACIÓN DEL MERCADO ASEGURADOR EN ARGENTINA ISSN 1852-4400, 2011)

La información histórica disponible a partir de este punto abarca informes que cubren períodos de 10 años de análisis. Por ello, muchos de los indicadores que se presentarán se evaluarán en estos intervalos de tiempo, enfocados principalmente en la primera y segunda década del 2000. Posteriormente, se procederá al análisis de los últimos años, marcados por la presencia de dos tipos de gobiernos claramente antagónicos.

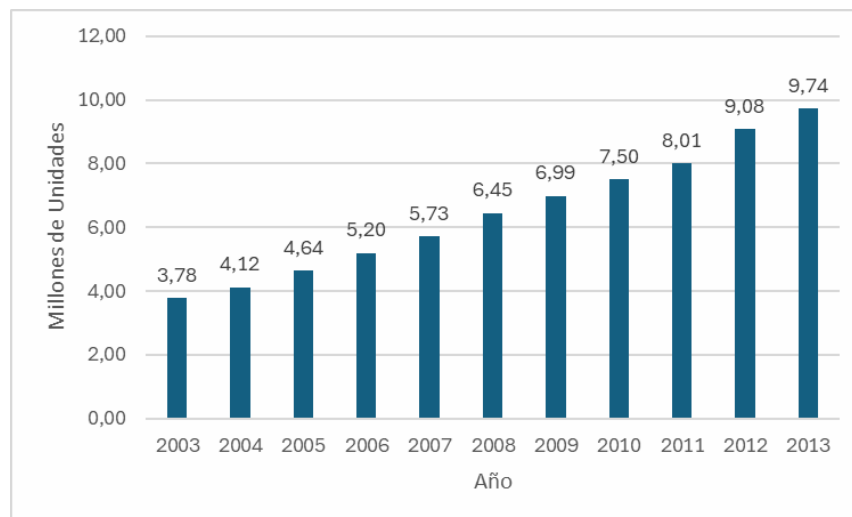
Pasado el fuerte impacto de la crisis del 2001, y habiendo pasado por el Sillón de Rivadavia Ramón Puerta, Adolfo Rodríguez Saá, Eduardo Camaño y Eduardo Duhalde, en 2003 asume Néstor Kirchner que, con buenas decisiones políticas y económicas, o quizás por el lógico rebote tras haber tocado fondo, logra estabilizar la economía y promover la recuperación, logrando un crecimiento promedio anual del PBI del 6,70% en los próximos años. Comenzó un ciclo caracterizado por una

marcada orientación industrialista, con una matriz productiva diversificada, inclusión social, reducción de la deuda externa y un fuerte estímulo al mercado interno.

Este contexto fomentó la expansión de la demanda interna, impulsada por el crecimiento de los salarios y una redistribución más equitativa de los ingresos. Por un lado, estos cambios beneficiaron al mercado automotriz, que experimentó un aumento del 157% en la cantidad de vehículos expuestos a riesgo en los 10 años siguientes, tal como se observa en la Figura 1, *Evolución vehículos expuestos a riesgo en millones de unidades*. Por otro lado, el fortalecimiento de la industria nacional incrementó en un 86% la cantidad de empleados bajo el régimen de A.R.T. en los mismos años. Según se puede observar en la Figura 2, *Trabajadores cubiertos por el régimen de Riesgos del Trabajo. En millones de personas*.

Figura 1

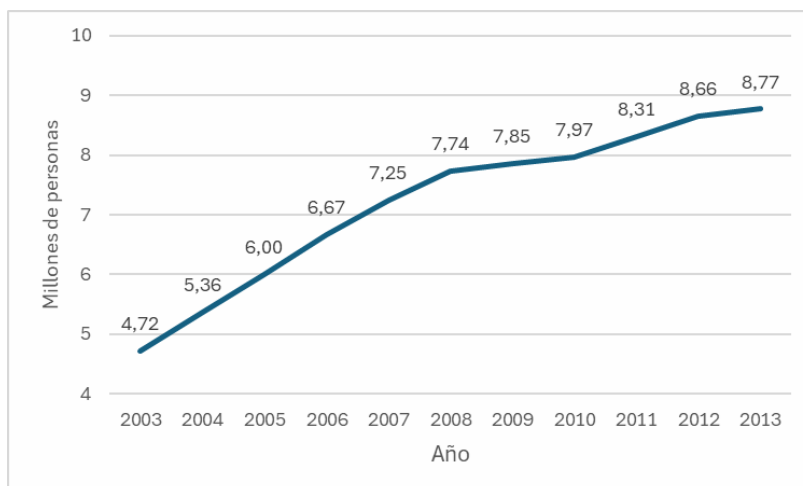
Evolución vehículos expuestos a riesgo en millones de unidades.



Fuente. (Bontempo/Wolf, 2010)

Figura 2

Trabajadores cubiertos por el régimen de Riesgos del Trabajo. En millones de personas.



Fuente. (Bontempo/Wolf, 2010)

Este nuevo escenario propició un aumento en la cantidad de consumidores de seguros y contribuyó al desarrollo del mercado asegurador, y la cantidad de aseguradoras (que descendía en forma persistente entre 2001 y 2003) suavizó la tendencia considerablemente en los años posteriores, como se puede observar en la Tabla 1, *Evolución de la cantidad de Aseguradoras en Argentina*, aunque no logra el crecimiento esperado al mismo ritmo que el resto de los mercados.

Tabla 1

Evolución de la cantidad de Aseguradoras en Argentina.

Actividad	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Patrim. o Mixtas	117	109	106	104	104	105	101	103	103	100
Vida	62	58	53	49	50	45	46	44	39	38
Retiro	27	24	24	24	23	23	23	22	21	21
R. del Trabajo	14	14	15	15	15	16	14	14	15	17
Transp. Pub. Pasajeros	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
TOTAL	217	205	198	192	192	189	184	183	178	181

Fuente. (SITUACIÓN DEL MERCADO ASEGURADOR EN ARGENTINA ISSN 1852-4400, 2011)

Lo propio ocurrió en cuanto a los empleados de aseguradoras, no se ha encontrado estadísticas publicadas sobre la cantidad de trabajadores durante la década de los 90, período en el que se produjo la mayor reducción de personal debido a la significativa concentración y contracción del mercado. Pero en la década posterior a la crisis de 2001, como se observa en la Tabla 2, *Cantidad de Empleados 2001-2010*, el número de trabajadores permanentes en las entidades de seguros disminuyó de forma paulatina desde 2001 hasta 2004. A partir de ese año, comenzó un aumento progresivo, aunque con una leve caída en 2010.

Tabla 2

Cantidad de Empleados 2001-2010

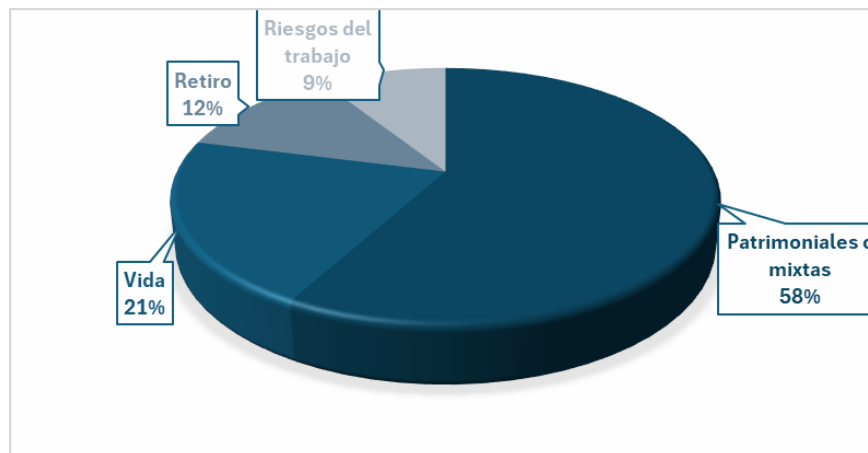
Año	Empleados	Variación %	Promedio Cía.
2001	28,393	-1.02	134
2002	25,909	-9.59	129
2003	24,044	-7.76	125
2004	21,684	-10.88	116
2005	22,179	2.23	118
2006	22,282	0.46	122
2007	23,573	5.48	134
2008	24,943	5.49	141
2009	25,088	0.58	144
2010	25,070	-0.07	142

Fuente. (SITUACIÓN DEL MERCADO ASEGURADOR EN ARGENTINA ISSN 1852-4400, 2011)

También se refuerza lo señalado anteriormente; las aseguradoras patrimoniales o mixtas constituyen el núcleo principal del mercado actual, alcanzando una participación del 58% en el año 2010, como se muestra en la Figura 3.

Figura 3

Participación del Mercado por actividad a junio 2010



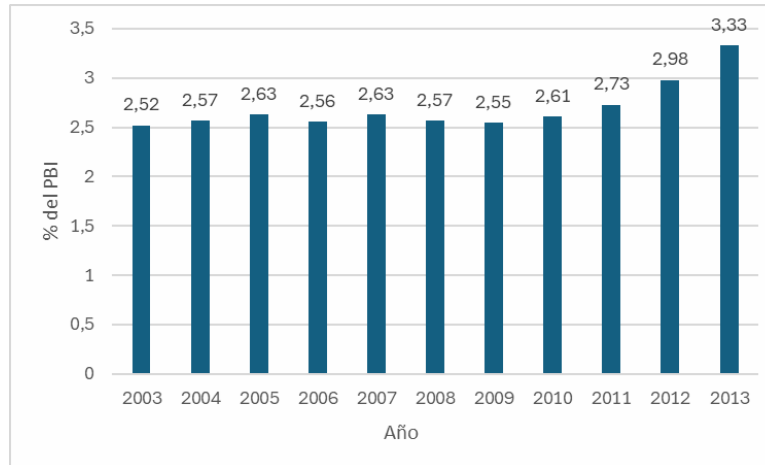
Fuente. (SITUACIÓN DEL MERCADO ASEGURADOR EN ARGENTINA ISSN 1852-4400, 2011)

Cabe mencionar que, en 1994, se implementó el Sistema Integrado de Jubilaciones y Pensiones, un sistema mixto que combinaba el esquema de reparto, administrado por el Estado, con un sistema de capitalización gestionado por el sector privado a través de las Administradoras de Fondos de Jubilaciones y Pensiones (AFJP). Este cambio impulsó un crecimiento exponencial en los seguros de Retiro. Sin embargo, este sistema fue eliminado en 2008 mediante la aprobación de la Ley 26.425, conocida como la Ley de Movilidad Jubilatoria, quedando el remanente de 12% que se observa en la figura.

No obstante, como ya se mencionó anteriormente, este trabajo se enfocará en los seguros patrimoniales, ya que son los más amplios y representan de manera más genuina la doctrina específica del seguro y su funcionamiento. Esto se debe a que los seguros de Retiro, Vida y Riesgos del Trabajo tienen legislaciones propias e incluso, como en el caso de las A.R.T., son regulados por una superintendencia diferente.

Un indicador clave de la penetración del mercado asegurador es su participación en el Producto Bruto Interno (PBI). Este comenzó en 2003 con un 2,52% y para 2013 ya había aumentado hasta el 3,33%, tal como puede observarse en la Figura 4.

Figura 4
Tasa de penetración del seguro. % del PBI. 2003-2013



Fuente. (Bontempo/Wolf, 2010)

Tabla 3

Tasa de penetración del seguro. % del PBI en la Región.

País	Volumen de primas	Población (millones)	PBI (miles de millones)	Densidad (primas per cápita)	Penetración (% del PBI)
Brasil	48.787	193,7	1573,0	251,9	3,1
México	17.357	109,6	874,0	158,4	2,0
Venezuela	14.005	28,6	326,0	489,7	4,3
Argentina	7.989	40,3	308,0	198,2	2,6
Chile	6.239	17,0	164,0	367,0	3,8
Uruguay	563	3,4	33,0	165,6	1,7

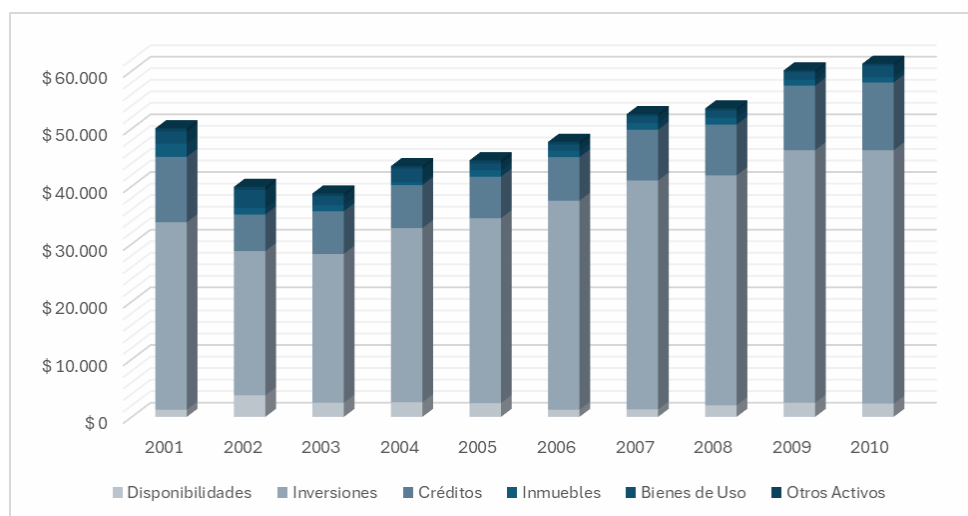
Fuente. Datos del año 2010 (Bongiorno, 2011)

La industria del seguro en Argentina ha promediado históricamente valores de entre el 2% y el 3% de participación en el PBI, niveles comparables con los observados en otros países de la región, como se detalla en la Tabla 3, *Tasa de Penetración del seguro. % del PBI en la Región*, información aportada al Reporte de Ayerbe Bongiorno por el Swiss Reinsurance Company Ltd en 2009. Sin embargo, estos valores están muy por debajo del 5% al 7% registrado en países de mayor desarrollo, lo que refleja una modesta utilización del seguro en Argentina. Aunque este contexto sugiere un importante potencial de crecimiento, el país nunca ha logrado superar el 4%. Según la última medición publicada por la revista *Todo Riesgo*, la participación actual se sitúa en 3,2%, un porcentaje significativamente menor al de Chile, un país de la misma región, que ha alcanzado el 4,7% en el mismo periodo. (TODO-RIESGO, 2024)

Sin embargo, durante este periodo comenzó a evidenciarse un escenario que, al menos en reportes previos, no había recibido mayor relevancia. Los títulos de deuda local alcanzaron su mejor rendimiento promedio, impulsados por una mejora general en el contexto internacional y las señales de voluntad de pago mostradas por el Gobierno Nacional. Dado que la composición de la cartera de inversiones de las aseguradoras tenía una participación mayoritaria de títulos públicos, se observa que, aunque es destacable la tendencia favorable en la evolución de la producción y la rentabilidad de las compañías del sector, un elevado porcentaje de las ganancias obtenidas postcrisis 2001/2002 se atribuye al destacado desempeño de los resultados financieros, como puede observarse en la Figura 5, Evolución de los Activos en millones de U\$. Para 2010, el 92,5% del activo de las aseguradoras estaba compuesto por créditos e inversiones.

Figura 5

Evolución de los Activos en millones de U\$S



Fuente. (SITUACIÓN DEL MERCADO ASEGURADOR EN ARGENTINA ISSN 1852-4400, 2011)

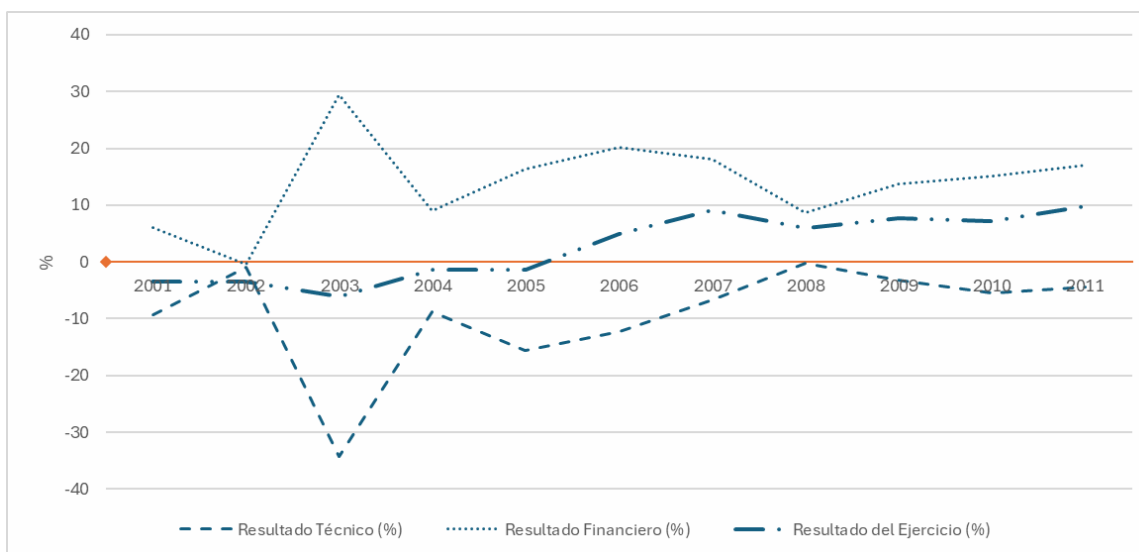
En 2010, la cartera de inversiones de las aseguradoras estaba compuesta por un 54,4% de títulos públicos, seguida por depósitos a plazo con un 16,2%, fondos comunes de inversión con un 10,3% y acciones con un 2,8%. Sin embargo, dada la crisis de 2008 y la volatilidad financiera, la participación de títulos públicos comenzó a disminuir, ya que las aseguradoras optaron por instrumentos de mayor liquidez y menor duración. Como resultado, para el ejercicio económico de 2013, la cartera contenía solo un 33,2% de títulos públicos.

Durante los años 2008 y 2009, se implementaron normas para mitigar el impacto de la crisis financiera internacional en los activos de las carteras de las aseguradoras, particularmente en relación con la modalidad de valuación. La Resolución N° 33.769, emitida por la SSN, estableció un procedimiento para la valuación de inversiones en los estados contables al 31/12/2008, permitiendo a las entidades con tenencias de títulos públicos valorarlos al precio de cotización del 30/06/2008 o, en caso de haberse adquirido posteriormente, al valor técnico. Esta

metodología generó una distorsión en los estados contables. Aunque no se dispone de datos que permitan identificar cuántas aseguradoras hicieron uso de esta opción, los resultados generales al alza, combinados con resultados técnicos negativos durante ese período, pueden atribuirse al impacto del resultado financiero, influenciado por la metodología de valuación permitida.

Figura 6

Evolución de la Rentabilidad.



Fuente. (SSN, Circular SSN EST 683, 2011)

La Figura 6, representa uno de los aspectos más destacados de este trabajo. El reporte de la SSN evidencia cómo las líneas del Resultado Financiero y el Resultado Técnico se distancian cada vez más, con este último permaneciendo constantemente en terreno negativo. Esta situación refleja la principal problemática del mercado asegurador; una dependencia excesiva de la compensación de malos resultados de tarificación mediante los resultados financieros. Lo cual se ha convertido en una práctica habitual donde se prioriza la captación de market share mediante precios bajos y deficientes técnicamente, apostando a equilibrar las pérdidas técnicas con buenos rendimientos financieros. Sin embargo, esta estrategia presenta un grave inconveniente; las inversiones y sus rendimientos son elementos que están fuera del control directo de las aseguradoras, lo que aumenta la vulnerabilidad del sector ante cambios en el contexto económico y financiero.

A continuación, se presenta la Tabla 4, *Evolución de los Resultados. 2001-2011*, que traduce el gráfico anterior a cifras concretas, evidenciando con mayor claridad el impacto de la crisis internacional de 2008 y la consecuente necesidad de mejorar la tarificación. Aunque esta mejora no logró posicionar los resultados técnicos en terreno positivo, sí permitió una significativa reducción de las pérdidas. Sin embargo, años después, las cifras volvieron a reflejar pérdidas similares a las de períodos anteriores.

Tabla 4
Evolución de los Resultados. 2001-2011

Año	Resultado Técnico	Resultado Financiero	Otros Resultados	Resultado del Ejercicio
2001	-\$ 2.077.759.948,00	\$ 1.341.588.964,00	-\$ 50.490.990,00	-\$ 786.661.974,00
2002	-\$ 186.962.909,00	-\$ 93.135.951,00	-\$ 439.332.943,00	-\$ 719.431.804,00
2003	-\$ 4.166.502.109,00	\$ 3.580.826.519,00	-\$ 154.355.124,00	-\$ 740.030.714,00
2004	-\$ 1.471.968.171,00	\$ 1.523.172.341,00	-\$ 262.880.621,00	-\$ 211.676.452,00
2005	-\$ 2.608.852.685,00	\$ 2.724.145.961,00	-\$ 355.575.176,00	-\$ 240.281.900,00
2006	-\$ 2.198.945.967,00	\$ 3.632.382.910,00	-\$ 535.729.516,00	\$ 897.707.427,00
2007	-\$ 1.442.221.517,00	\$ 3.922.342.065,00	-\$ 507.702.882,00	\$ 1.972.418.165,00
2008	-\$ 37.222.247,00	\$ 2.084.259.575,00	-\$ 623.130.681,00	\$ 1.423.906.648,00
2009	-\$ 902.445.207,00	\$ 3.783.140.256,00	-\$ 747.756.922,00	\$ 2.132.938.126,00
2010	-\$ 2.042.307.973,00	\$ 4.942.713.404,00	-\$ 767.466.096,00	\$ 2.132.939.334,00
2011	-\$ 1.600.793.125,00	\$ 6.103.300.458,00	-\$ 993.891.115,00	\$ 3.508.616.218,00

Fuente. (SSN, Circular SSN EST 683, 2011)

Un diagnóstico sobre el mercado argentino de seguros hecho por el BID al cierre del ejercicio 2011, con autoría de Jorge García Rapp y Guillermo Collich, describe la situación en las siguientes palabras, << El mercado, y en especial los seguros patrimoniales, han mostrado un desarrollo lento respecto de las estrategias de suscripción de riesgos. Se carece en general de estudios específicos y de información estadística sobre siniestros para las distintas categorías de riesgos, y esto ha caracterizado al mercado, como altamente competitivo, con productos homogéneos, con altas comisiones, y una mayor inclinación al flujo de caja a corto plazo que en la rentabilidad a largo plazo. Se vislumbra una limitada capacidad para diferenciar entre los riesgos de calidades diferentes, y la ausencia de incentivos para que las compañías de seguros patrimoniales fijen sus precios atendiendo la calidad de los riesgos.>> (Collich, 2011)

Según el mismo estudio del BID, la estructura de producción ha sido una de las principales causas de insolvencia en el sector asegurador, según se puede observar en la Tabla 5, *Indicadores de gestión. Gastos y Siniestralidad 2001-2010*. Los costos operativos, especialmente los gastos de producción, comisiones pagadas a los Productores Asesores de Seguros, se encuentran elevados en comparación con la región y muestran una tendencia creciente. En contraste, los gastos de explotación, que incluyen costos administrativos como sueldos, han logrado mantenerse relativamente constantes, con pequeñas fluctuaciones a lo largo del tiempo.

Tabla 5

Indicadores de gestión. Gastos y Siniestralidad 2001-2010

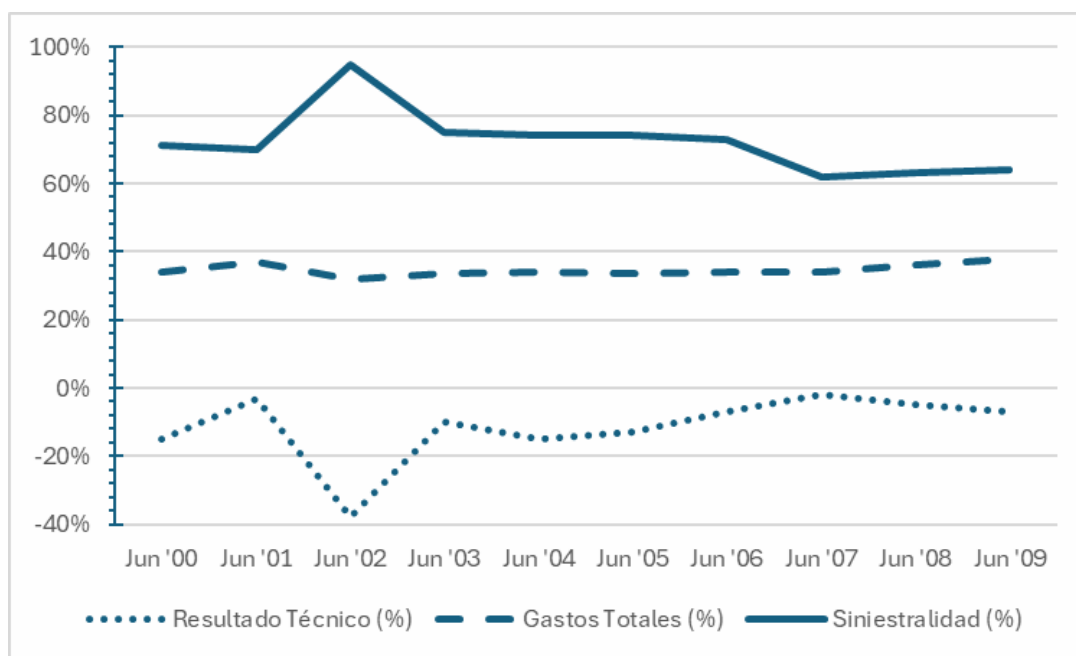
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Gastos de producción	14,7	14,5	13,4	13,6	13,9	15,5	16,0	17,1	19,5	19,5
Gastos de explotación	20,6	22,2	19,2	19,0	19,8	17,9	17,2	17,6	20,9	21,6
Siniestralidad	69,1	67,5	96,9	74,5	72,8	74,3	72,6	62,0	65,0	65,3

Fuente. (Inter-American Development Bank, 2011)

Otra forma interesante de ver este cuadro es con la siguiente imagen de los Indicadores combinados; tal como se muestra en la Figura 7, *Indicadores de gestión combinados. 2000-2009*.

Figura 7

Indicadores de gestión combinados. 2000-2009



Fuente. (SITUACIÓN DEL MERCADO ASEGURADOR EN ARGENTINA ISSN 1852-4400, 2011)

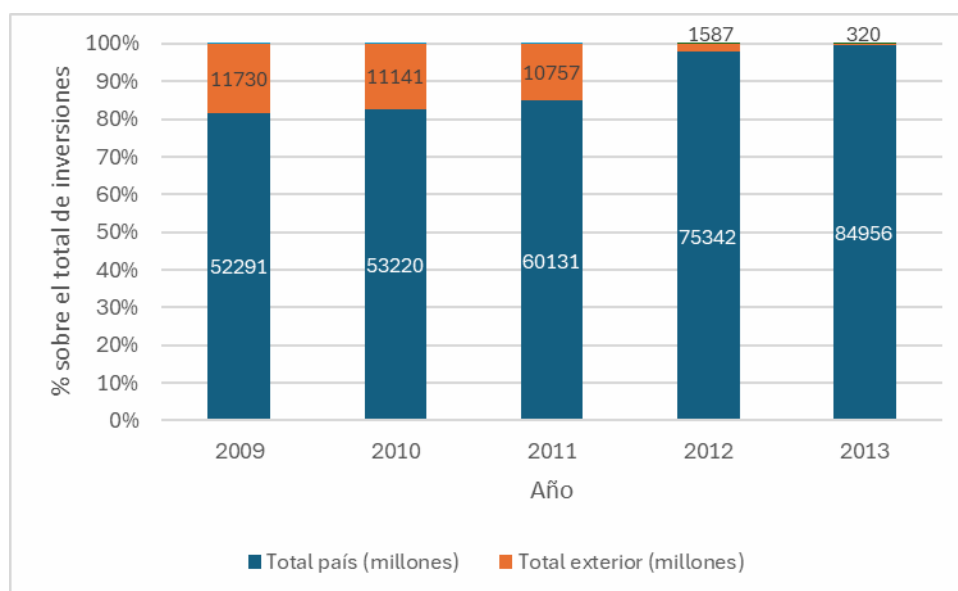
Para ese entonces, Néstor Kirchner ya había finalizado su mandato presidencial, entregando el bastón de mando a su esposa, Cristina Fernández de Kirchner, en 2007, la cual a su vez fue reelegida en 2011, lo que permitió que las políticas de industrialización y proteccionismo, implementadas para superar la crisis de 2001, se mantuvieran vigentes por más de una década.

En este contexto, y ante la necesidad de sostener el crecimiento económico del país, los seguros adquirieron un papel destacado como instrumentos clave para la captación de ahorros, gestionando una significativa masa de activos destinada a la inversión. Su rol como financiadores de actividades productivas se volvió fundamental, consolidándose como el segundo mayor inversor institucional, después del Fondo de Garantía de Sustentabilidad de la ANSES. Esto marcó el inicio de un período más intervencionista, enfocado en redirigir la actividad aseguradora hacia un modelo orientado al desarrollo de la economía interna.

Es por eso que el Poder Ejecutivo no solo puso el ojo en los seguros para regularlos, sino que también se interesó mucho en las perspectivas de esa gran masa de capital. Fue por ello que, en el año 2011, se dictaron 2 resoluciones que fueron importantes para el marco regulatorio, La resolución N°35.615 que tenía como objetivo, la constitución de un mercado de reaseguros nacionales que permitiera alcanzar un mayor nivel de retención de los riesgos. Esta medida representó una posición intermedia; no era el INDER, que era completamente estatal, pero tampoco se trataba de la desregulación total de la década del 90. Su propósito era disminuir la remisión de divisas al exterior y generar un mayor volumen de capitales para la economía nacional. Por otro lado, a través de la Resolución N° 36.162 de la SSN, se exigió a las compañías aseguradoras la transferencia de la totalidad de sus inversiones y disponibilidades en el exterior a la República Argentina, con el fin de fomentar la inversión en los mercados nacionales. Así, el porcentaje de inversiones en el exterior pasó del 18,30% al cierre del ejercicio 2009 al 0,40% al cierre del ejercicio 2013, tal como puede observarse en la Figura 8.

Figura 8

Repatriación de las inversiones. En millones de pesos. 2009-2013



Fuente. (Bontempo/Wolf, 2010)

Como se evidencia, la intervención estatal se intensificaba progresivamente. En este contexto, en 2011 el Poder Ejecutivo presentó el Plan Estratégico Nacional de Seguros (PlaNeS), un programa que abarcaba el período 2012-2020 y tenía como objetivo posicionar al seguro como un sector de mayor relevancia dentro de la economía argentina. Este informe destacaba la importancia de impulsar el crecimiento de la industria aseguradora local, considerándola fundamental para fortalecer la economía nacional mediante la reorientación de los recursos financieros del sector hacia mayores inversiones en la economía real.

Las políticas se encontraban agrupadas dentro de las siguientes 13 áreas desarrollo:

- ✓ Desarrollo del mercado asegurador.
- ✓ Consolidación del mercado reasegurador local
- ✓ Solvencia - Modelo de gestión de riesgo
- ✓ Defensa del asegurado
- ✓ Cultura aseguradora
- ✓ Profesionalización de Productores
- ✓ Responsabilidad Social
- ✓ Actualización de leyes
- ✓ Fortalecimiento del control y supervisión
- ✓ Fortalecimiento y modernización institucional de la SSN.
- ✓ Sistemas de control preventivo
- ✓ Distribución geográfica del seguro
- ✓ Relaciones internacionales.

Fuente: (Bontempo/Wolf, 2010)

Si bien se plantearon numerosos objetivos con proyecciones cuantitativas, que servían como guía para evaluar la evolución de los diferentes indicadores año tras año, el objetivo de fondo era la búsqueda de crecimiento para obtener mayores

masas de capital para luego reorientar sus inversiones buscando que los operadores del mercado destinen sus inversiones a proyectos productivos y o de infraestructura.

En línea con este objetivo, en septiembre de 2015 la SSN publicó la Resolución 39.433, que modificó el punto 35.8.1 del Reglamento General de la Actividad Aseguradora (RGAA), incorporando el denominado “Inciso K”. Este apartado establecía que las entidades del sector debían destinar un mínimo de 5% de sus inversiones a la economía real según un detalle de instrumentos financieros detallados en el correspondiente inciso, específicamente proyectos productivos (PyME) y/o Infraestructura. Para implementar esta medida, se creó el Comité de Elegibilidad, compuesto por el Ministerio de Economía, el Ministerio de Industria y la SSN, cuya función era analizar y autorizar los proyectos propuestos. El mercado asegurador lo vivió como una especie de nuevo *impuesto*, dado que esto generaba un costo de oportunidad frente a otro tipo de inversiones más rentables.

Los desafíos que el mercado debió afrontar según El Cronista, fue la escasez de activos disponibles y la necesidad de retirar inversiones de FCI que no cumplían con los requisitos. Esto generó presión sobre los fondos, abriendo la posibilidad a rescates masivos, complicando el cumplimiento normativo en un mercado con oferta limitada. (Dalto, 2015)

Estas medidas se implementaron en un contexto de intensa campaña electoral que culminó con la victoria del partido Cambiemos (hoy el PRO) en la presidencia. Como consecuencia, el “PlaNeS” no pudo llevarse a cabo en su totalidad, y en 2016 se derogó la imposición del Inciso K. Sin embargo, en 2017, el gobierno introdujo el “Inciso M”. Este nuevo inciso obligaba a las aseguradoras a reducir sus tenencias en Lebac, que representaban aproximadamente el 40% de sus carteras y eran de los pocos instrumentos capaces de superar la inflación, para redirigir ese capital hacia bonos y fideicomisos del programa de Participación Público-Privada (PPP), destinado a financiar obra pública sin aumentar el déficit fiscal. Sin embargo, este inciso generó un fuerte rechazo en el sector asegurador, calificándolo como “kirchnerismo de buenos modales” según el Diario La Política Online. (El polémico "inciso M" contra las aseguradoras complica el debut del PPP, 2017)

El principal problema que esto generó fue que las aseguradoras no solo no lograban protegerse frente a la creciente inflación, sino que además enfrentaban desafíos relacionados con la duración de las inversiones en infraestructura. No todas las aseguradoras tienen pasivos de largo plazo como las de vida o retiro. Por ejemplo, para las aseguradoras patrimoniales, la duración promedio de un siniestro puede estar entre 2 y 3 años, mientras que un proyecto de infraestructura, como una autopista, puede extenderse por 10 años o más. Esto provoca un descalce en la gestión, ya que no se alinean correctamente la duración de los activos y los pasivos. Este desajuste impide cumplir con el ALM (Asset Liability Management), que consiste en gestionar activos y pasivos de acuerdo con la estrategia de la aseguradora y su perfil de riesgo.

Asimismo, aunque esto redujo las ganancias financieras, las aseguradoras pudieron continuar compensando sus resultados técnicos, que seguían siendo negativos, con los resultados financieros. Esto se evidencia en la Tabla 6, *Estado de Resultados 2017-2023*, en el que unifico diferentes informes (AACCS, 2024) publicados por la SSN y la Asociación Argentina de Compañías de Seguros (AACCS) para los periodos que van desde 2017 a 2023. (SSN, 2022) y (AACCS, 2024)

Tabla 6
Estados de Resultados. 2017-2023

	Valores Corrientes						
	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Resultado del Ejercicio	22.058	33.019	50.949	49.047	19.093	-92.361	-46.150
Resultado Técnico	-21.644	-49.079	-95.347	12.034	95.972	131.866	292.685
Resultado Financiero	51.299	89.958	160.697	68.271	-54.643	-231.537	-260.452
Otros Resultados	-7.597	-7.860	-14.402	-31.259	-22.236	7.310	-78.382

Fuente. La tabla es una composición de 2 informes. (SSN, 2022) y (AACCS, 2024)

En este cuadro se pueden observar tres cambios de tendencia. El primero es que, a partir de 2020, los resultados técnicos comenzaron a ser positivos. Esto se debe principalmente al impacto significativo de la pandemia en la siniestralidad, especialmente en la rama de automotores, que históricamente representa los mayores costos para las aseguradoras. La drástica reducción de la circulación vehicular durante los confinamientos, a pesar de los importantes descuentos otorgados por muchas aseguradoras debido a la falta de uso de los automóviles, resultó en una disminución considerable de los siniestros, beneficiando enormemente al sector.

Por otro lado, la duración de los siniestros en el mercado de seguros patrimoniales, es de aproximadamente 2 a 3 años. Esto significa que el impacto de una baja en la siniestralidad se extiende durante ese periodo. Por último, es importante considerar que los cortes de balance anuales cierran el 30 de junio de cada año. Esto implica que el balance de 2020 refleja únicamente los primeros 3 meses de la pandemia, hasta junio de ese año, cuando las restricciones eran más estrictas y la circulación de personas y vehículos estaba prácticamente detenida. En contraste, el balance de 2021 abarca el segundo semestre de 2020, cuando muchas restricciones continuaban vigentes, y el primer semestre de 2021, durante el cual comenzaron a otorgarse más permisos para circular, aumentando la

movilidad de las personas en las calles, aunque sin alcanzar aún los niveles previos al COVID-19.

Cabe mencionar que, para esta época, el partido de Cambiemos ya había perdido la reelección debido a una crisis económica marcada por alta inflación, recesión y pérdida de poder adquisitivo. Esta situación se profundizó aún más durante el gobierno venidero el cual no se apartó mucho de las decisiones económicas tomadas por su predecesor, generando un clima de descontento social que facilitó el surgimiento y crecimiento de una tercera fuerza totalmente outsider, representada por La Libertad Avanza. Sin embargo, este es un tema ajeno al foco de este trabajo, que se centra específicamente en el mercado asegurador.

La segunda tendencias llamativa fue el cambio de signo en el resultado financiero en 2021, el cual pasó a ser negativo. Afortunadamente el resultado técnico positivo permitió que el resultado general del ejercicio se mantuviera positivo. Este cambio está relacionado con que, durante 2021, Argentina enfrentó uno de los escenarios de tasas de interés reales más negativas del mundo, con una diferencia de -14% entre la inflación anual del 52% y la tasa nominal de referencia del 38% establecida por el BCRA, que se mantuvo en ese valor durante un período prolongado a pesar del constante aumento de la inflación.

El gobierno de Unión por la Patria, quien se encontraba al frente del Poder Ejecutivo en dichos años, probablemente optó por mantener la tasa de interés en 38% para evitar un aumento en el costo de la deuda tomada durante la pandemia, utilizada para financiar programas como el IFE y el ATP. Aunque esta estrategia buscaba también estimular la economía, las tasas de interés reales negativas desincentivaron el ahorro en pesos, contribuyendo a una mayor devaluación de la moneda.

Cabe mencionar que los valores aquí presentados se encuentran ajustados bajo las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC-29), las cuales, junto con las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), proporcionan un marco general para la presentación de los estados contables de las aseguradoras. Estas normas deben aplicarse en Argentina por ser un país hiperinflacionario, lo que implica ajustar todos los valores por inflación para reflejar la pérdida del poder adquisitivo de la moneda. Este ajuste, conocido localmente como RECPAM (Resultado por Exposición al Cambio en el Poder Adquisitivo de la Moneda), es el motivo por el cual los resultados financieros se leen como negativos. En términos nominales o desajustados, los resultados financieros siempre serán positivos (o casi siempre); lo que los hace negativos es precisamente el ajuste por inflación.

Este ajuste también tiene un efecto positivo en los resultados técnicos. En general, los resultados técnicos nominales o desajustados en Argentina suelen ser negativos. Sin embargo, al ajustarlos por inflación, las primas se recalculan desde el momento de su emisión hasta el cierre del ejercicio, al igual que los siniestros y los gastos. Por ejemplo, las reservas iniciales de los siniestros se ajustan considerando la inflación, ya que el pago puede realizarse recién en 2 o 3 años, lo que incrementa las reservas y puede hacer que el resultado técnico sea positivo.

Siguiendo este razonamiento, cuando los resultados técnicos en los balances se presentan como negativos incluso después del ajuste por inflación, como en los años previos al 2020, esto refleja que las primas se estaban cotizando muy por debajo de lo requerido técnicamente, generando pérdidas tan significativas que ni siquiera el ajuste inflacionario pudo compensarlas en el estado de resultados.

Por último, el tercer cambio de signo que se observa en el cuadro es que, a partir de 2022, el resultado del ejercicio pasa, por primera vez, a ser negativo. Esto está vinculado a una profundización de las tasas de interés reales negativas. Durante 2022 y el primer semestre de 2023, la inflación superó consistentemente los rendimientos de los plazos fijos y otros instrumentos financieros, lo que no pudo ser compensado por los resultados técnicos.

Esta situación se agravó aún más hacia el cierre del 30 de junio de 2024, con la caída del gobierno de Unión por la Patria y la asunción de La Libertad Avanza a la presidencia, cuyas políticas económicas, mucho más radicales, evidenciaron aún más las deficiencias técnicas del mercado asegurador. Este es, precisamente, el eje central de este trabajo, por lo que será analizado de manera más detallada en próximos capítulos.

Para concluir este capítulo y en coherencia con la información analizada sobre la década pasada, se presenta a continuación la Tabla 7, *Cant. de Operadores y Nivel de Empleo. 2011-2023*, que muestra los datos correspondientes a la última década en relación con los tres indicadores previamente estudiados; la cantidad de entidades aseguradoras en el mercado, la cantidad de empleados en el sector y la proporción del mercado asegurador en el PBI.

Tabla 7

Cant. de Operadores y Nivel de Empleo. 2011-2023

	Cantidad Operador es	Nivel de Empleo
2011	180	27.463
2012	181	28.625
2013	186	29.528
2014	185	29.791
2015	185	30.301
2016	186	30.532
2017	186	30.753
2018	187	30.850
2019	189	31.272
2020	191	30.928
2021	191	30.637
2022	192	30.059
2023	192	29.790

Fuente. La tabla es una composición de 2 informes. (SSN, 2022) y (AACs, 2024)

Como se puede observar claramente, aunque hubo oscilaciones en los últimos 12 años, éstas representaron solo un 6%, muy por debajo de las grandes variaciones registradas en décadas anteriores. Algo similar ocurre con el nivel de empleo, que para 2023 mostró un incremento del 9%, aunque alcanzó un pico máximo de 31.272 empleados en 2019, lo que representa una variación del 14% respecto al año base.

Tabla 8

Tasa de penetración del Seguros. % del PBI. 2017-2023

	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Producción / PBI (%)	3,12%	2,86%	2,68%	3,06%	3,04%	3,00%	3,25%

Fuente. La tabla es una composición de 2 informes. (SSN, 2022) y (AACS, 2024)

En relación con la producción sobre el PBI se presenta la Tabla 8, *Tasa de penetración del Seguros. % del PBI. 2017-2023* extraída de los informes de la SSN y la AACS, aunque no abarcan el período completo desde 2011, muestran que nunca se superó el 4%, a diferencia de otros países de la región. Se observa una mejoría a partir de 2020, pero esta no refleja un aumento real en la producción de seguros, sino que se debe a que el PBI general, impulsado principalmente por la caída de la manufactura durante la pandemia, disminuyó más que la producción de seguros, mejorando así su proporción relativa.

Hasta aquí, se ha realizado un recorrido por la historia del seguro en Argentina, destacando tanto los momentos más adversos como los más favorables. Se ha procurado mantener una perspectiva objetiva, describiendo las acciones económicas y administrativas que han impactado el mercado asegurador, ya sea positiva o negativamente, a lo largo del tiempo. En próximos capítulos, se analiza el escenario actual y se exploran posibles decisiones para fortalecer el mercado.

CAPITULO 2: MACROECONOMÍA, SISTEMA FINANCIERO Y MERCADO ASEGURADOR

2.1 Introducción a la macroeconomía y mercado financiero

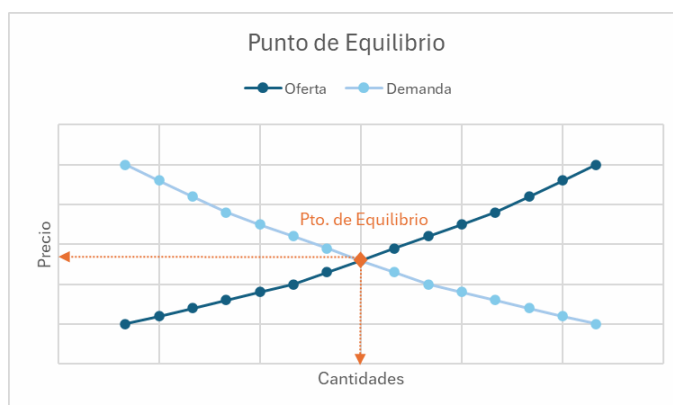
El título de este capítulo podría generar expectativas superiores al alcance real de los contenidos desarrollados en esta sección. No obstante, se considera que lo abordado es suficiente para facilitar la comprensión del análisis que se presenta en el marco empírico. Dado que la economía y el mercado financiero constituyen campos de notable amplitud, resulta inviable abordarlos en profundidad en este espacio. Por tal motivo, se incluyen únicamente definiciones y conceptos fundamentales que permitan a lectores sin formación previa en la materia comprender adecuadamente los contenidos de este trabajo.

En principio, se estimará el mercado argentino de bienes y servicios como un mercado cerrado de competencia perfecta, donde la oferta y la demanda siguen el modelo tradicional, tal como se puede observar en la Figura 9, *Punto de equilibrio entre Oferta y Demanda*. En este escenario, el precio es el punto de equilibrio entre ambas fuerzas y no está influenciado por los precios internacionales, regulaciones, oligopolios, etc. En este contexto, el mercado asegurador actuaría como un tomador de precios, es decir, estaría obligado a vender al precio vigente en el mercado.

Es más, la curva de oferta tiene una pendiente positiva, ya que representa la cantidad de bienes y servicios que las empresas están dispuestas a ofrecer según los distintos precios del mercado. Sin embargo, esta curva está limitada por el costo de producción, dado que ningún productor vendería su producto por debajo de su costo. En capítulos posteriores de este trabajo, se observa porqué esta afirmación no es tan así y cuál es el *precio de equilibrio* en el mercado asegurador actual.

Figura 9

Punto de equilibrio entre Oferta y Demanda



Nota. Ejemplo de elaboración propia

Una vez definido el mercado en el que se opera, es fundamental considerar otro actor clave, el gobierno. A través de sus decisiones y acciones, el gobierno puede modificar, mejorar o empeorar las condiciones y las reglas del juego dentro de ese mercado. En este contexto, existen tres palancas que históricamente los gobiernos han utilizado para influir en la economía; el tipo de cambio, la tasa de interés y la base monetaria.

Este tipo de palancas se encuentran interconectadas; no es posible ajustar una sin que las demás se vean afectadas. En economías de países más desarrollados, la tendencia es intervenir únicamente en la tasa de interés, permitiendo que la emisión y el tipo de cambio se ajusten naturalmente. Sin embargo, en naciones con altos índices de inflación y mercados volátiles, como es el caso de Argentina, es habitual intervenir en varias de estas palancas. En este tipo de economías inestables, el mercado por sí solo no suele lograr un equilibrio óptimo, por lo que la intervención gubernamental se vuelve necesaria. La clave radica en hacerlo con criterios técnicos y sin generar distorsiones que puedan empeorar la situación a largo plazo.

Por ejemplo, durante 2024 se observó una emisión monetaria baja (aunque existente), un tipo de cambio fijo o, mejor dicho, intervenido mediante un crawling peg (devaluación administrada) del 2%, (la cual pasó a 1% en febrero de 2025), y una marcada intervención a la baja en la tasa de interés.

¿Por qué no es recomendable intervenir en todas las palancas? Porque cada una ejerce presión sobre las demás, y una intervención descoordinada puede generar distorsiones en el mercado que eventualmente *detonen* problemas en otros sectores de la economía.

Por ejemplo, un aumento en la base monetaria, es decir, emitir más pesos, conduciría a la depreciación de la moneda frente a otras divisas, lo que se traduce en una devaluación. Sin embargo, si el tipo de cambio se mantiene fijo, lo que se incrementa es el tipo de cambio no oficial o los valores de referencia de instrumentos como el Contado con Liquidación (CCL) o el Dólar MEP, que corresponden a dólares del mercado financiero.

Otro ejemplo es la reducción de la tasa de interés, lo que abarata el crédito y puede estimular el consumo y la inversión, pero también podría generar inflación y presionar el tipo de cambio si se produce una fuga de capitales.

Como se puede apreciar, todas estas variables están interconectadas, y ajustar una pieza genera efectos en el resto de los factores de la economía.

No obstante, conviene retroceder brevemente y analizar primero el concepto de tasa de interés o, aún más atrás, analizar qué es el sistema financiero. Este sistema permite a los individuos distribuir su consumo a lo largo de su ciclo de vida, facilitando el ahorro en períodos de *vacas gordas*, protegiendo el valor real de esos ahorros y permitiendo su uso en el momento adecuado. O al menos, ese debería ser su propósito.

Entonces, el sistema financiero es el “conjunto de todas las instituciones y mercados que cumplen el rol de acumular el ahorro de las familias y las empresas, y prestarlo para diversos fines, incluyendo la inversión reproductiva e inmobiliaria o el consumo”.(Llach-Braun, 2018)

Cuando Lucas Llach y Miguel Braun hablan de instituciones y mercados, se refieren a dos tipos de mercados financieros, el sistema bancario y el mercado de capitales.

Los bancos son instituciones cuya función principal es captar depósitos del público y otorgar préstamos a empresas, individuos y gobiernos. Su rol fundamental es intermediar entre el ahorro y la inversión, recibiendo depósitos de los ahorristas a una determinada tasa de interés y prestando esos fondos a los inversores a una tasa mayor. La diferencia entre ambas tasas, conocida como spread bancario, representa la ganancia de los bancos por esta intermediación. Existe un concepto en la economía llamado tasa de interés de equilibrio, que es aquella en la que la cantidad de depósitos recibidos por los bancos se iguala con la demanda de crédito. Sin embargo, esta tasa no siempre se ajusta libremente según el mercado, ya que la política monetaria de los gobiernos suele intervenir en su determinación.

Por otro lado, el mercado de capitales es el ámbito donde se negocian activos financieros, como acciones de empresas y bonos. En Argentina, los principales actores de este mercado son la Bolsa de Comercio de Buenos Aires (BCBA), Bolsas y Mercados Argentinos (BYMA) y el Mercado Abierto Electrónico (MAE). A través de este mercado, las empresas y el Estado pueden obtener financiamiento directo mediante emisión de valores negociables, mientras que los inversores canalizan sus ahorros en distintos instrumentos financieros, contribuyendo así al desarrollo del sistema financiero del país.

Si bien se sabe que la tasa de interés representa el costo de un préstamo o la rentabilidad de una inversión, expresada como un porcentaje del capital, es importante destacar que no existe una única tasa de interés.

La tasa activa es la que los bancos cobran por los préstamos otorgados, mientras que la tasa pasiva es la que pagan a los depositantes por sus ahorros, la diferencia entre éstas es el spread bancario. Por otro lado, la tasa de descuento o redescuento es aquella a la que los bancos centrales prestan dinero a las entidades financieras. Si el préstamo se realiza mediante la compraventa de títulos, se denomina tasa de pases.

La variación en la tasa de interés aplicada en cada operación responde a los diferentes niveles de riesgo asociados a cada transacción, a mayor riesgo, mayor será la tasa de interés.

Ahora, llevándolo a ejemplos prácticos, se asumirá que se deposita \$100.000 en un plazo fijo que paga una tasa de interés del 10% anual. Para simplificar la explicación, se evitará hacer conversiones de la tasa nominal anual (TNA) a tasa efectiva. Esto significa que, al cabo de un año, el banco devolverá \$110.000.

Pero ¿cómo se calcula la tasa de interés en vehículos financieros más complejos, como un bono?

Un bono es un certificado de deuda emitido por un gobierno o una empresa, que promete el repago de la inversión original más una tasa de interés en una fecha futura definida. Es como entregar un papel que dice algo así como:

"La empresa MateAr pagará al tenedor de este papel un cupón de \$100 anuales durante 10 años y \$1.000 al cabo del décimo año."

Luego, en el mercado financiero, se determina diariamente el precio de ese papel que contiene dicha promesa, en función de la oferta y la demanda. La tasa de retorno anual por invertir en ese bono se calcula dividiendo el valor del cupón (pago anual) por el precio de venta del bono. Un ejemplo:

Se asumirá que la empresa MateAr emite un bono el 01/01/2025 con la promesa de pagar \$100 por año durante los próximos 10 años y \$1.000 al cabo del quinto año. Si el precio al que logra vender el bono es de \$950, entonces la ganancia anual por invertir en el bono el 01/01/2025, suponiendo que el precio no varíe, será de \$100.

La tasa de retorno anual por invertir en el bono en 2025 se calcula como la ganancia porcentual obtenida al invertir en el bono, de la siguiente manera:

Es este caso, sería:

Esta es la tasa de interés implícita del bono, pero como el valor de venta fluctúa constantemente mientras que el cupón es fijo, esta tasa de retorno también varía a diario. A mayor precio del bono, menor rentabilidad.

Los bonos argentinos no solo pagan una tasa de interés internacional, equivalente a la que ofrece el Tesoro de EE.UU. (considerada una inversión libre de riesgo), sino que, además, deben incluir un diferencial conocido como *Riesgo País*, que representa el riesgo de default de la Argentina. Si el bono no está denominado en dólares, también debe contemplarse el riesgo de depreciación del peso.

Ahora bien, volviendo a los cálculos anteriores, un 10% anual suena a poco, ¿no? Esto es porque, los argentinos, tienen internalizada la depreciación del dinero o, dicho de otro modo, la inflación.

Por eso, es fundamental entender la diferencia entre la tasa de interés nominal y la tasa de interés real.

La tasa de interés nominal es la diferencia porcentual entre, por ejemplo, el valor de recobro de un plazo fijo versus el monto original, en el ejemplo:

Lo mismo aplica entre el valor de devolución de un préstamo, versus el valor prestado inicialmente

En cambio, la tasa de interés real es la diferencia porcentual entre la cantidad de bienes que pueden comprarse con el monto de devolución del préstamo al momento de pagarlo y la cantidad de bienes que podían adquirirse con el monto original del préstamo al momento de concederse; o dicho de otro modo, es la diferencia porcentual entre la cantidad de bienes que pueden comprarse al momento de percibir el monto final de un plazo fijo y la cantidad de bienes que podían adquirirse con el capital inicial en el momento de la inversión.

Por ejemplo, volviendo al plazo fijo que se viene utilizando en el ejemplo, si se invierte \$100.000 a un año con una tasa nominal del 10%, al finalizar el período se recibe \$110.000.

Ahora bien, es posible que durante ese año los precios de los bienes hayan variado. Se asumirá hipotéticamente que, en el mismo período, la inflación fue del 5%. Esto significa que la cantidad de bienes que pueden adquirirse con \$110.000 al final del año no es la misma que al comienzo.

La tasa de interés real responde precisamente a esta pregunta; ¿cuántos más bienes pueden comprarse con \$110.000 al momento de cobrar el capital, en comparación con los \$100.000 iniciales al momento de la inversión?

Para el inicio del período, se puede tomar como referencia un bien con un valor total de \$10.000. De este modo, se infiere que al comienzo era posible adquirir 10 unidades de dicho bien.

Ahora, ¿cuántos bienes como este se pueden comprar al recibir el capital del plazo fijo?

Si no hubiese existido inflación, se podrían comprar 11 bienes con los \$110.000 obtenidos. Sin embargo, como se mencionó, hubo una inflación del 5%, lo que elevó el precio del bien a \$10.500.

Con los \$110.000 ahora se pueden comprar 10,48 dado $\$110.000/\10.500 ; suponiendo que es un bien fraccionable.

La fórmula genérica de este cálculo sería:

Donde P_b es el precio del bien, i es la tasa de interés nominal y π es tasa de inflación. Lo cual obviamente puede simplificarse como:

La diferencia porcentual entre la cantidad de bienes que se pueden comprar al final del periodo con el monto cobrado y la cantidad que se podían comprar al principio con el monto de inversión. Es entonces:

Si se reemplaza en el ejemplo sera:

Cuando la tasa de interés nominal y la inflación son bajas, la tasa de interés real puede aproximarse a la diferencia entre ambas. En este caso, el valor obtenido (4,76%) es cercano al 5% de diferencia entre la tasa nominal y la tasa de inflación.

Sin embargo, esta aproximación deja de ser válida cuando los valores son más altos, como ha ocurrido en Argentina en los últimos años. Por eso, es fundamental realizar este cálculo y comprender cuál es la verdadera rentabilidad de la inversión.

Por ejemplo, en este caso, el plazo fijo no generó una rentabilidad del 10%, sino solo del 4,76% real. Comprender esto nos permitirá tomar mejores decisiones financieras.

Ahora bien, ¿qué pasa cuando la tasa de inflación es mayor a la tasa nominal?

A efectos del ejemplo, se considerará que la tasa nominal es de 10% pero con una tasa de inflación en el periodo de 40%.

En este caso, el escenario refleja la presencia de una tasa de interés real negativa, lo que significa que el capital está perdiendo más del 21% de su valor. Ante este escenario, la opción más conveniente sería consumir en el período inicial en lugar de invertir.

Esta estrategia también puede formar parte de una política gubernamental para fomentar el consumo. Del mismo modo, cuando se reduce la tasa de interés de los plazos fijos, también disminuye la tasa de interés para los créditos, lo que permite a las empresas acceder a financiamiento más barato para la inversión en bienes de capital.

La Argentina actual, se encuentra en un escenario similar. Sin embargo, además de esta política, también se implementa un tipo de cambio fijo o *planchado*, lo que posibilita maniobras como el *carry trade*. Esta estrategia consiste en invertir en pesos a una tasa de interés superior a la de los mercados internacionales, aprovechando un *crawling peg* del 1% mensual, para luego recomprar dólares y obtener ganancias en moneda extranjera superiores a las que ofrece cualquier mercado internacional. Este mecanismo, sin embargo, genera un riesgo

significativo de fuga de capitales ante el mínimo rumor de devaluación. Pero este ya es un tema que excede el alcance de este trabajo.

La tasa de interés real, como ya se advirtió, es un factor clave en todas las decisiones de gasto privado, tanto en consumo como en inversión. Esto se debe a que indica, por ejemplo, en el caso de un préstamo, cuántos bienes habrá que sacrificar en el futuro para obtener una determinada cantidad de bienes hoy. Desde el punto de vista de la inversión, muestra cuántos bienes adicionales podrán consumirse mañana si se opta por no consumir hoy. El aumento de la tasa de interés real encarece el consumo presente, ya que implica que, por cada unidad consumida hoy, deberá sacrificarse una cantidad mayor en el futuro.

A modo de resumen, puede plantearse el siguiente escenario hipotético; un ahorrista debe decidir entre adquirir un bono o conservar el dinero en una caja de ahorro. La decisión dependerá fundamentalmente de la diferencia entre el rendimiento del bono y el rendimiento del dinero.

El bono generará un rendimiento equivalente a la tasa de interés nominal, mientras que el dinero en la caja de ahorro no generará ningún retorno. Sin embargo, en términos reales, el bono rendirá la tasa de interés real, dicho de manera simplificada, la tasa nominal menos la inflación. En cambio, el valor del dinero en efectivo se verá erosionado por la inflación, lo que significa que su retorno real será negativo en la magnitud de la inflación.

Ahora bien, si la tasa de interés real es negativa, ninguna de estas dos opciones resulta conveniente. Aunque invertir siempre es mejor que dejar el dinero en una caja de ahorro para minimizar la pérdida de valor, la decisión óptima en este caso sería consumir bienes hoy.

Por supuesto, esto es una visión teórica, ya que en la práctica ningún ahorrista podría gastar todo su dinero en bienes duraderos, como podrían ser latas de atún; sino que el ahorrista, argentino principalmente, trata de resguardar su dinero en moneda dura como puede ser el dólar. También existen otros escenarios, como el de las aseguradoras que no podrían pagar los siniestros futuros en bienes durables, y tienen regulaciones muy estrictas en cuanto sus inversiones.

Hasta aquí se considera que se han abordado los conceptos básicos. Si bien las decisiones financieras no siempre siguen estas reglas de manera estricta, el análisis teórico sigue siendo una herramienta fundamental para comprender el estudio que se desarrollará en los próximos capítulos de este trabajo.

2.2 Seguros: Gestión del Riesgo y Delimitación de la Cobertura.

Diversas conversaciones mantenidas con personas ajenas a la actividad aseguradora, destacan que el desconocimiento sobre su funcionamiento es mayor a lo que se cree popularmente. Por esta razón, en este capítulo se ha intentado arrojar luz sobre las cuestiones técnicas y la estructura organizativa de una aseguradora. El objetivo de este trabajo es ofrecer una comprensión accesible, sin profundizar en aspectos excesivamente específicos o técnicos, pero sí proporcionando una visión general de los lineamientos que permiten entender el sector y los conflictos que se abordan en este trabajo.

El análisis se iniciará con los fundamentos básicos. En la escuela secundaria, cuando enseñan contabilidad, el enfoque sobre el estado de resultados suele partir de una estructura estándar, como la que se muestra en la Tabla 9,

Tabla 9

Ejemplo básico de Estado de Resultado.

Ventas	\$
	100.000,00
Costo de Mercadería Vendida (CMV)	\$
	20.000,00
Beneficio Bruto	\$
	80.000,00
Gastos Operativos	\$
	30.000,00
Beneficio Operativo	\$
	50.000,00
Otros ingresos	\$
	2.000,00
Otros Egresos	\$
	5.000,00
Utilidad antes de impuestos	\$
	47.000,00
Impuestos	\$
	17.000,00
Utilidad Neta	\$
	30.000,00

Nota. Ejemplo de elaboración propia.

¿Pero cuál es el costo de mercadería vendida en una aseguradora? Como el lector podrá intuir, el CMV de una aseguradora corresponde a los siniestros. Sin embargo, a diferencia de una empresa industrial, que puede prever sus costos con

anticipación, como el valor de los insumos o la mano de obra, una aseguradora debe estimar de forma prospectiva tanto la cantidad como el monto de los siniestros que podría afrontar. Esto plantea un desafío considerable, ya que es imposible conocer con certeza estos valores, lo que convierte a la gestión de una aseguradora en un proceso significativamente más complejo.

De aquí surge la importancia fundamental de la información estadística en la actividad aseguradora. Las tarifas que determinan los costos para cubrir posibles siniestros se elaboran a partir de estimaciones basadas en experiencias siniestrales previas.

Antes de profundizar en explicaciones matemáticas, se estima importante presentar al lector los componentes esenciales del seguro y su composición, tal como se puede observar en la Figura 10, el Riesgo, la Prima y la Prestación del Asegurador constituyen los tres elementos fundamentales del contrato de seguros.

Figura 10

Elementos del contrato de seguros.



Fuente. (Meilij G. , 1998)

Ya lo establece la Ley de Seguros N°17.428 en su Art. 1 “Hay contrato de seguro cuando el asegurador se obliga, mediante una prima o cotización, a resarcir un daño o cumplir la prestación convenida si ocurre el evento previsto.” (Seguros, 1967)

En el marco asegurador, se entiende por Riesgo la posibilidad de que se produzca un suceso futuro incierto, una potencialidad dañosa que pueda afectar a personas o bienes. El riesgo es la incertidumbre de pérdida. (Mecca, 2006)

El Riesgo es el elemento más importante de los tres, ya que sin riesgo no existe el seguro. En esencia, el asegurado transfiere ese riesgo a la aseguradora, que, mediante herramientas técnicas apropiadas, puede asumirlo y garantizar la Prestación necesaria a quien sufra un siniestro. Para cumplir con esta obligación, es imprescindible la constitución de grandes fondos monetarios, cuya magnitud está directamente relacionada con la cantidad de riesgos asumidos o expuestos.

Estos fondos se forman a partir de las Primas, que representan el costo cierto del seguro que cada asegurado debe abonar. Se aclara que el costo es cierto porque el asegurado conoce de antemano cuál será el costo del seguro. Sin embargo, la aseguradora no puede saber con precisión el valor de las prestaciones que deberá asumir.

Existen diferentes tipos de riesgos:

Riesgos patrimoniales.

El patrimonio es el conjunto de bienes, derechos, cargas y obligaciones, pertenecientes a una persona natural o una persona jurídica. (Wikipedia, 2024)

Los Riesgos Patrimoniales son aquellos que amenazan el patrimonio y no se limitan exclusivamente a bienes muebles o inmuebles. También abarcan Cargas y Obligaciones, como aquellas que podrían surgir de una sentencia por Responsabilidad Civil, y Derechos, como la protección de derechos de autor de una obra o una patente. Esta amplitud en su alcance es la razón por la cual la mayoría de los seguros recaen dentro de esta categoría de Riesgos Patrimoniales.

Riesgos Personales.

Son aquellos que amenazan la integridad física de la persona, como la muerte o las incapacidades, cuyo propósito es amparar la pérdida de la capacidad de generar ingresos, ya sea para uno mismo o para las familias con dependencia económica.

Pero algunos autores, como Gustavo Meilij, suelen hacer otro tipo de clasificación y agregan una nueva clasificación de Riesgos, los riesgos puros y específicos. Siendo estos últimos riesgos especulativos, por ejemplo, que tu competidor desarrolle una tecnología que le permita bajar los costos, mientras que los riesgos puros son aquellos que resultan ser comunes a la población y a las empresas en general como los incendios, robos, daños a terceros Etc. (Meilij G. , 1998)

Si bien tanto los riesgos patrimoniales como los personales pueden ser asegurados, en esta segunda clasificación solo los riesgos puros son objetos del seguro. Pero para que exista seguro debe existir *Interés Asegurable*, y este es otro de los conceptos más importantes del seguro.

El artículo 2 de la Ley de Seguros establece, “El contrato de seguro puede tener por objeto toda clase de riesgos si existe interés asegurable, salvo prohibición expresa de la ley.” (Seguros, 1967)

Pero ¿qué es el interés asegurable?, según el Manual de Seguros ya mencionado, el interés es una relación lícita de naturaleza económica respecto de un bien determinado. Cuando esté bien se halla afectado por un riesgo que puede dañarlo, se dice que el interés es asegurable. (Meilij G. , 1998)

Esto significa que no solo son asegurables los bienes sobre los cuales se tiene un derecho de propiedad, sino también los intereses de otras partes, como usuarios,

tenedores o usufructuarios. Por ejemplo, un banco que tiene un crédito prendario sobre un vehículo posee un interés asegurable sobre dicho automotor. Otro caso es el de un inquilino que contrata un seguro para la vivienda que usufructúa, ya que está obligado a devolverla en las mismas condiciones en que la recibió. En caso de un incendio, el inquilino podría verse obligado a resarcir los daños ocasionados al inmueble.

Esto lleva a otro aspecto del interés asegurable que frecuentemente no es comprendido por los usuarios. Si se alquila una vivienda y se contrata un seguro, esto no significa que el asegurado recibirá el valor total de la vivienda en caso de un incendio. En tal situación, la indemnización se pagará al propietario del inmueble. Por otro lado, si se produce un incendio parcial, como locatario, se debe demostrar la erogación de gastos en la reparación y/o reconstrucción para poder percibir el reintegro correspondiente.

La lógica del seguro es siempre volver a situar el patrimonio del asegurado en el mismo estado en el que se encontraba antes de la ocurrencia del siniestro. Así lo estipula el Art. 62 de la Ley de Seguro el cual reza “El contrato es nulo si se celebró con la intención de enriquecerse indebidamente con el excedente asegurado” (Seguros, 1967).

Es por esta razón que frecuentemente surgen conflictos con asegurados que reclaman un resarcimiento mayor al que corresponde por el perjuicio sufrido. Un ejemplo claro son los equipos tecnológicos, que reflejan la constante pérdida de valor debido a la rápida obsolescencia generada por avances tecnológicos. Si un asegurado sufre el daño en su notebook comprada hace cinco años, la indemnización cubrirá el valor de una notebook usada en el mercado o el de una nueva con una reducción monetaria por depreciación. Esto a menudo genera reclamos como; “Con esta indemnización no puedo comprar otra nueva”. Sin embargo, si el asegurado recibiera una compensación que le permitiera adquirir una notebook nueva con mayor memoria, mejor sistema operativo y las características actualizadas que ofrece el mercado estaría “enriqueciéndose” gracias al seguro. Si su notebook, en lugar de dañarse, hubiera sido vendida para comprar una nueva, no habría obtenido el valor necesario para el recambio sin tener que agregar dinero. Esto demostraría un incremento indebido en su patrimonio. Además, tal situación podría fomentar el fraude, ya que una persona podría adquirir una notebook una sola vez en su vida y luego dañarla deliberadamente cada 4 o 5 años para renovarla con la tecnología más reciente disponible en el mercado. Esto se comprende con mayor facilidad en los seguros automotores. Por ejemplo, un propietario de un Volkswagen Gol modelo 2016 que ha sido robado no esperaría recibir la indemnización equivalente al valor de un Volkswagen Gol 0 km.

Obviamente, existen excepciones, como en el caso de los seguros para incendios de inmuebles, donde, mediante el pago de una extraprima, es posible asegurar el valor a nuevo del inmueble. Esto se justifica porque resulta improbable que alguien incendie su propia casa con el objetivo de obtener paredes nuevas, aberturas nuevas, tirantes nuevos en el techo, etc. Sin embargo, es importante aclarar que,

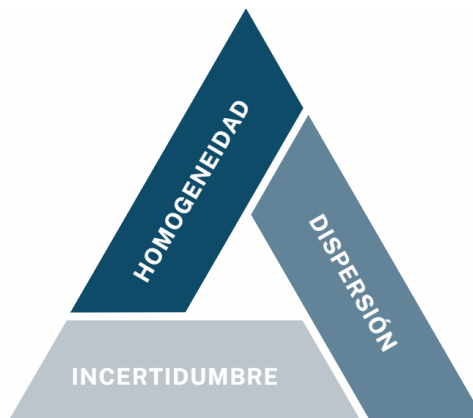
para recibir la diferencia entre el valor depreciado del inmueble y su valor a nuevo, este debe ser efectivamente reconstruido. Si el asegurado decide no realizar ninguna reconstrucción, solo recibirá el valor indemnizatorio correspondiente al inmueble depreciado.

Si bien lo expuesto hasta ahora no forma parte del fundamento matemático del seguro, aborda algunos de los aspectos que con mayor frecuencia generan confusión. Se considera importante que el lector de este trabajo comprenda no solo el fundamento matemático, sino también la lógica que subyace en el funcionamiento del mercado asegurador.

Pero retomando los principios técnicos del mercado, si se hace doble click en el elemento Riesgo, se encuentra nuevamente un trípode, Figura 11, que sirve como base para que un riesgo sea asegurable; la homogeneidad, la dispersión y la incertidumbre, los cuales podrían considerarse requisitos estadísticos fundamentales.

Figura 11

Requisitos estadísticos del Riesgo.



Fuente. (Meilij G. R., 1998)

La homogeneidad implica que los riesgos deben ser similares entre sí. Por ejemplo, si una aseguradora tiene solo tres automóviles asegurados; un Ferrari, un Renault Twingo y un Chevrolet Onix utilizado como taxi, no se estaría ante riesgos homogéneos. Las diferencias no solo radican en el valor de los vehículos, sino también en su exposición al riesgo. No es comparable el tiempo de circulación ni la probabilidad de reclamos de un automóvil utilizado como taxi con las de un vehículo de uso personal que solo se utiliza los fines de semana. Por esta razón, las aseguradoras deben agrupar los riesgos en categorías homogéneas, lo que les permite alcanzar la mutualidad necesaria y calcular las primas de manera más precisa.

La dispersión implica la necesidad de que los riesgos estén distribuidos geográficamente, evitando así el cúmulo de riesgos en una misma área. Por

ejemplo, si una aseguradora solo cubriera casas y vehículos en Los Angeles, USA, habría enfrentado un enorme desafío financiero tras los incendios durante el mes de enero de 2025. En tal caso, la aseguradora podría haber quebrado al tener que indemnizar siniestros que afectaron prácticamente toda su cartera. El objetivo de la dispersión es que un mismo evento no impacte simultáneamente a una gran cantidad de asegurados, mitigando el riesgo de pérdidas masivas para la aseguradora.

Por último, la incertidumbre se refiere a la falta de certeza sobre la ocurrencia del evento asegurado. Si el suceso ya hubiera ocurrido, o si su ocurrencia futura fuese cierta o de imposible ocurrencia, no existiría una relación asegurativa, ya que carecería de objeto. Para que un riesgo sea asegurable, debe ser de posible ocurrencia, con un grado determinado de probabilidad.

En el caso de los seguros de vida, aunque la muerte es un evento de ocurrencia cierta, lo que resulta incierto es la fecha en que sucederá. Además, dado que el objeto del seguro debe ser ajeno a la voluntad de las partes, no se ampara el suicidio, o al menos no durante los primeros tres años. Esto se debe a que se considera improbable que alguien contrate un seguro con la intención de suicidarse transcurrido dicho plazo. Sin embargo, en el mercado existen coberturas que incluyen el suicidio como riesgo asegurable a partir de los 12 meses de vigencia de la póliza.

Una vez que se estableció un riesgo que cumple con estos 3 elementos, debe acotarse la exposición. Según Gustavo R. Meilij La delimitación del riesgo puede clasificarse de la siguiente manera: causal, objetiva, temporal y espacial. (Meilij G. , 1998)

La delimitación causal se establece especificando en la póliza los eventos que, según lo previsto contractualmente, se consideran causas de los siniestros cubiertos por el seguro. En otras palabras, la póliza detallará de manera clara los riesgos amparados, como, por ejemplo, robo, rotura, incendio, entre otros.

Esta es la delimitación que presenta más aristas, ya que constituye prácticamente la totalidad del texto de la póliza, el documento que el asegurador emite como prueba de la contratación. Esta póliza está compuesta por cláusulas conocidas como "Condiciones". Dentro de éstas, se encuentran las condiciones generales, las particulares y las específicas, cada una con preeminencia sobre la anterior en caso de que indiquen disposiciones contradictorias.

Esta delimitación consiste en la determinación específica de las circunstancias que quedarán incluidas o excluidas de la cobertura. Puede establecerse de dos maneras; positiva y negativa. La delimitación positiva implica señalar las situaciones que están cubiertas por el contrato, tal como se mencionó en el párrafo anterior. Por otro lado, la delimitación negativa enumera las situaciones que quedan excluidas de la cobertura.

La eventualidad del riesgo excluye toda posibilidad de que la ocurrencia del siniestro sea consecuencia de una conducta intencional del asegurado dirigida a

tal fin, salvo los actos realizados para precaver el siniestro o atenuar sus consecuencias, o por constituir un deber de humanidad generalmente aceptado. Como lo establece el art 43 de la L.S. (Seguros, 1967). Un ejemplo típico de esto es dañar un vehículo para evitar atropellar a un peatón, o los daños provocados por el agua al intentar apagar un incendio.

Sin embargo, fuera de lo establecido en el artículo 43, no se amparan los hechos provocados intencionalmente por el asegurado. Por esta razón, se establece una delimitación *subjetiva* del riesgo, que excluye los hechos originados por dolo o culpa grave del asegurado.

La culpa grave es una conducta que queda excluida de la cobertura aseguradora debido a la grosera negligencia en el cuidado de los bienes asegurados. El dolo, por su parte, no recibe amparo, ya que implica una conducta deliberada con un fin dañoso y, además, constituye un acto ilícito que provoca la nulidad del contrato.

En cuanto a la culpa grave, esta no suele estar descrita de manera específica en el contrato, lo que dificulta que una aseguradora pueda invocarla como causa de rechazo, dado que la interpretación de *grosera negligencia* es subjetiva. No obstante, existe un marco jurisprudencial generalmente aceptado, que incluye casos como dejar un automóvil con las llaves puestas o cruzar las vías del tren con la barrera baja. En cualquier caso, tanto el dolo como la culpa grave liberan al asegurador de la obligación de indemnizar.

En cambio, la culpa grave provocada por terceros ajenos al asegurado no produce el mismo efecto, salvo en casos de connivencia. Un ejemplo claro fue el ocurrido en 2002 en donde una empleada doméstica dejó una bifeira enfriándose en la baranda de un balcón, la cual cayó y lesionó a un transeúnte. Aunque inicialmente la aseguradora, que amparaba el seguro de responsabilidad civil del hogar, intentó rechazar el siniestro alegando culpa grave, no pudo declinar la cobertura, ya que el acto fue cometido por un tercero y no por el propio asegurado.

Otra exclusión típica en las pólizas es el vicio propio de la cosa. Esto significa que, si el daño no es causado por un acto súbito, imprevisto y externo, no estará cubierto. Esta exclusión se refiere a los desperfectos inherentes a los bienes, que corresponden al desgaste natural, fallas de fabricación o al final de la vida útil de un componente. Estos daños son previsibles y, por lo tanto, no amparados por el seguro.

Un ejemplo claro es el de un vehículo, si no enciende porque la batería llegó al final de su vida útil, esto no está cubierto por el seguro. En cambio, un choque que cause daños en el vehículo sí cumple con las condiciones de ser un hecho súbito, imprevisto y externo, por lo que estaría cubierto. Aunque este concepto es fácil de entender en vehículos, suele ser menos evidente para los asegurados en otros bienes, como un televisor o un lavarropas.

Otra exclusión típica en las pólizas son los eventos catastróficos, tanto naturales como provocados por conductas humanas. Sin embargo, desde hace años, muchas aseguradoras han comenzado a ofrecer coberturas para eventos

catastróficos naturales, como huracanes, vendavales, ciclones o tornados, mediante el pago de una extraprima.

En cuanto a las catástrofes causadas por conductas humanas, el artículo 71 de la Ley de Seguros excluye expresamente los daños ocasionados por hechos de guerra civil o internacional, motines o tumultos populares. (Seguros, 1967).

Hasta aquí la demostración de la delimitación causal. Aunque puede parecerle al lector que ha sido demasiada extensa, lo expuesto aquí es solo la punta del iceberg de lo que esta delimitación puede representar dentro de un contrato de seguros. Sin embargo, lo explicado hasta el momento es claro y abarcativo para los fines de este trabajo. A continuación, se abordan las demás delimitaciones, que por su propia naturaleza resultan mucho más sencillas.

La delimitación objetiva define las personas, bienes o intereses que serán objeto de la cobertura. En esencia, responde a la pregunta; ¿qué se asegura? Por ejemplo, un vehículo con patente XXX, número de chasis XXX, o una vivienda ubicada en la dirección XXX.

La delimitación temporal específica es el período durante el cual la cobertura estará vigente, de manera que el evento debe ocurrir dentro de ese plazo para que sea indemnizable. Generalmente, las pólizas ofrecen cobertura por un año, pero existen muchas otras contrataciones, como el plazo de la construcción de una obra pública que puede ser de varios años, o la cobertura de un evento específico, como un recital, que puede ser sólo por 24hs.

Por su parte, la delimitación espacial establece el área geográfica donde deben ocurrir los eventos para que estén cubiertos. Por ejemplo, los vehículos, en general, están amparados exclusivamente en Argentina y en los países del Mercosur. Si alguien viajara por tierra a México y tuviera un siniestro allí, no estaría cubierto.

Estas 4 delimitaciones son fundamentales para definir y limitar el riesgo. De no existir, la exposición de la aseguradora sería demasiado amplia, haciendo imposible calcular de forma precisa la prima a cobrar. Para determinar el costo de la asunción del riesgo, se tendrá en cuenta la delimitación del mismo en relación con el ámbito de cobertura, el período de exposición y el tipo de causalidad.

Otro concepto que el lector seguramente ha escuchado al contratar un seguro es el de Franquicia y/o Deducible. Se trata de un monto que el asegurado debe asumir ante un siniestro. Es decir, la aseguradora solo indemniza cuando el daño supera dicho monto de franquicia o ampara únicamente el porcentaje que excede el deducible establecido en póliza. Aunque el concepto es más amplio, en términos generales, su existencia se basa en dos pilares fundamentales; primero, incentivar al asegurado a proteger su bien, ya que, en caso de siniestro, deberá afrontar parte del costo; y segundo, evitar que la aseguradora incurra en gastos administrativos innecesarios cuando los daños son muy pequeños.

Ahora sólo queda comentar un concepto teórico más, la Medida de Prestación. Ya se ha comentado que los 3 elementos del seguro son el Riesgo, la Prima y la

Prestación; y que esta última representa el pago que la aseguradora se compromete a realizar ante el acaecimiento de un siniestro. Sin embargo, es importante detallar en qué medida se efectúa dicho pago.

Existen 3 tipos de medidas de prestación:

- ✓ A prorrata
- ✓ A primer riesgo relativo
- ✓ A primer riesgo absoluto

Las modalidades a prorrata y a primer riesgo absoluto son las más utilizadas en el mercado, mientras que primer riesgo relativo, que es un híbrido entre ambas, ha caído en desuso en los últimos años.

La modalidad a primer riesgo absoluto es la más costosa de todas, ya que cubre el daño efectivamente sufrido hasta el tope de la suma asegurada. Este tipo de cobertura se aplica principalmente a riesgos menores, como cristales. Por ejemplo, si existe una cobertura de \$150.000 para rotura de vidrios en la vivienda, y ocurre el siniestro de un cristal pequeño y su reemplazo cuesta \$80.000, el seguro reintegrará el total del valor incurrido. Sin embargo, si el siniestro es de mayor envergadura y el costo de reposición del cristal es de \$200.000, el seguro reintegrará únicamente los \$150.000 asegurados. Se trata de una cobertura sencilla y fácil de interpretar.

Pero, como ya se comentó, esta modalidad se reserva para coberturas más pequeñas debido a su elevado costo. En cambio, por lo general, para riesgos mayores como el de Incendio se utiliza la cobertura a prorrata, que resulta más económica pero un poco más compleja de comprender.

El art 65 de la Ley de Seguros establece, "... Si el valor asegurado es inferior al valor asegurable, el asegurador sólo indemnizar el daño en la proporción que resulte de ambos valores, salvo pacto en contrario." (Seguros, 1967)

Pero ¿qué es el valor asegurable? Es el valor de mercado habitual de los bienes amparados por la póliza. Por lo tanto, es crucial distinguir entre el Valor Asegurable y la Suma Asegurada. En esencia, lo que la aseguradora realmente cubre no es el objeto del seguro (como una casa o un automóvil), sino el interés económico que una persona tiene sobre dichos bienes. Meilij en su Manual de Seguros establece, la indemnización es al daño como el valor asegurado es al interés asegurable. (Meilij G. , 1998).

Esto significa que, la prestación del asegurador se calcula en función del daño efectivamente sufrido por el interés asegurado. Este cálculo se realiza de acuerdo con la regla proporcional, que considera la relación existente entre el valor de la suma asegurada y el interés sobre los bienes expuestos al riesgo en el momento del siniestro.

La fórmula a utilizar es la siguiente:

Se realizará un ejemplo práctico para ilustrar mejor este concepto. Se puede suponer que el valor de mercado de una vivienda es de U\$S 100.000 y que se contrató una póliza de incendio con una suma asegurada de U\$S 70.000. Esto indica que se está asegurando solo el 70% del valor total de la casa, reflejando el interés que se tiene en protegerla.

Ahora bien, de ocurrir un incendio parcial en la cocina y la reparación del daño costar U\$S 15.000. Aunque la suma asegurada sea de U\$S 70.000, el seguro no cubrirá la totalidad de los U\$S 15.000. Como se aseguró únicamente el 70% del valor de la vivienda, la indemnización será proporcional, es decir, el 70% del daño sufrido. En este caso, se recibirá una indemnización de U\$S 10.500.

En los últimos años, esta medida de la prestación ha generado numerosos problemas con los asegurados, ya que el valor asegurable se calcula al momento del siniestro. En un país con alta inflación, como la Argentina, y considerando que las pólizas suelen tener vigencia anual, esto ha llevado a que muchas caigan en *infraseguro*, provocando debates al momento de liquidar siniestros.

Es importante mencionar que el asegurado puede ir solicitando la actualización de la suma asegurada durante la vigencia del contrato, abonando su correspondiente actualización de prima. Sin embargo, algunas aseguradoras han comenzado a ofrecer coberturas con actualización automática de la suma asegurada, una solución que busca evitar que las pólizas caigan en *infraseguro* debido al mero transcurso del tiempo y a la variación constante en los valores de los bienes asegurados.

Algunos conceptos adicionales son necesarios para comprender esta medida de prestación. Los valores asegurados no contemplan el valor del terreno donde se encuentra edificada la propiedad, sino que se basan en el valor por metro cuadrado, que depende de la calidad y el tipo de construcción. Esto significa que lo que se asegura es el valor de reconstrucción de la vivienda, no su valor de venta.

En otras palabras, una vivienda construida con los mismos materiales debe estar asegurada por el mismo valor, independientemente de si está ubicada en un barrio lujoso, como Puerto Madero, o en un pueblo del interior con un costo de venta considerablemente menor.

¿Y qué ocurre si se estuviera hablando de una persona? ¿Cómo se podría establecer un valor asegurable? Aunque esta medida de prestación no se aplica a

los seguros de vida, sí es posible determinar un valor asegurable en este contexto. Como se ha mencionado anteriormente, los seguros de vida buscan proteger la incapacidad de generar ingresos futuros, por lo que la suma asegurada suele fijarse en 24 o 36 sueldos del asegurado.

De este modo, en caso de fallecimiento, el beneficiario, como una viuda, podría recibir de una sola vez el equivalente a 2 o 3 años de ingresos. Este monto le permitiría "seguir viviendo," cubriendo necesidades esenciales como el alquiler de la vivienda, los estudios de los hijos, entre otros, durante un período razonable, considerado suficiente para reorganizar su situación económica.

Hasta aquí, un repaso por algunos conceptos generales del seguro. Si bien existen muchos más términos involucrados en el funcionamiento del mercado asegurador, se consideró importante ofrecer este primer pantallazo para comprender mejor de qué se trata este mundo. Además, son nociones que toda persona con un seguro contratado debería conocer.

2.3 Seguros: Cálculo de Prima del Seguro.

Con esto, se da comienzo al desarrollo prometido del apartado técnico, iniciando el análisis del cálculo matemático base de los seguros. La siguiente sección puede resultar algo técnica, pero basta con comprender el concepto general y teórico para poder seguir y entender el resto del presente trabajo.

Según la Ley 20.091, Ley de Entidades de Seguro y su Control, "las primas deben resultar suficientes para el cumplimiento de las obligaciones del asegurador..." Art. 26 (Ley 20.091, 1973)

Para que una aseguradora pueda operar de manera estable y solvente, garantizando su continuidad a futuro, es imprescindible que se base en diversos recursos técnicos.

Entre los principales recursos se encuentran el análisis estadístico y la matemática actuarial, así como las reservas técnicas, que son provisiones monetarias de cumplimiento obligatorio y resultan esenciales para que la aseguradora pueda responder a los compromisos adquiridos.

Dos principios fundamentales rigen el análisis del riesgo; la ley de los grandes números y el cálculo de probabilidades.

La ley de los grandes números establece que, a medida que se observa repetidamente la ocurrencia de un determinado evento, las fluctuaciones iniciales disminuyen hasta alcanzar una estabilidad predecible. Este principio es clave para calcular, por ejemplo, la probabilidad de fallecimiento de una persona dentro de un grupo determinado o la posibilidad de incendio en un edificio dentro de un conjunto de construcciones similares.

Un ejemplo ilustrativo es el lanzamiento de una moneda. En cada intento, existen dos resultados posibles; cara o ceca, cada uno con una probabilidad teórica del 50%. Sin embargo, si se realizan solo unas pocas pruebas, los resultados pueden diferir de esta proporción, por ejemplo, obteniendo 60% de caras y 40% de cecas. No obstante, a medida que se incrementa el número de intentos, los resultados tienden a acercarse a la probabilidad teórica del 50%.

En otras palabras, cuanto mayor sea la cantidad de experiencias repetidas, más se ajustarán los resultados a la probabilidad matemática, convirtiéndose en una certeza estadística.

La formulación matemática de este principio fue desarrollada por Jakob Bernoulli y posteriormente refinada por Laplace y Gauss. Este último, en particular, contribuyó con métodos para calcular los desvíos dentro de ciertos límites respecto a la media.

Por otro lado, el cálculo de probabilidades se define como la medida de la posibilidad de que ocurra un evento aleatorio dentro de un determinado conjunto de casos posibles. Matemáticamente, se expresa como el cociente entre el número de casos favorables y el total de casos posibles.

El seguro funciona como un mecanismo económico basado en la agrupación de un número significativo de asegurados expuestos a un riesgo similar. Estos contribuyen mediante el pago de sus primas a la formación de un fondo común, que luego se utiliza para cubrir las indemnizaciones derivadas de los siniestros sufridos por los integrantes del grupo.

De esta manera, el impacto financiero de cada siniestro se distribuye entre todos los asegurados, permitiendo que el costo individual sea mínimo en comparación con el daño potencial que cada uno podría enfrentar.

En otras palabras, como expresa el Dr Julio Gratton “operar con el riesgo calculado a través de las contribuciones individuales de los miembros de una colectividad asegurada”. (Gratton, 1971)

Un ejemplo simple sería, si se aseguraran 1.000 viviendas contra el riesgo de incendio, considerando que todos los riesgos son homogéneos y que el valor de cada vivienda es aproximadamente el mismo, por ejemplo U\$S 120.000, y se determinara estadísticamente la probabilidad de ocurrencia de un siniestro anual, sería necesario cobrar a cada asegurado del grupo una prima de U\$S 120. De este modo, el capital recaudado sería suficiente para indemnizar a quien haya sufrido el siniestro.

En este caso, la frecuencia sería de uno por mil (1‰), donde ‰ representa el valor en milésimas. La frecuencia indica el número de veces que ocurre un determinado evento en relación con un período de tiempo específico. Si se consideran 1.000 riesgos en un mismo intervalo temporal (por ejemplo, 1 año) y se registran 3 siniestros, diremos que la frecuencia del riesgo es de tres por mil (3‰).

En el ejemplo dado, se considera la posibilidad de un siniestro total, aunque en la realidad los bienes pueden verse afectados solo parcialmente por un incendio. A este concepto se le denomina intensidad, el cual representa la magnitud del daño, y permite calcular el promedio de los daños estableciendo una expresión adecuada para su cuantificación.

Como bien explica el señor Fernández Dirube “el coeficiente de intensidad es la relación existente entre el total de indemnizaciones realmente pagadas; respecto del total de indemnizaciones que pudieran pagarse si todos los siniestros hubieran sido totales” (Fernandez Dirube, 1966)

A continuación, se procederá a estructurar la composición de la prima. La prima representa el monto financiero necesario para que un determinado riesgo forme parte de la "masa" asegurada.

Al agregar a la prima los impuestos, los gastos y la ganancia del asegurador, se conforma el premio, que representa el costo final del seguro. Sin embargo, es conveniente no anticiparse y proceder desde los conceptos iniciales.

Lo primero que debe calcularse es la Tasa de Prima, la cual se determina a partir del cálculo de probabilidades, considerando tanto la frecuencia como la intensidad del riesgo. Por ejemplo, si la frecuencia observada es de 3‰, pero la intensidad (costo medio del siniestro) es de 2/3, la probabilidad efectiva no será de 3‰, sino de 2‰.

Esto se debe a que la Tasa Prima Pura (P) se obtiene mediante la siguiente fórmula:

$$P = \text{Frecuencia (F)} * \text{Intensidad (I)}.$$

Siendo las fórmulas de Frecuencia e Intensidad:

Si se reemplaza en la fórmula de Tasa de Prima (P):

Aplicando la simplificación, se puede eliminar “”, por lo que la fórmula quedaría:

Desde este punto de vista resulta atendible la ecuación *a mayor riesgo, mayor tasa de prima* dado que será obviamente más alta la tasa de prima de la cobertura de robo de una joyería o una financiera que la tasa de prima de robo de una librería, o por ejemplo una cobertura de accidentes personales que se brinde a una bibliotecaria diferirá en gran medida de la que se otorgue a un empleado que trabaje en pozos petrolíferos. Entonces se define a la prima como el costo técnico del seguro como contrapartida del riesgo.

Si bien hasta ahora se ha expuesto el marco teórico sobre la composición de una Tasa de Prima, es fundamental el desarrollo de un modelo o esquema de cálculo a escala. Esto permite comprender en mayor profundidad cómo el análisis de la información se convierte en un pilar esencial y un factor clave para garantizar la solvencia de cualquier aseguradora. Se comienza con un cuadro de siniestralidad histórica, presentado en la Tabla 10, *Ejemplo de cálculo de tasa para una cobertura*, de elaboración propia y con fines exclusivamente didácticos para ilustrar cómo se construyen las tasas en el mercado asegurador, o al menos como deberían construirse.

Tabla 10

Ejemplo de Cálculo de Tasa para una cobertura.

N	n	k	m	S
2015	4.980	\$ 18.610.000	48	\$ 4.998
2016	5.310	\$ 22.400.000	50	\$ 5.412
2017	5.790	\$ 28.640.000	57	\$ 6.818
2018	6.310	\$ 32.450.000	65	\$ 7.621
2019	7.050	\$ 38.700.000	70	\$ 7.911
TOTAL	29.440	\$ 140.800.000	290	\$ 32.760
PROMEDIO	5.888	\$ 28.160.000	58	\$ 6.552

Nota. N= año histórico n= Cantidad de pólizas k= Sumas Aseguradas m= Cantidad de Siniestros S=Montos pagados por siniestros. Ejemplo de elaboración propia.

Si bien este es un ejemplo completamente ficticio, cabe destacar que se ha evitado utilizar los años de la pandemia de COVID-19. La razón es que dicho período generó distorsiones en los cálculos de prima, por lo que, en un análisis teórico simple como el desarrollado en este trabajo, resulta preferible excluirlo.

Prima Pura (pp).

Se denomina Prima Pura a los siniestros pagados promedios, y se la llama pura porque es el monto mínimo necesario para afrontar los siniestros durante el año, sin tener en cuenta desvíos, gastos, márgenes de ganancia, etc. Para este ejemplo la Prima Pura sería $pp = \$6.552$, costo medio anual de los siniestros.

Para calcular la Tasa de Prima Pura se utilizará la siguiente fórmula:

En el ejemplo será:

$T_{pp}: 0,23$

Esto sería la Tasa de Prima Pura, es decir que debe cobrarse \$0,23 por cada \$1.000 asegurados, siendo esta la expresión mínima para amparar los posibles siniestros futuros, por ejemplo, si yo quisiera contratar esta cobertura por la Suma Asegurada de \$50.000, la prima a abonar sería \$11,5.

Prima Técnica (Pt)

Pero además de cálculo técnico anterior, el asegurador debe cubrirse con un Recargo de Seguridad (RS), por los desvíos que puedan producirse y desequilibrar la estadística, el modo en que las aseguradoras lo neutralizan es agregando este RS tres veces en el cálculo de la prima.

El motivo de que el Recargo de Seguridad se agregue 3 veces está relacionado al concepto estadístico de 6 Sigmas, en donde la mayoría de los fenómenos siguen una distribución normal y la desviación estándar de la media indica la dispersión de los datos, según esta regla empírica dentro de 3 desviaciones estándar (3σ) se encuentra el 99,7% de los posibles desvíos, reduciendo significativamente el riesgo de insuficiencia de la prima técnica.

*Prima Técnica (Pt): Prima Pura (pp) + Recargo de Seguridad (RS)*3*

Siendo el Recargo de Seguridad RS

*Recargo de Seguridad (RS): S * D*

S= Promedio de pago por siniestro y D el desvío.

Siguiendo con el ejemplo, sera:

Es decir, que, en promedio, el pago por siniestro individual es de \$112,96. Ahora en la Tabla 11, Desviaciones cuadráticas de cantidad de siniestros por año, se obtienen los cálculos necesarios para así hallar el Desvío.

Tabla 11

Desviaciones Cuadráticas de cantidad de siniestros por año.

N	m	m ²
1	48	2.304
2	50	2.500
3	57	3.249
4	65	4.225
5	70	4900
Σ	290	17.178

$$\text{Desvío (D)} = 8,46$$

Esto representa que los siniestros pueden desviarse hasta 8,46 veces el valor calculado como pago promedio por siniestro.

Volviendo a la fórmula de Recargo de Seguridad (RS)

$$\text{Recargo de Seguridad (RS): } S * D$$

$$\text{Recargo de Seguridad (RS): } \$112,96 * 8,46$$

$$\text{Recargo de Seguridad (RS): } \$955,64$$

Entonces, en el ejemplo, la Prima Técnica queda según el siguiente cálculo:

$$\text{Prima Técnica (Pt): Prima Pura (pp) + Recargo de Seguridad (RS)*3}$$

$$\text{Prima Técnica (Pt): } \$6.552 + \$995,64 * 3$$

$$\text{Prima Técnica (Pt): } \$9.418,92$$

Es decir, que el valor que el reasegurador deberá *recolectar* es de \$9.418,92 para afrontar sus compromisos futuros durante el año. Pero, entonces ¿cuál es el valor que debe cobrar a cada asegurado? Al igual que se hizo con la Prima Pura, se debe calcular la Tasa de Prima Técnica.

En el ejemplo será:

$$Tpt: 0,33$$

Con la nueva Tasa de Prima, que incluye los recargos por posibles desviaciones, si se quisiera contratar esta cobertura por una Suma Asegurada de \$50.000, la prima a abonar sería de \$16,50 en lugar de los \$11,50 calculados previamente bajo la Tasa de Prima Pura.

Prima Comercial (Pc)

Una vez calculada la Tasa de Prima Técnica, es necesario determinar la Tasa de Prima Comercial, que se obtiene sumando los Gastos Administrativos y los Costos de Comercialización.

Además del cálculo técnico previo, el asegurador debe incorporar un porcentaje adicional para cubrir los gastos de explotación del negocio, que incluyen sueldos, cargas sociales, gastos administrativos, entre otros. A esto se suman los Gastos de Adquisición, generalmente representados por las comisiones pagadas a los Productores Asesores de Seguros (PAS), así como la utilidad esperada.

Estos gastos varían de aseguradora a aseguradora, pero se han de colocar valores ficticios para poder continuar con la explicación del cálculo. Por ejemplo, se puede decir que los gastos administrativos se encuentran en 0,75 y los gastos de comercialización en 0,70.

$$\text{Tasa de Prima Comercial (Tpc)} = (Tpt/0,75)$$

$$\text{Tasa de prima Comercial 1 (Tpc1)} = (Tpc/070)$$

Entonces, en el ejemplo, la Tasa de Prima Comercial queda según el siguiente cálculo:

$$\text{Tasa de Prima Comercial (Tpc)} = (0,33/0,75)$$

$$\text{Tasa de Prima Comercial (Tpc)} = 0,44$$

$$\text{Tasa de prima Comercial 1 (Tpc1)} = (0,44/070)$$

$$\text{Tasa de prima Comercial 1 (Tpc1)} = 0,63$$

Prima de Tarifa (pTf)

En este paso se obtiene el último cálculo de prima, que no es el valor final a pagar, pero sí el último valor técnico del precio. En este punto se analizan detenidamente los factores externos e internos que influyen en el bien a asegurar.

Factores externos (F.e): son aquellos derivados del medioambiente, el entorno, la ubicación y todas las circunstancias que puedan afectar el bien asegurable. Por ejemplo, no es lo mismo asegurar contra robo en la localidad de La Matanza que en Salliqueló, ambos pertenecientes a la provincia de Buenos Aires, pero con estadísticas de delincuencia muy diferentes.

Factores internos (F.i): corresponden a las características propias del bien asegurable, como el tipo de construcción, la clase de mercadería, actividad que desarrolla, entre otros. Por ejemplo, no es lo mismo asegurar por incendio una casa de material, que una cabaña de madera.

Ambos factores se clasifican, de menor a mayor riesgo, de la siguiente manera:

Bueno = 0,50

Normal = 1

Regular = 1,50

Pesado = 2

Entonces, la Tasa de Prima de Tarifa queda de la siguiente manera:

$$\text{Tasa de Prima de Tarifa (TpTf)} = \text{Tpc1} * \text{F.e} * \text{F.i}$$

Para continuar con el ejemplo teórico, se asumirá que el bien asegurado contiene F.e Normal y F.i Pesado. Entonces:

$$\text{Tasa de Prima de Tarifa (TpTf)} = 0,63 * 1 * 2$$

$$\text{Tasa de Prima de Tarifa (TpTf)} = 1,26$$

El valor de Tasa de Prima de Tarifa representa el monto en pesos a cobrar por cada \$1.000 de Suma Asegurada. Continuando con el ejemplo, una Suma Asegurada de \$50.000 se cotizaría en \$63 como Prima de Tarifa.

Es importante destacar que la Prima de Tarifa no es el valor final que abonará el asegurado. El monto efectivamente pagado se denomina Premio. Para calcularlo, se deben sumar los siguientes conceptos a este valor técnico ya calculado.

El Recargo Administrativo surgió en la década del 60 a raíz de un convenio colectivo laboral para el personal del seguro. Se calcula como un porcentaje sobre la prima, dependiendo del ramo del seguro. Originalmente, su finalidad era cubrir el pago del aguinaldo sobre la comisión de los productores, según el Decreto 8312/48.

El Adicional Financiero se aplica para financiar el costo del seguro y varía según la cantidad de cuotas pactadas. Hasta ahora, el cálculo explicado considera el valor total del contrato, que generalmente es anual. Por ejemplo, si se contrata una póliza para cubrir daños o robo de un vehículo por el transcurso de un año, el premio se calcula sobre el total del período. En Argentina, es común pagar el seguro en cuotas. Por esta razón, las aseguradoras aplican un adicional financiero para cubrir el fraccionamiento del pago. En caso de siniestro, si la póliza aún tiene cuotas pendientes, éstas se descontarán de la indemnización. Por ejemplo, si roban el vehículo a los seis meses de contratar la póliza anual, la aseguradora descontará las seis cuotas restantes, ya que el compromiso de pago abarca todo el período contratado, independientemente de si ocurre un siniestro o no.

El Derecho de Emisión es un importe que las aseguradoras cobran para cubrir gastos administrativos relacionados con la confección del contrato. Su aplicación y monto dependen de cada aseguradora.

El IVA (Impuesto al Valor Agregado) es aplicable a seguros patrimoniales desde el 1° de abril de 1992, para todos los contratos celebrados a partir de esa fecha.

Por último, los Sellos e Ingresos Brutos son impuestos provinciales, cuya aplicación y porcentaje dependen de la provincia donde se encuentre el riesgo asegurado.

Una vez que se adicionan todos estos conceptos a la Prima de Tarifa, es que se obtiene el Premio que representa, ahora sí, el valor final a abonar por los asegurados.

Todo lo expuesto en esta sección detalla cómo debe cotizarse correctamente un seguro. Sin embargo, en la práctica, muchas aseguradoras no siguen un enfoque técnico en sus cotizaciones. En su afán por competir en una guerra de precios, llegan a valores que no alcanzan el mínimo necesario para garantizar un resultado técnico saludable.

MARCO EMPÍRICO

A partir de este momento del trabajo, se iniciará el análisis empírico, el cual es una investigación de enfoque mixto, que combina herramientas cuantitativas y cualitativas. Por un lado, se ha realizado un análisis cuantitativo de los balances presentados por las aseguradoras ante la Superintendencia de Seguros de la

Nación, evaluando indicadores técnicos como prima, siniestralidad y composición de los gastos. Por otro lado, se incorporó una encuesta para relevar percepciones, comportamientos y creencias de los asegurados, lo que aporta una dimensión cualitativa al análisis muy interesante que permite interpretar el accionar social frente al seguro.

El diseño que se adoptó fue descriptivo y explicativo. Es descriptivo porque presenta la evolución de los principales indicadores del mercado asegurador argentino en los últimos años, y es explicativo en tanto intenta identificar las causas detrás de la pérdida de rentabilidad. Sobre esta base, se proponen acciones concretas para revertir la situación, lo que refuerza el carácter explicativo del trabajo.

No se trata de un estudio experimental, dado que no se manipularon variables en un entorno controlado. En términos metodológicos, se puede definir como un estudio de caso focalizado en el mercado asegurador argentino entre 2022 y 2024. Los instrumentos utilizados para la recolección de datos fueron, por un lado, las fuentes secundarias de información disponibles en la SSN, balances de aseguradoras, anexos descriptivos y publicaciones de otras fuentes oficiales, y por otro, una encuesta estructurada de elaboración propia, respondida por más de 200 personas, diseñada específicamente para este trabajo.

CAPITULO 3: ANÁLISIS DEL CONTEXTO ACTUAL DEL MERCADO ASEGURADOR

3.1 Diagnóstico técnico y financiero del mercado asegurador 2022

La Ley 20.091 de Entidades de Seguros y su Control, en su artículo 40, establece que la publicación del balance anual es obligatoria para todas las aseguradoras, sin excepción. (LEY DE ENTIDADES DE SEGUROS Y SU CONTROL, 1973). No obstante, en el mismo artículo se especifica que la publicación de los balances trimestrales no es obligatoria, aunque la Superintendencia de Seguros de la Nación (SSN), como autoridad de control, puede exigirlos.

Asimismo, el artículo 75 de la misma ley dispone que la SSN debe presentar un informe anual sobre la situación del mercado asegurador. Este informe debe ser publicado antes del 1° de mayo de cada año. Sin embargo, al momento de la realización de este trabajo (primer cuatrimestre de 2025), aún no se encuentra disponible el informe correspondiente a dicho año, el cual sería de gran interés para este análisis.

A pesar de ello, ya se han publicado los balances de las aseguradoras, lo que permite acceder a un registro histórico de los estados contables de todas las compañías del mercado asegurador argentino, sean públicas o privadas. Este exhaustivo control financiero de sus estados contables responde a la función social del seguro, mencionada previamente en el marco teórico, dado que el dinero de las aseguradoras es, en gran medida, el dinero de la sociedad, especialmente en el ámbito de la responsabilidad civil de los conductores, ya que un adecuado control sobre estos fondos contribuye a generar mayor confianza en el sistema en el cual se sostiene el mercado.

Estos registros se pueden obtener desde la página de la SSN, en el sistema Sinensup, en el siguiente [Link](#). Asimismo, en el Anexo 1 se presenta una tabla con el resumen de los resultados operativos, técnicos y financieros anuales de cada una de las aseguradoras analizadas, correspondiente al período 2011-2024.

Como se menciona en la introducción, en este trabajo se analiza la situación financiera de las aseguradoras desde el cierre del año 2022 hasta el último balance trimestral disponible, correspondiente a diciembre de 2024. Es fundamental tener en cuenta que el ejercicio económico del mercado asegurador en Argentina abarca desde el 1° de julio del año anterior hasta el 30 de junio del año informado.

Por lo tanto, al examinar los estados contables de junio de 2022, se está considerando el período comprendido entre el 1° de julio de 2021 y el 30 de junio de 2022. A su vez, los balances trimestrales son acumulativos dentro del ejercicio contable anual, por lo que los informes presentados ante la SSN deben interpretarse en función de los plazos detallados en la Tabla 12.

Tabla 12

Plazos que abarcan las presentaciones trimestrales ante la SSN

Presentacion SSN	Trimestre incluido	Meses que abarca	% de avance del ejercicio	Ejercicio contable
2022-2	Abr-May -Jun (2022)	Jul-21 a Jun-22	100%	2022
2022-3	Jul-Ago-Sep (2022)	Jul-22 a Sep-22	25%	2023
2022-4	Oct-Nov -Dic(2022)	Jul-22 a Dic-22	50%	
2023-1	Ene-Feb-Mar (2023)	Jul-22 a Mar-23	75%	
2023-2	Abr-May -Jun (2023)	Jul-22 a Jun-23	100%	
2023-3	Jul-Ago-Sep (2023)	Jul-23 a Sep-23	25%	2024
2023-4	Oct-Nov -Dic(2023)	Jul-23 a Dic-23	50%	
2024-1	Ene-Feb-Mar (2024)	Jul-23 a Mar-24	75%	
2024-2	Abr-May -Jun (2024)	Jul-23 a Jun-24	100%	
2024-3	Jul-Ago-Sep (2024)	Jul-24 a Sep-24	25%	2025
2024-4	Oct-Nov -Dic(2024)	Jul-24 a Dic-24	50%	

Nota. Ejemplo de elaboración propia

Al descargar los valores de los balances del período 2022-2, se encuentra que operan 192 aseguradoras en el mercado argentino. Sin embargo, muchas de ellas, por razones normativas, deben estar inscritas y presentar balances, aunque no todas operan estrictamente como aseguradoras de libre mercado y libre producto.

Existen compañías creadas con fines específicos, como Edificar Seguros que ofrece seguros de vida destinados únicamente encargados de consorcios; como se ha mencionado en otras ocasiones, los seguros de vida tienen una estructura distinta a la de los seguros patrimoniales. Lo mismo ocurre con muchas aseguradoras especializadas en seguros de caución. Al analizar este tipo de seguro, se observa que no surge de la Ley 17.418, sino de la Ley 20.091, que autoriza a las aseguradoras a garantizar obligaciones de terceros siempre que configuren operaciones de seguros aprobadas. También dentro de esa muestra, se encuentra el gran número de Aseguradoras de Riesgo del Trabajo (A.R.T), las cuales operan a través de la Ley 24.557, y que su funcionamiento dista muchísimo de una aseguradora tradicional.

Por esta razón, para evitar distorsiones en el análisis, el mismo se enfocará únicamente en aquellas aseguradoras que brindan cobertura a bienes asegurables habituales, como automóviles, hogares, comercios, entre otros. Por lo tanto, se trabaja únicamente sobre las 60 aseguradoras que contiene la Tabla 13.

Tabla 13
Aseguradoras Patrimoniales utilizadas en el análisis del trabajo.

Provincia Seguros S.A. La Segunda Coop. Limitada De Seguros Generales Seguros Bernardino Rivadavia Coop.Limitada	Integrity Seguros Argentina S.A. Experta Seguros S.A. Unipersonal Compañía Argentina De Seguros Latitud Sur S.A. El Progreso Seguros S.A. TPC Compañía De Seguros S.A. Segurometal Cooperativa De Seguros Limitada Segurcoop Cooperativa De Seguros Limitada Metropol Compañía Argentina De Seguros S.A. Copan Cooperativa De Seguros Limitada Compañía Argentina De Seguros Victoria S.A. ATM Compañía De Seguros S.A. La Equitativa Del Plata S.A. De Seguros Cooperativa De Seguros Luz Y Fuerza Limitada Hamburgo Compañía De Seguros S.A. Nivel Seguros S.A. Aseguradora Del Finisterre Cía. Arg. De Seguros S.A. Noble Compañía De Seguros S.A. Caminos Protegidos Compañía De Seguros S.A. Digna Seguros S.A.
Nación Seguros S.A. San Cristóbal Sociedad Mutual De Seguros Generales Seguros Sura S.A.	
Allianz Argentina Compañía De Seguros S.A. Zurich Argentina Compañía De Seguros S.A.	
Sancor Cooperativa De Seguros Limitada Zurich Aseguradora Argentina S.A.	
Instituto Autárquico Provincial Del Seguro Caja De Seguros S.A. Río Uruguay Cooperativa De Seguros Limitada	
Compañía De Seguros La Mercantil Andina S.A. La Meridional Compañía Argentina De Seguros S.A. Coop. Mutual Patronal Sociedad Mutual De Seguros Generales Triunfo Cooperativa De Seguros Limitada Mapfre Argentina Seguros S.A.	
Horizonte Compañía Argentina De Seguros Generales S.A. SMG Compañía Argentina De Seguros S.A. Orbis Compañía Argentina De Seguros S.A. Compañía De Seguros El Norte S.A.	
Agrosalta Cooperativa De Seguros Limitada Berkley International Seguros S.A.	
Chubb Seguros Argentina S.A. La Holando Sudamericana Compañía De Seguros S.A. BBVA Seguros Argentina S.A. La Perseverancia Seguros S.A. HDI Seguros S.A. Instituto De Seguros S.A.	Nativa Compañía Argentina De Seguros S.A. Boston Compañía Argentina De Seguros S.A. Prudencia Cia. Arg. De Seguros Generales S.A. Galeno Seguros S.A. Providencia Compañía Argentina De Seguros S.A. Caruso Compañía Argentina De Seguros S.A. Paraná S.A. De Seguros La Nueva Cooperativa De Seguros Limitada Liderar Compañía General De Seguros S.A. Libra Compañía Argentina De Seguros S.A. Federación Patronal Seguros S.A.U.

Nota. Aseguradoras Patrimoniales vigentes según la Superintendencia de Seguros a junio de 2022.

Si el lector alguna vez aseguró su auto o su hogar, seguramente encontrará su aseguradora en este listado. Cabe destacar que algunas compañías, como Zurich, pueden aparecer con dos nombres diferentes. Esto es bastante común en el sector asegurador, ya que muchas empresas operan con distintos CUIT para separar sus diferentes líneas de negocio, como sucede con MAPFRE Vida y MAPFRE Patrimoniales.

Sin embargo, en este caso, donde todas las aseguradoras listadas corresponden a seguros patrimoniales, ¿por qué Zurich figura dos veces? La razón es que el mercado asegurador, al igual que el bancario, es altamente competitivo y las fusiones y adquisiciones entre compañías son frecuentes. No obstante, el proceso de integración suele llevar tiempo, por lo que, durante un período de transición, pueden coexistir múltiples CUIT. Esto ocurre, por ejemplo, cuando una aseguradora mantiene estructuras separadas para la operatoria a través de Productores Asesores y la operatoria a través de Banca.

Una vez delimitada la muestra, se procede a la presentación de los números, específicamente a los resultados. Como se ha mencionado anteriormente, las aseguradoras tienen un fuerte componente técnico, pero también un importante componente financiero. La actividad aseguradora abarca dos dimensiones; una técnica y una financiera.

La faz técnica, que es la esencia del negocio, se refiere a la suscripción de riesgos, ya explicada en el marco teórico. A través de este proceso, el asegurado transfiere las consecuencias de un evento aleatorio al asegurador, abonando una prima por ello. Esta prima tiene dos componentes:

- ✓ Componente técnico, destinado a cubrir los siniestros que ocurrirán en el futuro.
- ✓ Componente comercial, utilizado para cubrir los gastos operativos y la utilidad del asegurador.

El negocio de una aseguradora debería basarse en reunir una gran cantidad de riesgos similares, pero distribuidos geográficamente, con el objetivo de reducir la probabilidad de que las pérdidas reales por siniestros se desvíen demasiado de lo que se estima en base a la experiencia pasada.

Por otro lado, la faz financiera de la actividad aseguradora se sustenta en el flujo de fondos. Inicialmente, la aseguradora recibe las primas, que luego invierte en activos rentables mientras espera la ocurrencia de los siniestros, que es lo que genera la obligación de pago de las indemnizaciones a los asegurados. Pero a diferencia de otros operadores financieros, las obligaciones que asumen las aseguradoras al recibir las primas son de carácter contingente, ya que no se conoce con certeza ni el momento ni el monto exacto de los pagos futuros. Como resultado, las contrapartidas de los activos en los que se invierten las primas se reflejan en el balance como reservas técnicas, es decir, pasivos estimados.

Por esta razón, dentro de los balances se presentan tanto los resultados técnicos como los financieros, proporcionando una visión integral de la gestión de la aseguradora.

Se propone iniciar analizando el cierre de balance de 2022, que se encuentra en el Anexo 1, *A1 - Balance 2022-2 – Tabla 12 de 14*, aquí se muestran los resultados al cierre del ejercicio contable al 30-6-2022. (ver Anexo 1)

Nótese que el resultado operativo no coincide con la sumatoria del resultado técnico y resultado financiero dado resultados de operaciones extraordinarias no contemplados y el descuento de impuesto a las ganancias.

A lo largo de este trabajo se analizaron varios balances correspondientes a diferentes momentos, específicamente presentaciones trimestrales de los últimos dos años y medio. Aunque el objetivo principal es presentar los resultados de manera gráfica para facilitar su interpretación, es considerado fundamental comenzar con una tabla que refleje los valores reales. Esto permite visualizar claramente los montos involucrados y dimensionar la amplitud de los resultados entre distintas compañías.

Por ejemplo, se identifican casos como el de Nación Seguros, que reportó ganancias por \$2.075 millones, mientras que Seguros Latitud obtuvo una ganancia de solamente \$1.270.303. En el otro extremo, La Segunda la cual registró pérdidas por \$11.249 millones. Este enfoque inicial busca destacar la enorme brecha existente entre compañías que operan en el mismo mercado y en el mismo momento.

Si el lector prestó atención a la tabla, habrá notado algo más, la gran mayoría de los resultados financieros muestran pérdidas. Para ser más específicos, el 93% de las aseguradoras han registrado pérdidas en sus inversiones. Esto podría generar una pregunta lógica, especialmente para quienes no están familiarizados con el área contable; ¿cómo es posible que un CFO de una aseguradora obtenga peores resultados financieros que los que logra un individuo con su conservador plazo fijo en el banco?

La respuesta radica en que los balances presentados a la SSN, como ya se comentó en el marco teórico, deben estar ajustados por inflación. Esta normativa rige en Argentina desde el año 2018, cuando la Federación Argentina de Consejos Profesionales de Ciencias Económicas (FACPCE) la estableció en línea con las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF). Esto significa que los estados contables deben presentarse en moneda homogénea, debido al contexto de alta inflación del país.

Esto implica que los balances deben reflejar sus cifras en términos de valores constantes, ajustados según el poder adquisitivo de la moneda. Este ajuste garantiza que la información presentada sea más transparente y comparable, eliminando las distorsiones causadas por la inflación.

Las pérdidas en los resultados de las inversiones pueden explicarse, como ya se ha analizado en el marco teórico, por el hecho de que la tasa real de interés

durante este período fue negativa. Esto significa que los rendimientos financieros estuvieron por debajo de la inflación registrada en el mismo lapso, provocando que, aunque nominalmente haya habido ganancias, su valor real resultara negativo.

Pero no todas son malas noticias. Por el contrario, existe un aspecto positivo relacionado con la mejora en el resultado técnico. Esto se debe, fundamentalmente, a la *duration* de los siniestros, el cual en seguros patrimoniales se estima alrededor de 3 años promedio. Esto significa que, en general, la aseguradora cobra la prima tres años antes de pagar el siniestro al cual se comprometió por ese cobro. Es importante aclarar que este dato no implica que las aseguradoras demoren 3 años en liquidar los siniestros. Por ejemplo, el pago por el robo de una rueda puede efectuarse en solo 15 días, mientras que una sentencia judicial por un accidente de tránsito podría tardar hasta 10 años.

Ahora bien, volviendo al ajuste por inflación, esta dinámica cobra especial relevancia cuando la tasa de interés real es negativa. En este contexto, el hecho de cobrar la prima mucho tiempo antes de tener que afrontar el pago del siniestro representa una especie de *ganancia* en términos reales para la aseguradora. Aunque el valor nominal de la prima cobrada pueda parecer menor frente al eventual pago del siniestro, el ajuste por inflación permite que el dinero retenido durante ese tiempo tenga un mayor poder adquisitivo al momento de liquidar el siniestro, lo que genera un resultado técnico positivo.

Sin embargo, esto no significa que la aseguradora haya generado ingresos en términos absolutos superiores a sus costos. En muchos casos, incluso con un resultado técnico positivo, las aseguradoras podrían haber recaudado primas por valores menores a los costos futuros de los siniestros. Dicho de otro modo, si se comparara con una empresa comercial, sería como haber vendido productos a precios menores que su costo, generando una pérdida.

Cabe destacar que, a pesar de contar con este *viento de cola* proporcionado por el ajuste por inflación, alrededor de 20 compañías, es decir, aproximadamente el 33% del mercado, continúan registrando un resultado técnico negativo. Esto refleja que, incluso contando con esta ventaja contable, están operando con primas significativamente inferiores a los siniestros que deberán abonar, por lo que esta pérdida debe ser solventada con otros ingresos como los financieros, volviendo a estas aseguradoras muy vulnerables a factores externos a su propio mercado.

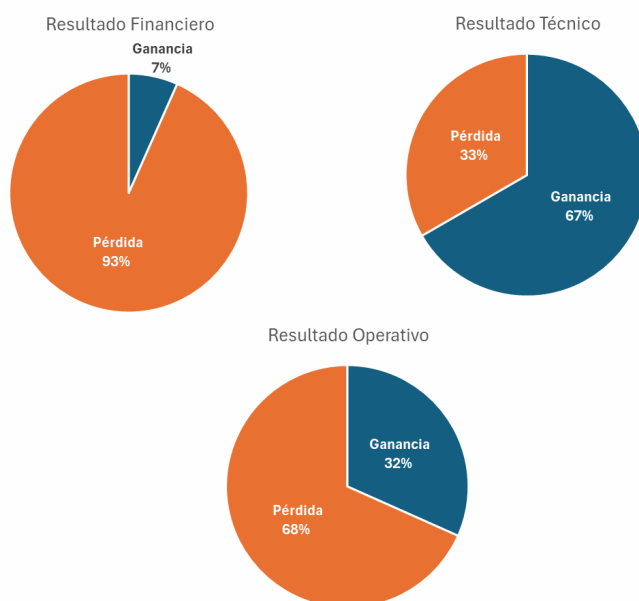
Un ejemplo claro de esta dinámica es el caso de Federación Patronal, que registró una pérdida técnica de \$26.748 millones, compensada por una ganancia financiera extraordinaria de \$28.797 millones, lo que resultó en una ganancia final de \$2.049 millones. Esto la posiciona como una de las aseguradoras con mayores utilidades en el ejercicio contable analizado. Sin embargo, esta situación lleva a pensar, ¿es Federación Patronal realmente una aseguradora o simplemente un agente financiero? El lector podrá decir que esto es indistinto, dado que ha sido una de las grandes ganadoras. Pero esto trae aparejada una debilidad; está jugando un juego que no es su juego, y si las reglas cambian, el poder de maniobra es mucho menor.

3.2 Evolución reciente y señales de crisis en el sector asegurador

A continuación se presentan algunas gráficas, la Figura 12, *Análisis de Pérdidas y Ganancias por resultados al cierre del Ejercicio Contable 2022*, muestra de forma clara y simple cual fue el estado de situación del mercado al cierre del ejercicio citado.

Figura 12

Análisis de Pérdidas y Ganancias por resultados al cierre del Ejercicio Contable 2022



Fuente: Gráficos de elaboración propia en base a los balances 2022-2 de aseguradoras patrimoniales, según datos de la SSN. (ver Anexo 1)

A simple vista, se logra observar que solo el 32%, es decir, 19 de las 60 aseguradoras analizadas, han obtenido ganancias en su ejercicio contable. Este gráfico resulta interesante porque cuestiona ideas comunes, como que las aseguradoras solo acumulan dinero o que el seguro de automotor es demasiado caro, sin considerar que muchas veces ni siquiera alcanza a cubrir los siniestros que enfrentan.

Una vez comprendido el funcionamiento de los balances, es pertinente analizarlos en su evolución histórica en la Tabla 14, *Cierres contables del mercado asegurador de 2011 a 2024*, Y si bien los resultados, como ya se observó, son muy dispares, al comparar los datos en una línea de tiempo se logra concebir los valores globales del mercado, los cuales brindan una pauta sobre cuál es el escenario general.

Tabla 14
Cierres contables del mercado asegurador de 2011 a 2024

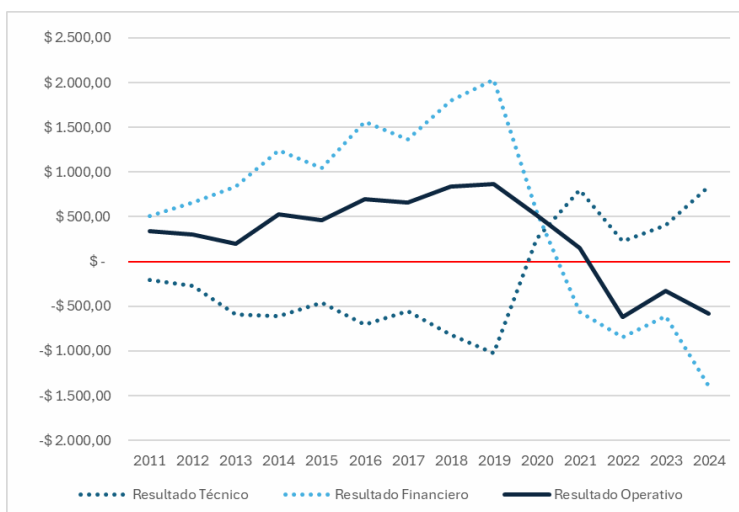
presentación SSN	Resultado Técnico	Resultado Financiero	Resultado Operativo
2011-2	-\$ 826.949.266,00	\$ 2.027.518.941,00	\$ 1.383.017.309,00
2012-2	-\$ 1.366.878.398,00	\$ 3.307.304.549,00	\$ 1.519.903.481,00
2013-2	-\$ 3.553.111.473,00	\$ 4.981.853.154,00	\$ 1.208.422.026,00
2014-2	-\$ 5.138.762.576,00	\$ 10.504.894.614,00	\$ 4.466.874.597,00
2015-2	-\$ 4.906.710.355,00	\$ 11.149.199.966,00	\$ 4.890.455.646,00
2016-2	-\$ 10.358.754.961,00	\$ 22.960.227.670,00	\$ 10.153.299.741,00
2017-2	-\$ 10.087.725.479,00	\$ 24.916.183.424,00	\$ 12.052.953.917,00
2018-2	-\$ 18.871.014.798,00	\$ 41.424.009.130,00	\$ 19.183.318.378,00
2019-2	-\$ 37.038.961.152,00	\$ 73.341.283.289,00	\$ 31.222.931.628,00
2020-2	\$ 13.205.505.411,00	\$ 28.648.194.283,00	\$ 26.781.724.234,00
2021-2	\$ 61.737.450.615,00	-\$ 43.574.941.770,00	\$ 11.651.564.184,00
2022-2	\$ 27.930.674.530,00	-\$ 105.095.430.608,00	-\$ 76.701.865.942,00
2023-2	\$ 107.848.951.405,00	-\$ 161.301.145.114,00	-\$ 88.369.858.307,00
2024-2	\$ 837.295.431.957,00	-\$ 1.388.462.545.518,00	-\$ 580.244.630.903,00

Nota. Muestra de elaboración propia generada sobre las 60 aseguradoras seleccionadas para el análisis. (ver Anexo 1)

Si bien estos balances ya fueron utilizados en la sección teórica, en esta parte del trabajo el análisis se centrará exclusivamente en aseguradoras dedicadas al negocio patrimonial tradicional, tal como se mencionó anteriormente. Por este motivo, los valores aquí presentados difieren de los resultados mostrados previamente.

Por otra parte, el lector probablemente ya habrá notado el cambio de escenario que se evidencia en los últimos años al observar la tabla; en caso contrario, la Figura 13, incluye un gráfico que lo pone aún más en evidencia.

Figura 13

Resultados del Mercado Asegurador en Millones de pesos de 2011 a 2024


Nota. Los valores fueron ajustados por inflación y expresados en moneda constante a junio de 2024, con el fin de asegurar su comparabilidad a lo largo del período.

Se debe admitir que los resultados observados fueron notablemente más extremos de lo que se esperaba previo a realizar el análisis empírico. En el mercado suele afirmarse que “siempre se vivió del resultado financiero”, pero no se esperaba que esta afirmación se reflejara de forma tan marcada en los datos. Entre 2011 y 2020 puede apreciarse cómo los resultados técnicos fueron sistemáticamente negativos. Es decir, las aseguradoras ofrecían coberturas por debajo del costo esperado de los siniestros, y aun así lograban mantener resultados operativos positivos gracias a un rendimiento financiero significativamente alto.

El punto de inflexión se produce en 2020. A primera vista, este año podría parecer excepcional, ya que es el único en el que los tres resultados (técnico, financiero y operativo) se presentan como positivos. Sin embargo, esta situación se explica por el impacto de la pandemia. A pesar del colapso financiero global, las aseguradoras se vieron beneficiadas desde el punto de vista técnico por la fuerte caída en la circulación vehicular. Al tratarse del ramo predominante en el mercado, esta situación provocó una disminución considerable en la frecuencia siniestral, generando una mejora transitoria. Se presentó, entonces, una combinación particular, se seguía cobrando prima, pero ingresaban menos siniestros.

Esto permitió compensar parcialmente la caída en los rendimientos financieros. No obstante, es importante recordar, como se mencionó anteriormente, que los siniestros no se agotan en el mismo ejercicio en que ocurren, sino que se estima una *duration* promedio de aproximadamente 3 años. Por lo tanto, esta mejora podría tener efectos diferidos que se reflejen en ejercicios posteriores.

Lo más relevante es lo que sucede a partir de 2022, y es por ello que se comienza el análisis haciendo el corte en dicho año; el resultado financiero, ya afectado por los ajustes por inflación, se vuelve negativo, y el resultado operativo del conjunto

del mercado asegurador también entra en terreno negativo. En este contexto, operar como aseguradora deja de ser una actividad rentable.

Esto plantea una cuestión central; ¿qué estrategias podrían adoptar las aseguradoras para recuperar un resultado operativo positivo? Las opciones, al menos en términos teóricos, pasan por mejorar el resultado técnico, el financiero, o ambos. Sin embargo, lograrlo en el entorno actual representa todo un desafío.

Ahora se realizará en la Tabla 15, un “doble click” a partir del año 2022, momento en que los rendimientos pasan a ser negativos, analizando los resultados nuevamente pero ahora de manera trimestral. Los resultados técnicos, financieros y operativos discriminados por aseguradora se encuentran en el Anexo 2 del presente trabajo.

Tabla 15

Resultados trimestrales del Mercado Asegurador de 2022 a 2024

presentación SSN	Resultado Técnico	Resultado Financiero	Resultado Operativo
2022-2	\$ 27.930.674.530,00	-\$ 105.095.430.608,00	-\$ 76.701.865.942,00
2022-3	\$ 18.251.252.668,00	-\$ 28.529.386.577,00	-\$ 18.365.075.863,00
2022-4	\$ 19.778.165.237,00	-\$ 44.156.676.717,00	-\$ 36.090.092.745,00
2023-1	\$ 81.999.304.362,00	-\$ 141.741.212.859,00	-\$ 79.384.952.336,00
2023-2	\$ 107.848.951.405,00	-\$ 161.301.145.114,00	-\$ 88.369.858.307,00
2023-3	\$ 77.608.130.438,00	-\$ 114.384.431.696,00	-\$ 41.023.530.445,00
2023-4	\$ 294.123.087.919,00	-\$ 64.763.247.122,00	\$ 115.334.139.344,00
2024-1	\$ 901.889.306.145,00	-\$ 1.041.090.307.227,00	-\$ 232.169.210.725,00
2024-2	\$ 837.295.431.957,00	-\$ 1.388.462.545.518,00	-\$ 580.244.630.903,00
2024-3	-\$ 232.968.429.522,00	-\$ 97.878.325.989,00	-\$ 296.953.916.265,00
2024-4	-\$ 452.386.202.827,00	\$ 142.778.860.323,00	-\$ 307.629.503.487,00

Nota. Muestra de elaboración propia generada sobre las 60 aseguradoras seleccionadas para el análisis. (ver Anexo 2)

Al analizar en mayor profundidad este período, se observa un panorama completamente opuesto al que predominó en los 10 años anteriores. En primer lugar, se destaca el único resultado operativo positivo, en el último trimestre de 2023, vinculado principalmente a las reservas que muchas aseguradoras, principalmente las internacionales, mantienen en moneda dura. La devaluación generada por el nuevo gobierno, el dólar oficial pasó de \$367 a \$800 (un 118%),

incrementó significativamente el valor en pesos de esas reservas, mejorando así el estado del pasivo técnico.

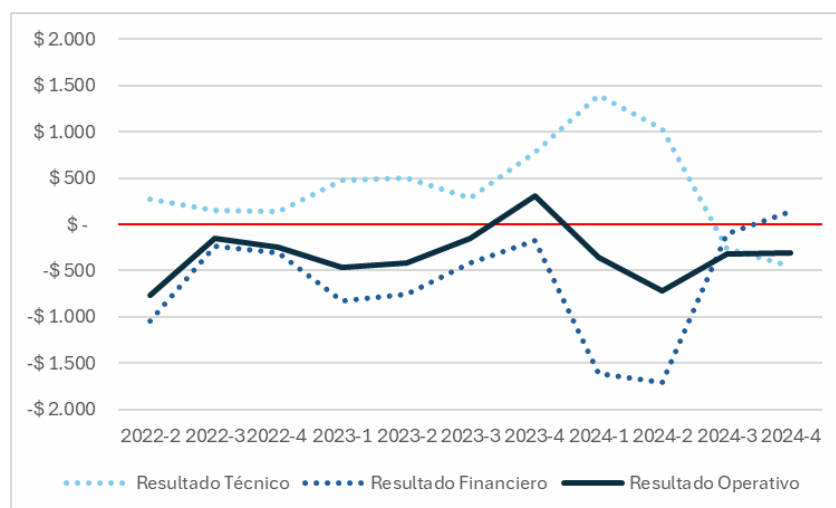
Por otra parte, comienza a percibirse un esfuerzo por parte de las aseguradoras para reforzar su resultado técnico frente a la marcada debilidad del resultado financiero.

En este mismo cuadro también se visualizan los dos primeros trimestres del próximo ejercicio, que cerrará en junio de 2025. Si bien aún es prematuro realizar conclusiones definitivas, ya se evidencian ciertos cambios; los resultados técnicos vuelven a mostrar cifras negativas, lo que indica que no se ha logrado sostener las mejoras observadas en trimestres anteriores. Al mismo tiempo, se registra una leve recuperación en el resultado financiero.

El presente trabajo intenta comprender con mayor detalle las causas de esta nueva dinámica. Para ello, se retoma el gráfico, a través de la Figura 14, ya que ofrece al lector una representación visual más clara de la evolución observada.

Figura 14

Resultados trimestrales del Mercado Asegurador en Millones de pesos de 2022 a 2024



Nota. Los valores fueron ajustados por inflación y expresados en moneda constante a diciembre de 2024, con el fin de asegurar su comparabilidad a lo largo del período.

Al observar el gráfico, ya no quedan dudas; el mercado asegurador atraviesa una situación crítica. Durante el último semestre de 2024, todos los indicadores se alinean peligrosamente cerca de la línea roja, configurando una imagen que remite con claridad a un encefalograma plano, quizás la metáfora más acertada para describir el estado actual del sector.

CAPITULO 4: PROFUNDIZACIÓN EN EL DESEMPEÑO 2023–2024.

4.1 Desafíos técnicos y financieros: la necesidad de una transformación estructural

En este capítulo se analiza lo ocurrido en los últimos 2 años. Como se mencionó en el marco teórico, las inversiones de las aseguradoras están reguladas por el Reglamento General de la Actividad Aseguradora (RGAA), esto habilita a la Superintendencia de Seguros de la Nación (SSN) a establecer porcentajes mínimos de inversión en bonos soberanos, en función de la situación económica y financiera del país, así como del tipo de entidad aseguradora. En términos generales, se exige que una parte significativa de las inversiones se destine a bonos soberanos ajustables por CER, como herramienta de gestión del riesgo y mecanismo de cobertura frente a la inflación, con el objetivo de garantizar la solvencia para hacer frente a compromisos futuros. Sin embargo, estos bonos han sufrido una fuerte caída en su valor en el mercado secundario, ya que la desaceleración de la inflación los volvió menos atractivos en comparación con otros instrumentos que permiten realizar estrategias de *carry trade*. Este tipo de maniobras, si bien pueden resultar más rentables en el corto plazo, implican un nivel de riesgo elevado para una aseguradora. Los fondos involucrados están destinados a cubrir obligaciones futuras y, en caso de una devaluación, la pérdida de poder adquisitivo sería significativa. Por ello, las aseguradoras deben resguardarse en activos denominados en moneda dura, que les permitan preservar el valor real de sus inversiones y garantizar el cumplimiento de sus compromisos a largo plazo.

Por otro lado, las aseguradoras también están obligadas a destinar parte de sus inversiones a fondos que colocan capital en cheques avalados por Sociedades de Garantía Recíproca (SGR), como una forma de fomentar el financiamiento a las PyMEs. Sin embargo, estos instrumentos suelen ofrecer rendimientos inferiores en comparación con otras alternativas de inversión de similar riesgo. En la práctica, esto representa una especie de impuesto indirecto o subsidio cruzado que la industria aseguradora brinda al sector PyME. Esta situación se vuelve aún más desafiante en el contexto actual, dado que las PyMEs no han sido las más beneficiadas por el plan de estabilización que impulsa el nuevo gobierno. Sumado a un escenario de tasas de interés reales negativas, se configura una tormenta perfecta que tensiona la sostenibilidad financiera.

Por último, no se debe dejar de considerar el resguardo en moneda dura. Como ya se mencionó, las aseguradoras no pueden asumir el riesgo de que una devaluación erosione el poder adquisitivo de sus reservas. Por esta razón, una parte significativa de sus pasivos se encuentra respaldada por vehículos financieros de moneda dura. Pero, si la composición de la cartera de inversiones está fuertemente dolarizada, el desfasaje entre el tipo de cambio y la inflación genera un efecto negativo en los resultados. Mientras el dólar oficial se ajustó mediante un esquema de *crawling peg* al 2% mensual, y en febrero al 1%, la inflación anual superó ampliamente el 100%, e incluso dependiendo del horizonte temporal utilizado, superó el 200%, esto representa otro impacto negativo. Como

dijo una vez un CFO del mercado “la inflación va por el ascensor, mientras el tipo de cambio va por la escalera”; este descalce provoca que las inversiones en dólares, aunque necesarias para cubrir pasivos, generen pérdidas contables cuando se aplica el RECPAM ajustando el balance a términos reales por inflación, afectando directamente al estado de resultados.

Asimismo, no se puede dejar de mencionar que, al momento de la elaboración de este trabajo, se abandonó el esquema de *crawling peg* y se pasó a un sistema de bandas cambiarias, en el cual el dólar oficial puede fluctuar entre los \$1.000 y \$1.400. Si bien esta modificación implicó un ajuste inicial del tipo de cambio, el incremento acumulado ha sido hasta ahora de un 8% aproximadamente. Este aumento equivale, a adelantar unos 7 meses de *crawling peg* al 1% mensual, considerando que dicho mecanismo opera de forma compuesta y no lineal, es por esta razón que no se consideran 8 meses. Esta corrección cambiaria podría contribuir a mejorar los resultados del ejercicio para las aseguradoras, dado que una porción significativa de sus inversiones se encuentra dolarizada. No obstante, en paralelo, se ha observado un repunte inflacionario en el último mes, lo cual contrarresta parcialmente dicho efecto. Por ende, el impacto neto de esta “devaluación” podría verse diluido por la aceleración de los precios y el consecuente *pass through*, que probablemente se manifieste en los próximos meses.

Lamentablemente este impacto no se podrá observar reflejado de forma inmediata, ya que, al haberse producido durante el mes de abril de 2025, recién se evidenciará en los estados contables correspondientes al segundo trimestre del año (2025-2), es decir al cierre del balance anual de 2025; cuya presentación ante la SSN suele realizarse entre fines de julio y comienzos de agosto. Por lo tanto, dicho efecto queda fuera del alcance del presente trabajo. En cambio, el repunte inflacionario registrado en el mes de marzo podría llegar a reflejarse en la presentación del primer trimestre (2025-1), la cual, al momento de esta redacción, aún no ha sido publicada.

Es por todo lo expuesto que se considera fundamental que las aseguradoras vuelvan a enfocarse en su verdadero negocio, hacer seguros. En los principales mercados del mundo, los resultados técnicos suelen ser consistentemente positivos, con *combined ratio (CoR)* oscilan entre el 93% y el 96%. Cabe recordar que el CoR se calcula como la suma de los siniestros y los costos sobre la prima ganada, multiplicado por 100. Es decir, que las compañías logran obtener márgenes técnicos del 7% al 4%, incluso antes de considerar los resultados financieros, los cuales acompañan y fortalecen el desempeño general, pero no lo definen. Argentina debe dejar de ser la excepción a esta lógica estructural del negocio asegurador. Se debe volver a poner en valor el conocimiento técnico, el profesionalismo y la experiencia acumulada en el sector.

El mercado asegurador cuenta con excelentes profesionales, pero durante años se mantuvo adormecido, atrapado en una lógica financiera de corto plazo que impedía el crecimiento genuino del negocio asegurador. Esta situación se asimila a la conocida fábula de la vaca, en donde una familia extremadamente pobre

sobrevive gracias a la leche de su única vaca, la cual venden o intercambian por otros alimentos. Un día, un maestro sabio ordena matar a la vaca, obligando a la familia a buscar nuevas formas de subsistir. Lejos de empeorar su situación, descubren habilidades y oportunidades que mejoran su calidad de vida. De igual forma, el sector asegurador argentino no debe aferrarse a que el resultado financiero compense las deficiencias técnicas, además en este contexto, hacerlo sería un error estratégico.

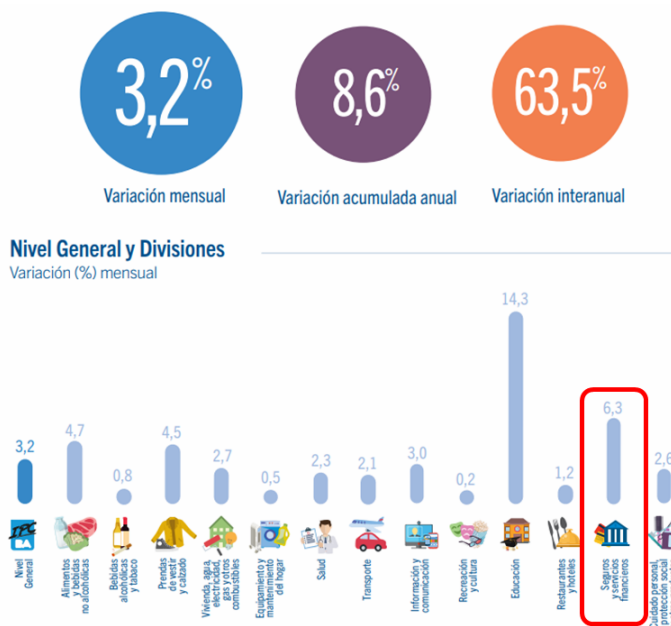
Si bien en el último trimestre de 2024 se comenzó a observar una leve mejora en los resultados financieros, desperdiciar esta oportunidad sería una equivocación grave. Este es un momento único, tal vez irrepetible, para impulsar una transformación estructural. Sin un compromiso colectivo, cualquier compañía que intente mejorar sus resultados técnicos de forma aislada fracasará, como ya ha ocurrido en otros momentos, ya que el mercado tiende a ajustar a la baja, y la pérdida de *Market Share* las obliga a retomar el sendero de la competencia por precios la cual siempre ha erosionado los márgenes técnicos de suscripción, perpetuando el deterioro del sector. Por eso, no se trata de un esfuerzo individual, sino de una visión compartida que debe orientar al mercado hacia el saneamiento de los balances y la recuperación del equilibrio técnico.

Es poco probable que se presente nuevamente un escenario con tanta claridad, como el actual, para comenzar este camino. Y aunque la cartelización está prohibida, y no es lo que se propone, hay que ser realistas; la economía aún no está en una fase de crecimiento sostenido. El impulso actual proviene, en gran parte, del sector primario, favorecido por un repunte en las exportaciones luego de una severa sequía, y por dinámicas globales que afectan los mercados del acero y del petróleo. La economía doméstica, en cambio, sigue a la baja, y las PyMEs, que son motor clave del mercado local, aún no logran recuperarse. Por eso, no se trata simplemente de aumentar precios de manera generalizada para ajustar los resultados técnicos, ya que esto tampoco es una salida viable.

De hecho, si se analiza el informe del Índice de Precios al Consumidor de marzo de 2025, publicado por el IDECBA (Instituto de Estadísticas y Censos de la Ciudad de Buenos Aires), Figura 15, se observa que las aseguradoras fueron el segundo rubro con mayor aumento de precios, solo por detrás del sector Educación, que presenta un ajuste estacional típico del inicio de clases. (IDECBA, 2025)

Figura 15

Índice de precios al consumidor CBA - marzo 2025



Fuente. (IDECBA, 2025)

Sin embargo, esta situación no se limitó únicamente al mes de marzo. Si bien la variación interanual del IPC fue del 63,5%, el rubro Seguros aumentó sus precios en un 134,2%, como se puede observar en la Figura 16, más del doble que el índice general y un 117% por encima del promedio del resto de los rubros. Cabe destacar que para este análisis no se excluyeron los precios regulados, que fueron los que más subieron durante este período debido a las políticas implementadas, por lo que el incremento en Seguros resulta aún más significativo frente al resto de las secciones.

Figura 16

Incremento interanual de precios al consumidor por rubro - marzo 2025

C.1

IPCBA según divisiones de la canasta. Índice y variación porcentual respecto del mes anterior, acumulado anual e interanual. Ciudad de Buenos Aires. Marzo de 2025

Nivel General y divisiones	Ponderación por división	Índice ¹		Variación porcentual		
		Marzo de 2025	Febrero de 2025	Respecto del mes anterior	Acumulado anual	Interanual
Nivel General		1.761,98	1.707,89	3,2	8,6	63,5
01 Alimentos y bebidas no alcohólicas	17,13%	1.850,30	1.767,15	4,7	9,5	43,4
02 Bebidas alcohólicas y tabaco	1,60%	1.821,27	1.806,35	0,8	4,8	59,7
03 Prendas de vestir y calzado	5,31%	1.321,09	1.264,19	4,5	4,6	39,6
04 Vivienda, agua, electricidad, gas y otros combustibles	17,43%	1.958,06	1.906,47	2,7	9,2	96,2
05 Equipamiento y mantenimiento del hogar	5,91%	1.437,88	1.430,42	0,5	3,4	41,2
06 Salud	8,70%	1.842,54	1.801,06	2,3	8,7	64,8
07 Transporte	11,44%	1.599,68	1.567,16	2,1	4,5	54,7
08 Información y comunicación	7,32%	1.475,20	1.432,22	3,0	6,3	58,4
09 Recreación y cultura	6,12%	1.505,83	1.502,11	0,2	10,0	57,2
10 Educación	4,73%	1.918,20	1.678,10	14,3	18,1	99,1
11 Restaurantes y hoteles	9,58%	2.082,89	2.059,03	1,2	10,2	72,9
12 Seguros y servicios financieros	0,76%	2.526,79	2.377,77	6,3	17,3	134,2
13 Cuidado personal, protección social y otros productos	3,98%	1.676,50	1.633,91	2,6	8,7	55,3

Fuente. (IDECBA, 2025)

Este aumento en las primas de seguros puede ser percibido como un abuso por parte del sector, ya que la sociedad en general desconoce la dinámica financiera que explica estos incrementos. Sin comprender este contexto, muchos asegurados interpretaron el ajuste como un aumento de los márgenes de rentabilidad, reaccionando con la reducción de coberturas en seguros obligatorios y la anulación de pólizas no obligatorias.

Esta reacción permitió observar los primeros brotes verdes de un resultado técnico positivo, como se muestra en la tabla 15, pero también explica el regreso a zonas rojas en los últimos dos trimestres reflejados en la misma tabla.

El desafío, entonces, es encontrar caminos creativos. Este trabajo busca ser apenas la patada inicial de un largo partido que llevará años de desarrollo, pero que se espera poder jugar con convicción, como sociedad y como mercado, ante el mundo. El sector asegurador argentino está profundamente conectado con el contexto internacional, a través de la cesión de riesgos a reaseguradoras. Por ello, no solo debe dejar de ser la excepción, y transformarse en un mercado que hace seguros de manera seria, técnica y profesional. Y el momento de empezar es ahora.

4.2 Consecuencias del deterioro del mercado: cierres, ajustes y tensiones laborales

Antes de comenzar a desarrollar alternativas, vale la pena mencionar algunas de las consecuencias que este mal manejo de los pasivos ha generado en el último tiempo. A continuación, se presentan 7 resoluciones publicadas en el Boletín Oficial de la Superintendencia de Seguros, relativas a liquidaciones y cierres de aseguradoras entre 2023 y marzo de 2025, muchas de ellas con más de 50 años de trayectoria y cerca de 500 empleados. Cabe destacar que, al tratarse de una industria de servicios, las aseguradoras no suelen ser grandes compañías con un volumen masivo de personal. Por eso, el cierre de estas 7 entidades representa un impacto significativo en el mercado.

- ✓ **26 de abril de 2023**; Res. 203/2023 Liquidación forzosa de **Escudo Seguros**, compañía fundada en 1962, catalogada como empresa entre 201 y 500 empleados. (SSN, Res. 203/2023)
- ✓ **08 de septiembre de 2023**; Res. 416/2023 Prohibición de celebrar nuevos contratos e inhabilitación general de bienes a **Juncal Seguros** compañía fundada en 1960. (Res. 416/2023- SSN)
- ✓ **25 de junio de 2023**; Res. 294/2025; Prohibición de celebrar nuevos contratos e inhabilitación general de bienes a **Finisterre Cia de Seguros** compañía fundada en 2013. (Res. 294/2024 - SSN)
- ✓ **23 de Julio 2024**; Res. 335/2024 Prohibición de celebrar nuevos contratos e inhabilitación general de bienes por irregularidades contables a **Boston Cia de Seguros**, compañía fundada en 1925, catalogada como empresa entre 201 y 500 empleados. (Res. 335/2024- SSN)
- ✓ **15 de noviembre 2024**; Res. 600/2024 Prohibición de celebrar nuevos contratos e inhabilitación general de bienes por incumplimiento de normas contables a **TPC Seguros**, compañía fundada en 2002. (Res. 600/2024- SSN)
- ✓ **10 de diciembre 2024**; Res. 630/2024 Liquidación forzosa de **Caledonia Seguros**, compañía fundada en 1931, catalogada como empresa entre 51 y 200 empleados (SSN, Res. 630/2024)
- ✓ **21 de marzo 2025**; Res. 179/2025 Prohibición de celebrar nuevos contratos e inhabilitación general de bienes tras decidir su un proceso de autoliquidación voluntaria a **Orbis Cia de Seguros**, compañía fundada en 1950, catalogada como empresa entre 201 y 500 empleados. (Res. 179/2025- SSN)

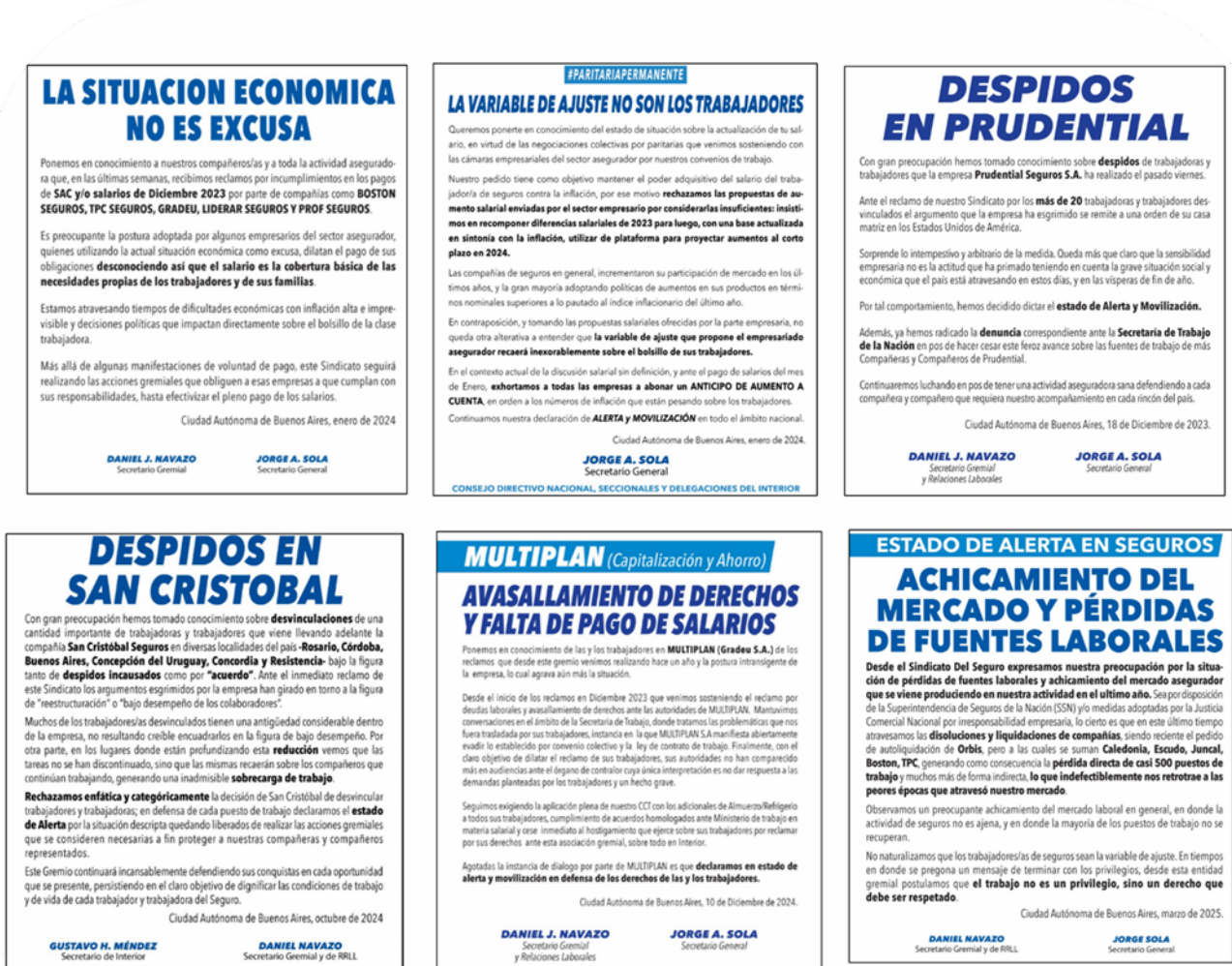
Uno de los cierres más llamativos fue el de Orbis, ocurrido en marzo de 2025. Esta compañía, que ocupaba el puesto 25 dentro del ranking del mercado, fue uno de los principales *tótems* en caer, reflejando la gravedad de la situación que atraviesa el sector. Sin embargo, no solo debe mirarse el cierre definitivo de compañías como indicador de la crisis. El daño en el mercado asegurador es mucho más profundo y significativo; incluso aquellas empresas que logran mantenerse

operativas están atravesando fuertes procesos de achicamiento, con reducciones de personal, reestructuraciones drásticas y demoras en los pagos de salarios, generando un creciente malestar entre los trabajadores.

A continuación, se presentan en la Figura 17, solo algunos de los muchos comunicados emitidos por el Sindicato del Seguro durante el último año, siendo el último de tan sólo marzo de 2025. Cabe aclarar que en esta recopilación no se incluyeron las múltiples comunicaciones referidas a las aseguradoras que, como se mencionó anteriormente, finalmente fueron liquidadas.

Figura 17

Comunicados emitidos por el Sindicato del Seguro 2024



Fuente. Selección de Comunicados (Sindicato del Seguro, 2025)

La situación actual del mercado es crítica y, si no se actúa con rapidez, las consecuencias podrían volverse irreversibles para una parte significativa del sector. La pregunta clave que corresponde plantear es, ¿cómo se puede revertir esta tendencia?

CAPITULO 5: FORTALECER EL MERCADO.

5.1 El Combined Ratio (CoR)

Como se mencionó anteriormente, el foco debe estar en que las aseguradoras se sostengan a partir de la actividad principal que desarrollan; vivir de los seguros que comercializan. La fórmula mágica para medir esto es el *Combined Ratio* (CoR), que se calcula, como ya se explicó, sumando los siniestros y los costos, dividiéndolos por la prima ganada y multiplicando el resultado por 100. A continuación, se analiza el último CoR presentado ante la SSN correspondiente al cuarto trimestre de 2024 (2024-4).

Los resultados técnicos del ejercicio fueron cuantificados a partir de los Excel generales de cuentas contables descargable de la SSN, los cuales se incorporaron en el Anexo 1 y 2. Ahora bien, si se desea entender en detalle cómo se componen específicamente estos valores, se debe recurrir a los anexos del balance, los cuales pueden ser descargados en formato PDF desde el siguiente [Link](#). De todos modos, se ha realizado una tabla con la información relevante utilizada para el presente trabajo, con discriminación por aseguradora, la cual se encuentra en el Anexo 3 del presente trabajo. Se mencionan 58 aseguradoras porque algunas de las utilizadas en el análisis de 2022 ya no presentan balances al cierre de 2024. Además, Seguros Sura S.A. fue adquirida por Galicia Seguros y ya figura en la SSN bajo su nuevo nombre.

El Resultado técnico se conforma con los siguientes anexos del balance:

- ✓ Primas Devengadas SD - Anexo 12-AM
- ✓ Primas Devengadas RA - Anexo 12-BM
- ✓ Siniestros Devengados SD - Anexo 13-A
- ✓ Siniestros Devengados RA - Anexo 13-B
- ✓ Gastos de Producción y Explotación SD- Anexo 14-A
- ✓ Gastos de Producción y Explotación RA - Anexo 14-B
- ✓ Otros Resultados de Estructura Técnica - Anexo 16

Todos los anexos se presentan en versiones duplicadas, diferenciándose únicamente por las siglas SD (Saldo Devengado) y RA (Resultado Ajustado).

El valor que se ha analizado, y que conforma el Estado de Resultados, corresponde al Resultado Ajustado, por lo que a partir de aquí se trabaja exclusivamente con los anexos B.

Los anexos de PRIMA DEVENGADA incluyen:

- Primas emitidas
- Primas Cedidas al Reaseguro

- Compromisos técnicos

Los Anexos de SINIESTROS DEVENGADOS incluyen:

- Pagados en el ejercicio
- Reintegrados por Reaseguradores
- Salvatajes o Recuperos
- Pendientes del Ejercicio e IBNR

El IBNR significa *Incurrred But Not Reported* es una previsión contable obligatoria que deben constituir las aseguradoras. Su finalidad es anticipar y resguardar fondos frente a siniestros que, aunque aún no hayan sido reportados, se sabe que ocurrirán por certeza estadística.

Una vez que el siniestro se produce y es reportado, se genera una reserva específica que va absorbiendo el monto previsto en el IBNR, hasta que eventualmente se materializa en un pago.

Los Anexos de GASTOS DE PRODUCCIÓN Y EXPLOTACIÓN incluyen:

- Comisiones
- Sueldos y cargas sociales
- Redistribución administración y síndicos
- Honorarios
- Impuestos, tasas y contribuciones
- Publicidad y propaganda
- Gastos de Gestión de Reaseguro
- Otros

Y por último OTROS RESULTADO DE LA ESTRUCTURA TÉCNICA que tiene conceptos como:

- Rescates
- Rentas vitalicias y periódicas
- Otras indemnizaciones y beneficios
- Participación Contratos o Utilidades de Reaseguros Activos
- Planes de mejoramiento
- Trans. Estructura Financiera

Con estos 4 anexos se obtiene el resultado técnico ajustado, que es el indicador que fue analizado en cuadros previos.

Si bien también se cuenta con los valores SD (Saldo Devengado), que representan el valor corriente de lo efectivamente cobrado y pagado, el valor ajustado (RA) incorpora ciertos efectos de reexpresión que reflejan mejor la realidad en un contexto inflacionario.

Esto implica que el valor ajustado tiene una cierta “ventaja”, ya que, al adelantar dinero en una economía inflacionaria, los importes actualizados resultan mayores en el resultado ajustado que en el devengado. Por ejemplo, pueden identificarse aseguradoras cuyos resultados en el RA son positivos cuando, en términos de saldo corriente, presentan valores negativos en sus cuentas técnicas.

A pesar de estas diferencias, se utilizará el valor ajustado, ya que es el indicador que utiliza el mercado y, además, para el último trimestre de 2024, cuando la inflación fue del 8,83%, las distorsiones entre SD y RA no resultan tan significativas como las observadas en el primer trimestre del mismo año.

Por otro lado, en los análisis que se desarrollan a continuación, no se contemplará el Anexo 16 de "Otros Resultados de la estructura técnica", dado que no forman parte de la suscripción técnica ni involucran valores que puedan generar desvíos relevantes, tratándose normalmente de montos muy pequeños.

Se analiza los CoR del último quarter del 2024 en la Tabla 16, en donde se han simplificado los nombres de las aseguradoras con el fin de poder ver el cuadro de manera más simple y concreta.

Tabla 16

Combined Ratio del mercado asegurador sobre Balances 2024-4

Aseguradora	CoR	Aseguradora	CoR	Aseguradora	CoR
Agrosalta	426%	Victoria	108%	Libra	94%
Prudencia	178%	Providencia	107%	La Meridional	94%
Nivel	165%	Mutual Patronal	105%	Noble	94%
Triunfo	158%	Integrity	105%	Inst. Autárquico	93%
Copan	146%	Luz Y Fuerza	104%	ATM	91%
Federacion Patronal	144%	La Mercantil Andina	104%	Zurich Argentina	90%
Galeno	137%	Caja	104%	Experta	89%
Liderar	129%	Segurcoop	103%	Horizonte	86%
Segurometal	127%	San Cristóbal	103%	Berkley	85%
Rivadavia	127%	Perseverancia	102%	Provincia	85%
Paraná	126%	Galicia (Ex Sura)	101%	Caruso	84%
La Nueva	125%	El Norte	100%	Chubb	78%
El Progreso	121%	Río Uruguay	100%	Hamburgo	71%
La Segunda	117%	Zurich Aseguradora	99%	Nación	68%
La Equitativa del Plata	116%	Latitud Sur	99%	Caminos Protegidos	53%
SMG	113%	Metropol	99%	Inst. De Seguros	51%
BBVA	110%	La Holando	98%	Nativa	9%
Sancor	110%	Allianz	98%	Finisterre	-13%

Nota. Tabla de Elaboración propia en base a anexos de Balances de SSN – (ver Anexo 3)

A simple vista, se logra observar que casi dos tercios de las aseguradoras están vendiendo por debajo de sus costos. A nivel internacional, como se ha mencionado anteriormente, el CoR se sitúa en valores promedio entre el 94% y el 96%, llegando en algunas plazas a alcanzar el 98%. Por lo tanto, los valores de la tercera columna se encuentran fuera de una pauta técnica razonable.

Ya se tiene conocimiento que Finisterre es una de las aseguradoras que actualmente se encuentra inhibida y con prohibición de celebrar nuevos contratos. Por otro lado, Nativa, en su balance, presentó ganancias en la partida de siniestros por aproximadamente 3.421 millones de pesos. Si bien es posible que en algunas ocasiones los siniestros registren valores negativos debido al cálculo del IBNR, no es algo habitual, por lo que podría deberse a una dinámica particular de esa aseguradora o a un error en la confección del balance, dada estas particularidades se han quitado estas 2 aseguradoras del análisis.

Independientemente de estas dos situaciones puntuales, se analiza en la Tabla 17, todas aquellas aseguradoras que presenten un Combined Ratio inferior al 90% para entender qué representan estos valores tan por debajo del promedio estándar en el segmento de riesgos patrimoniales.

Tabla 17

Peso de Patrimoniales y Especialización Principal en Aseguradoras con CoR < 90%

Aseguradora	CoR	% Patrimonial	Principal Actividad
Experta	89%	75%	
Horizonte	86%	10%	Riesgo del trabajo
Berkley	85%	52%	
Provincia	85%	69%	Vida y Robo
Caruso	84%	8%	Vida
Chubb	78%	25%	Responsabilidad Civil
Hamburgo	71%	16%	Vida
Nación	68%	40%	Vida e Incendio
Caminos Protegidos	53%	14%	Sepelio
Inst. De Seguros	51%	27%	Vida

Nota. Tabla de elaboración propia sobre anexos de balances 2024-2. Para este análisis se toma como Patrimoniales únicamente a Autos, Hogar e Integrales. (ver Anexo 3)

Al analizar más de cerca estas aseguradoras, se puede calcular qué proporción de su prima facturada corresponde a seguros de Automotor, Hogar, Integrales de Comercio o Consorcios, y se observa que muchas de ellas participan en este mercado de manera marginal, enfocándose principalmente en otros tipos de riesgos que no forman parte del alcance de este trabajo.

Por ejemplo, se encuentran las dos aseguradoras estatales, Nación y Provincia, que operan a través de convenios especiales para gestionar seguros de vida vinculados a relaciones de dependencia con el estado. Muchas otras aseguradoras también tienen su foco en seguros de vida, aunque no se trate de CUITs exclusivos para esa actividad, a través de sus seguros patrimoniales aseguran convenios colectivos para empresas. Como ya se ha mencionado en otras oportunidades, los seguros de vida tienen un mecanismo de operación muy distinto al de los riesgos patrimoniales.

En el caso particular de Nación, también se observa una participación importante en seguros de incendio, dado que posee la concesión para asegurar energías renovables y no renovables, como YPF. Por otro lado, dentro de éstas aseguradoras también se encuentra a Caminos Protegidos, vinculada al gremio de camioneros, que se dedica especialmente a seguros de sepelio para trabajadores agremiados. En este caso, su participación en vehículos u hogares responde a necesidades muy específicas del gremio, y no a una comercialización masiva al público general.

Asimismo, existen aseguradoras como Horizonte, que surgieron a partir de una cobertura de ART (Accidentes de Trabajo), actividad que debe manejarse a través de un CUIT diferenciado, y que luego extendieron su operación a seguros patrimoniales. Algo similar sucede con Experta, originalmente enfocada en ART, que lanzó su aseguradora patrimonial hace 4 años. Es importante aclarar que el

75% de participación en seguros de Autos, Hogar y Comercio corresponde exclusivamente al CUIT de patrimoniales, sin considerar el volumen de la ART. Si bien estos valores reflejan un buen desempeño inicial, según se informa en la continuación de este trabajo, sus resultados aún presentan ciertas debilidades, a pesar de exhibir un Combined Ratio cercano al 89%.

Por último, es importante mencionar el caso de Berkley y Chubb, las dos únicas aseguradoras extranjeras que aparecen en este listado. Ambas presentan una buena diversificación. Chubb, en particular, mantiene una participación limitada en riesgos patrimoniales básicos y se destaca principalmente en seguros de Responsabilidad Civil. Tradicionalmente, Chubb fue reconocida por asegurar vehículos de alta gama y ofrecer seguros de hogar *masterpiece*, principalmente en dólares, orientándose a nichos de alta calidad. Si bien esta estrategia le permite lograr muy buenos resultados técnicos, también limita sus posibilidades de crecimiento, dado que el segmento de clientes de alta gama es naturalmente acotado.

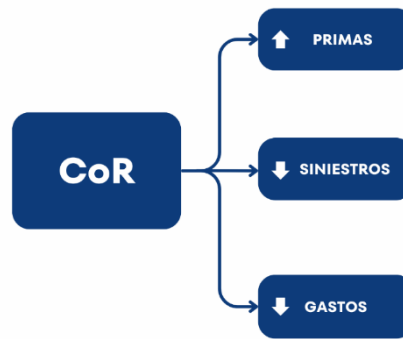
En cuanto a Berkley, su cartera también muestra una fuerte diversificación, sin una rama específica dominante. Aproximadamente el 52% de su producción corresponde a patrimoniales básicos como autos, hogar y comercios, mientras que el resto se reparte entre transportes, robo, incendio y responsabilidad civil, ramos que, si bien técnicamente también son patrimoniales, no representan a la generalidad del mercado. Esta diversificación resulta clave para explicar su mejora en el *Combined Ratio*.

Luego de analizar los factores que explican por qué éstas aseguradoras exhiben CoR por debajo de la media, corresponde ahora evaluar qué podría hacer el resto del mercado, compuesto por las dos terceras partes de las compañías, que presentan resultados técnicos negativos, es decir, con CoR superiores al 100%, o que, aun mostrando números aceptables, deberían alcanzar mejores desempeños considerando el contexto financiero actual, que juega en contra de su rentabilidad técnica.

Cuando se busca mejorar los resultados de una variable determinada por una fórmula, la lógica es analizar en profundidad cada uno de sus componentes. En este caso particular, la fórmula se compone exclusivamente de tres elementos, Prima, Siniestros y Gastos. A partir de ellos, se construye un *issue tree* (Figura 18) el cual será completado a medida que avance el desarrollo de este trabajo

Figura 18

Primer Nivel del Issue Tree de Mejora del CoR



Nota. Gráfico de elaboración propia

5.2 Prima.

Se comenzará por el primer elemento; la prima. La reacción más lógica e inmediata fue aumentar el precio de las pólizas. Es una decisión simple y directa, la que tomaría cualquier gerente frente a una situación crítica, y fue exactamente lo que hicieron la mayoría de las aseguradoras del mercado. Por esta razón se observa un incremento interanual del 134,2%, es decir, 70 puntos por encima de la inflación del mismo período, tal como se muestra en la figura 16; *“Incremento interanual de precios al consumidor por rubro – marzo 2025”*.

Este aumento de primas se sumó al impacto del tipo de cambio, afectado por el atraso cambiario heredado del gobierno anterior, junto con el ajuste de precios relativos (especialmente en tarifas de servicios), un fuerte recorte fiscal y la continuidad de la presión tributaria. Todo esto derivó en una profunda recesión de la economía argentina.

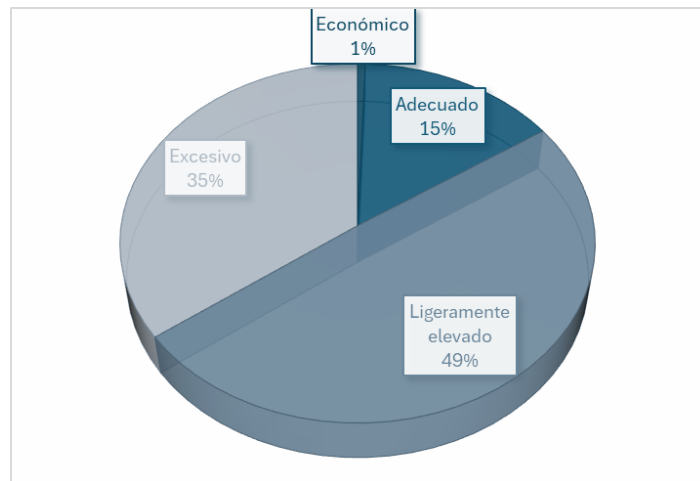
En ese contexto, el encarecimiento del seguro generó que, en los ramos obligatorios, muchas personas optaran por reducir su cobertura o migrar hacia aseguradoras más económicas, aunque con menor solvencia y calidad de servicio. En otros casos, principalmente en los seguros no obligatorios, directamente se dieron de baja las pólizas.

Este incremento de precios explica con claridad cómo, en los primeros meses, las compañías lograron mejorar su resultado técnico. Sin embargo, también permite entender por qué, rápidamente, durante el último semestre, estos resultados volvieron a caer a valores negativos, como se refleja en la figura 14, *Resultados trimestrales del Mercado Asegurador en millones de pesos (2022–2024)*

Para este trabajo se ha realizado una encuesta durante el mes de abril de 2025 a más de 200 personas, cuyo cuestionario completo se encuentra disponible en el Anexo 4. En una de las preguntas, se les ha consultado cómo percibían el precio de su seguro automotor. Las respuestas se presentan en la Figura 19.

Figura 19

Percepción del precio del seguro del vehículo.



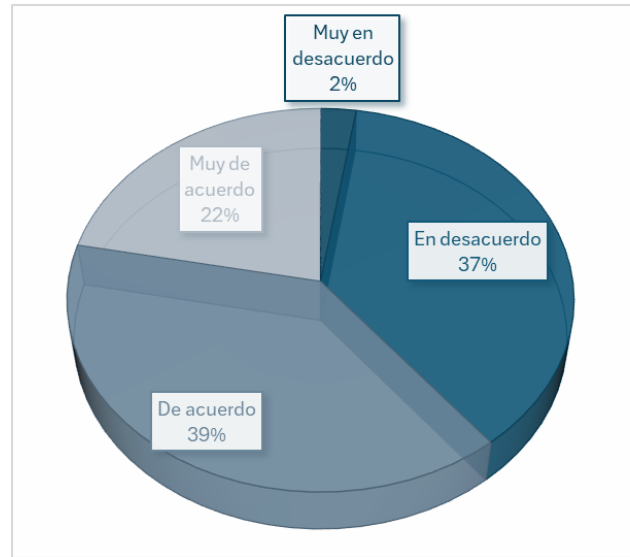
Fuente. Resultados de encuesta propia. N = 176.

Esta respuesta revela que el 84 % de las personas encuestadas considera que las aseguradoras están cobrando por encima de lo que corresponde, o, en otras palabras, que obtienen utilidades extraordinarias. Este hallazgo resulta sumamente revelador, ya que evidencia una percepción distorsionada sobre el funcionamiento real del negocio asegurador y el nivel de erogaciones que implica el pago de siniestros.

De hecho, en la misma encuesta se incluyó la afirmación; “El seguro es un negocio redondo: cobran, pero después no pagan”, y un 61 % de los encuestados manifestó estar de acuerdo o muy de acuerdo con ella. Estos resultados pueden verse reflejados en la Figura 20.

Figura 20

Percepción sobre el seguro como negocio “redondo”.



Fuente. Resultados de encuesta propia. N = 203.

Nuevamente, surge un *insight* muy interesante que revela cómo muchas personas perciben a las compañías de seguros como grandes entidades con ganancias excesivas, que cobran precios exagerados. Ante este contexto, cabe preguntarse; ¿existe realmente margen para seguir aumentando los precios? La evidencia sugiere que la respuesta a esta pregunta es un rotundo no.

Si subir las primas ya no es una opción viable, cabe entonces pensar en alternativas, ¿es posible ofrecer mejores coberturas como contraprestación al aumento de precios? Para explorar esta posibilidad, en la misma encuesta se consulta qué tipo de cobertura tenían contratada. El 62 % de los encuestados declaró tener cobertura de Todo Riesgo, según se muestra en la Figura 21, siendo ésta la cobertura más completa que ofrece el mercado.

Si bien podría pensarse que aún queda un 38 % del parque automotor por “conquistar”, la realidad es que son las propias aseguradoras las que limitan la contratación de esta cobertura. De hecho, muchas compañías no ofrecen Todo Riesgo a vehículos con más de 10 años de antigüedad (aunque este límite varía según las políticas de suscripción de cada entidad). Esto se vincula directamente con la lógica contraprestación de riesgos que implica ofrecer una cobertura tan amplia, a mayor antigüedad del vehículo, mayor es la exposición de la aseguradora.

Figura 21

Coberturas contratadas por el parque automotor.



Fuente. Resultados de encuesta propia. N = 177 (Encuestados con vehículos)

Ahora bien, un 50 % de los encuestados manifestó estar dispuesto a pagar un precio más alto a cambio de un mejor servicio. Sin embargo, se considera que esta disposición no está necesariamente relacionada con la contratación de nuevas coberturas, sino más bien con la insatisfacción que experimentan los asegurados en el momento del siniestro.

En otras palabras, la percepción negativa hacia el seguro no cambiaría simplemente por sumar coberturas adicionales, especialmente si el asegurado no llega a “utilizarlas”. La mejora en la valoración del servicio dependerá, principalmente, de la experiencia concreta del cliente cuando efectivamente necesita activar su cobertura.

Además, es importante aclarar que la incorporación de nuevas coberturas no está sujeta a la libre decisión de las aseguradoras. Toda cláusula adicional debe ser previamente presentada y autorizada por la Superintendencia de Seguros de la Nación, lo que impone una limitación estructural a cualquier intento de ampliación de coberturas inmediata por parte de las compañías.

Entonces, retomando el análisis sobre las coberturas contratadas en el parque automotor, y considerando la antigüedad de los vehículos asegurados, se podría afirmar que la distribución actual de coberturas es, en líneas generales, la esperada por las compañías. Si bien podría existir cierto margen para lograr un *upgrade* en algunos casos, esto no representa el salto que las aseguradoras necesitan en términos de crecimiento significativo en la ganancia por primas.

Por este motivo, se decidió avanzar con otro análisis, focalizado en los balances del último trimestre de 2024. En este caso, se desagrega el *combined ratio* (CoR) del ramo automotor respecto del resto de los ramos patrimoniales, como hogar, integral de comercio e integral de consorcio.

Sin embargo, antes de abordar ese análisis, y en base a los resultados obtenidos en la Tabla 17, *Peso de patrimoniales y especialización principal en aseguradoras con CoR < 90 %*, se decidió identificar qué aseguradoras tienen un porcentaje significativo de ramos patrimoniales básicos en su cartera, según los anexos presentados en sus balances periodo 2024-4, adjuntos en el Anexo 3 de este trabajo. Esta distinción nos permite evitar desvíos en el análisis posterior, ya que comparar compañías con diferente grado de especialización técnica podría distorsionar las conclusiones.

Tabla 18

Peso de Patrimoniales básicos por aseguradora al 2024-4.

Aseguradora	Patrimoniales (%)	Aseguradora	Patrimoniales (%)	Aseguradora	Patrimoniales (%)
La Nueva	98%	La Segunda	84%	La Holando	58%
Providencia	97%	La Equitativa Del Plata	83%	Finisterre	56%
Segurometal	97%	Allianz	83%	Berkley	52%
Agrosalta	96%	Galeno	82%	Orbis	52%
El Progreso	95%	Zurich	81%	La Meridional	50%
Copan	95%	Aseguradora HDI	77%	Luz Y Fuerza	47%
Nivel	94%	Experta	75%	Nación	40%
Metropol	94%	Libra	74%	ATM	40%
Perseverancia	93%	Río Uruguay	72%	BBVA	39%
La Mercantil Andina	92%	Sancor	71%	Inst. De Seguros	27%
Digna	90%	Prudencia	71%	Chubb	25%
Rivadavia	90%	Victoria	70%	Inst. Autárquico	21%
San Cristóbal	90%	Provincia	69%	Hamburgo	16%
Nativa	89%	Federacion Patronal	68%	Caminos Protegidos	14%
Mapfre	88%	Liderar	68%	Horizonte	10%
El Norte	88%	Galicia (Ex Sura)	65%	Caruso	8%
Mutual Patronal	86%	Paraná	61%	Latitud Sur	2%
Caja	85%	SMG	60%	Noble	1%
Zurich Argentina	84%	Integrity	58%		
Segurcoop	84%	Triunfo	58%		

Nota. Tabla de elaboración propia sobre balances de la SSN al 2024-2. Para este análisis se toma como Patrimoniales Básicos a Autos, Hogar e Integrales. (ver Anexo 3)

A partir del análisis realizado en la Tabla 18, y con el objetivo de mantener la coherencia metodológica de este trabajo, se decidió que todos los cálculos futuros se realicen únicamente sobre aquellas aseguradoras cuyo peso en ramos patrimoniales básicos representa el 50 % o más de su cartera. Es decir, se incluyen únicamente a las compañías cuyo *core* de negocio se encuentra centrado específicamente en los ramos patrimoniales de automotores, hogar e integrales de comercios y consorcio.

Con este criterio, el muestreo se reduce a 43 aseguradoras. La gran mayoría de las entidades excluidas corresponden a aquellas ya identificadas en la Tabla 17, *Peso de patrimoniales y especialización principal en aseguradoras con CoR < 90 %*, las cuales se eliminaron por tener su negocio principal en ramos no abordados en este trabajo.

Ahora bien, en la siguiente Tabla 19, se analiza el comportamiento del ramo Automotor en comparación con el conjunto de coberturas patrimoniales básicas (hogar, integral de comercio e integral de consorcio), permitiendo observar las diferencias de desempeño entre estos segmentos dentro del mismo grupo de compañías.

Tabla 19

CoR Automotor y CoR Hogar + Integrales por aseguradora al 2024-4.

Aseguradora	CoR Autos	CoR CF Int	Aseguradora	CoR Autos	CoR CF Int
Agrosalta	434%	N/A	Victoria	112%	81%
Triunfo	179%	128%	La Equitativa Del Plata	112%	115%
Paraná	178%	135%	La Meridional	112%	110%
Nivel	168%	100%	San Cristóbal	110%	81%
Orbis	160%	173%	Zurich	108%	100%
Liderar	157%	69%	Aseguradora Andina	107%	81%
Federacion Patronal	149%	91%	Allianz	106%	78%
Prudencia	145%	248%	Experta	106%	88%
Copan	144%	85%	Providencia	105%	215%
Galeno	135%	141%	Caja	105%	114%
SMG	132%	149%	Mapfre	104%	78%
Rivadavia	131%	95%	Perseverancia	103%	100%
Segurometal	130%	98%	Metropol	102%	43%
HDI	126%	103%	Berkley	101%	98%
La Nueva	125%	89%	El Norte	99%	123%
El Progreso	121%	122%	Digna	98%	79%
Galicia (Ex Sura)	119%	71%	Zurich Argentina	97%	80%

Intégrity	117%	107%	Río Uruguay	97%	169%
Sancor	116%	94%	La Holando	92%	129%
Segurcoop	116%	97%	Libra	88%	55%
La Segunda	113%	117%	Provincia	88%	73%
Mutual Patronal	112%	73%			

Nota. Tabla de elaboración propia en base a anexos de balances de la SSN 2024-2. (ver Anexo 3)

Lo que se puede observar en esta tabla es que solo 12 de las 43 aseguradoras analizadas presentan un *combined ratio* (CoR) mayor en los ramos de hogar o integrales que en el ramo automotor. El promedio del CoR para automotores asciende al 127 %, mientras que para hogar e integrales es de apenas el 107%. Si bien ambos valores se encuentran en zona de pérdida, la diferencia es significativa.

En particular, 36 de las 43 aseguradoras presentan pérdidas en automotores, mientras que solo 21 de las 42 que operan en hogar e integrales se encuentran en esa situación (son 42 dado que AgroSalta no participa de ese ramo). Es importante destacar que durante 2024 se registraron importantes pérdidas en los ramos patrimoniales de Hogar e Integrales, en gran parte debido a fenómenos climáticos extremos. El caso más relevante fue la gran tormenta que azotó Buenos Aires el 17 de diciembre de 2023. La *duration* promedio de los siniestros en este tipo de coberturas es de aproximadamente un año, y en general no suelen derivar en juicios prolongados como ocurre en accidentes vehiculares. Sin embargo, los eventos catastróficos generan siniestros de gran magnitud que, aunque no se extienden más allá de los 12 meses, sí afectan de forma directa la siniestralidad del período siguiente.

Por esta razón, la tormenta de diciembre impactó fuertemente en los resultados del año 2024, que son los que se reflejan en la tabla actual. Es posible que, en condiciones climáticas normales, el CoR de hogar e integrales hubiera sido incluso más bajo, consolidando aún más la diferencia con el ramo automotor.

En conclusión, lo primero que se puede inferir de este análisis es que los ramos de hogar e integral de comercio se presentan como riesgos más estables o “nobles”, con menor siniestralidad y mejores resultados técnicos en comparación con el ramo automotor.

A continuación, se analiza la participación relativa que tiene cada uno de estos segmentos dentro de la cartera de cada aseguradora, en función de su prima total. En la Tabla 20, se examina qué proporción representa el ramo automotor y qué proporción corresponde a hogar e integrales, permitiendo observar el grado de diversificación en la estructura de ingresos por primas de cada aseguradora.

Tabla 20
Participación en el primaje total por segmento al 2024-4.

Asegurador a	Automotor(%)	CF+Int(%)	Aseguradora	Automotor(%)	CF+Int(%)
Agrosalta	96%	0%	La Equitativa Del Plata	79%	4%
Liderar	68%	0%	El Norte	83%	4%
La Nueva	98%	0%	SMG	55%	5%
Prudencia	71%	0%	Federacion Patronal	63%	5%
Nivel	93%	0%	Sancor	65%	6%
Metropol	93%	0%	Mutual Patronal	79%	6%
Orbis	52%	0%	Zurich Argentina	78%	6%
Digna	90%	0%	La Segunda	77%	7%
Libra	73%	0%	San Cristóbal	82%	7%
Providencia	96%	1%	La Mercantil Andina	84%	7%
Triunfo	57%	1%	Victoria	63%	8%
El Progreso	94%	1%	La Meridional	42%	8%
Galeno	81%	1%	La Holando	46%	11%
Paraná	60%	1%	Galicia (Ex Sura)	53%	12%
Experta	73%	1%	Allianz	69%	14%
Copan	93%	2%	Integrity	44%	15%
Segurometa I	95%	2%	Zurich Aseguradora	63%	18%
Caja	83%	2%	HDI	59%	18%
Río Uruguay	69%	3%	Mapfre	69%	19%
Perseverancia	91%	3%	Segurcoop	63%	21%
Provincia	66%	3%	Berkley	31%	21%
Rivadavia	86%	3%			

Nota. Tabla de elaboración propia en base a anexos de balances de la SSN 2024-2. Hogar, Combinado Familiar, o CF se utilizan indistintamente en este trabajo. (ver Anexo 3)

Este es otro dato que ha sorprendido, porque, si bien por la lógica razón de que los vehículos deben estar asegurados obligatoriamente, se espera una mayor participación del ramo automotor frente a otros riesgos; y que a esto se suma que los seguros de autos son, en general, más caros, lo cual también justifica un mayor peso en el primaje. Sin embargo, resulta llamativo que, incluso teniendo en cuenta estos dos factores (obligatoriedad y mayor costo), la participación de los seguros de hogar e integrales dentro de las carteras sea casi nula.

Esto cobra aún más relevancia si se considera que dentro del ramo de integrales se encuentran los seguros de consorcio, cuya contratación también es obligatoria según la Ley 14.231 de seguros de incendio en edificios en propiedad horizontal. A pesar de ello, los cálculos muestran que, en ningún caso, los ramos de hogar e

integrales alcanzan el 25 % del primaje total, mientras que el ramo automotor llega a representar, en algunos casos, hasta el 98 %. Esta enorme disparidad evidencia que los efectos combinados de obligatoriedad y precio no alcanzan por sí solos a justificar semejante concentración.

Ya se ha visto en análisis anteriores cómo la diversificación en distintos tipos de riesgo contribuye significativamente a la mejora del *combined ratio*, como fue el caso de Berkley y Chubb, mencionadas en la Tabla 17. Sin embargo, operar en ramos distintos, como los seguros de vida o transporte, implica desafíos importantes; requiere mayores aportes de capital, aprobaciones regulatorias por parte de la SSN para nuevos clausulados, y un nivel de *expertise* técnica específico por parte del personal.

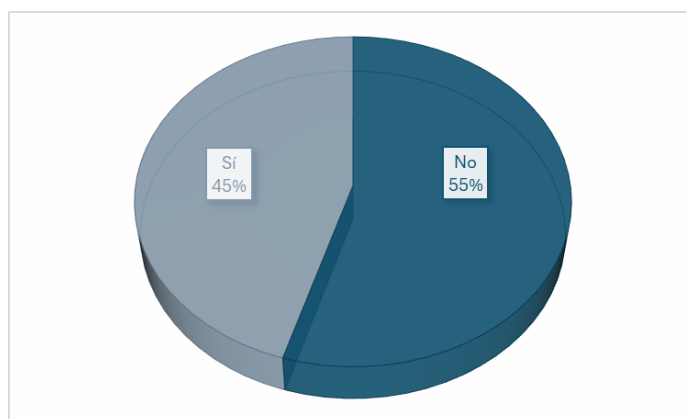
Por lo tanto, exigir a las aseguradoras que comiencen a operar en nuevos ramos con el objetivo de diversificar su cartera y mejorar su CoR resultaría complejo de implementar, además de implicar mayores exigencias de capital para mantener la solvencia, según el tipo de riesgo que se incorpore.

En este contexto, la alternativa más razonable es fortalecer las ventas en aquellos ramos patrimoniales que ya se encuentran habilitados y que presentan una siniestralidad más sana, como el combinado familiar o los seguros integrales.

Con el fin de explorar estas oportunidades, se incluyó en la encuesta de elaboración propia una serie de preguntas orientadas a los ramos patrimoniales. Se ha consultado si los encuestados tienen asegurado su hogar, si ellos o algún familiar poseen un comercio, si ese comercio cuenta con cobertura, y qué nivel de importancia asignan a tener asegurado su hogar o su negocio. Las respuestas a cada una de estas preguntas se presentan a continuación en las Figuras 22 a 25.

Figura 22

Cobertura de seguros sobre viviendas encuestadas.



Fuente. Resultados de encuesta propia. N = 203.

Cabe mencionar que esta encuesta puede presentar cierto sesgo, ya que fue difundida principalmente dentro de la comunidad de la UTDT. No obstante, se buscó intencionalmente que quienes la respondieran no pertenecieran al mercado

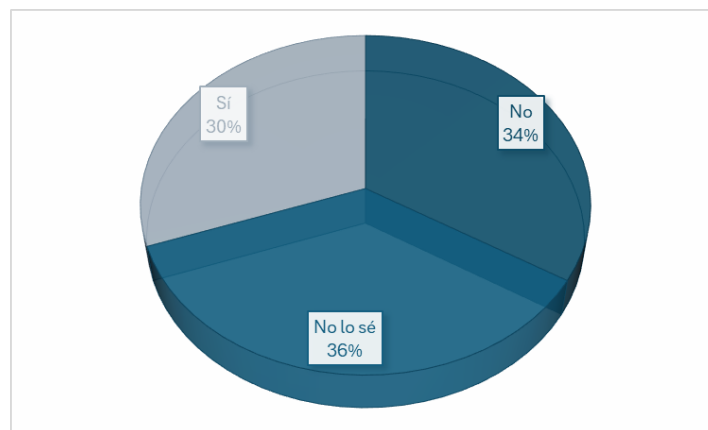
asegurador, para evitar que su conocimiento técnico o experiencia directa condicionara las respuestas sobre la percepción general del sector.

Sin embargo, aun con la tendencia al segmento social que representa la comunidad UTDT, resulta llamativo que el 55 % de los encuestados no tenga asegurada su vivienda. Este dato evidencia un amplio margen de oportunidad comercial para el ramo de hogar.

Respecto a la pregunta sobre comercios propios o de familiares, se obtuvieron 92 respuestas sobre un total de 203 encuestados. Los resultados se presentan en la Figura 23.

Figura 23

Cobertura de seguros de comercios declarados en la encuesta.



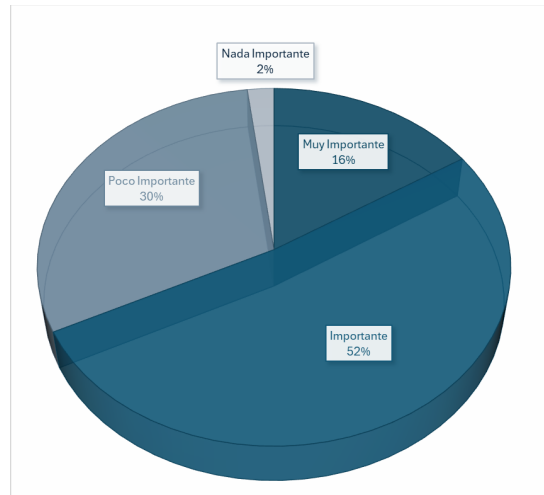
Fuente. Resultados de encuesta propia. N = 92.

Si bien, y en línea con lo que se viene observando, no resulta sorprendente que la cantidad de personas que tengan asegurados sus comercios sea baja, es importante destacar que, al abrir la posibilidad de responder también por el comercio de un familiar, se ofreció la opción “No lo sé”. Esta alternativa, si bien fue intencionalmente incorporada para no forzar una respuesta poco precisa, termina por desdibujar en parte los resultados. Aun así, se considera relevante incluir esta dimensión, ya que se vincula de manera directa con la siguiente pregunta, ¿Qué tan importante consideras tener un seguro para tu vivienda o comercio?

Las respuestas a esta pregunta pueden observarse en la Figura 24, *Nivel de importancia atribuido a asegurar vivienda o comercio*, donde el 68 % de los encuestados declara que le parece importante o muy importante contar con esta cobertura, y sólo el 2% lo consideró nada importante. Este dato abre un interrogante clave, si la mayoría considera importante asegurar su hogar o comercio, ¿por qué se venden tan pocos seguros? y ¿cómo incentivar al 55% de la población que aún no asegura su vivienda a adoptar esta práctica como una decisión necesaria?

Figura 24

Nivel de importancia atribuido a asegurar vivienda o comercio.



Fuente. Resultados de encuesta propia. N = 203.

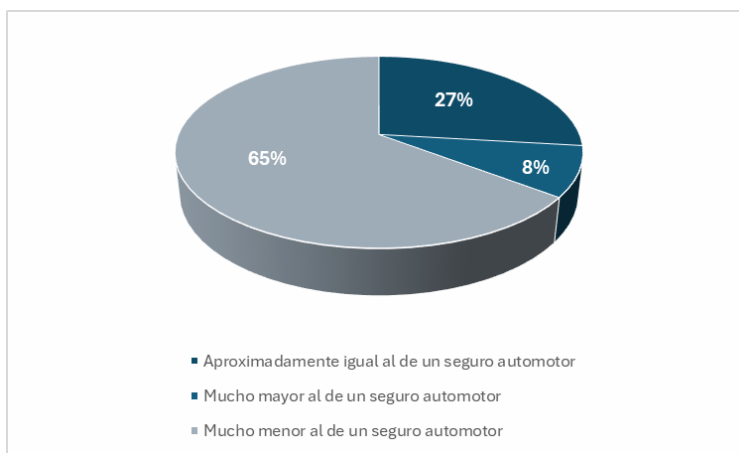
Una de las preguntas que surgieron en el análisis fue si la baja penetración de seguros de hogar o comercio se debía, en parte, a una percepción equivocada sobre su precio. Específicamente, si las personas asimilaban el costo de estas coberturas al de un seguro automotor.

Por este motivo, se incluyó en la encuesta una pregunta sobre cómo creían que era el precio del seguro de hogar o comercio en comparación con el de un seguro de auto; si lo consideraban más caro, más barato o aproximadamente igual.

En la práctica, si bien el costo varía según el tipo de vehículo y cobertura contratada, lo cierto es que los seguros automotores suelen tener valores considerablemente más altos que los de un combinado familiar o un integral de comercio. Y, paradójicamente, estos últimos suelen ofrecer coberturas más amplias, involucran sumas aseguradas mayores, y protegen bienes cuyo impacto en la vida del asegurado, en caso de pérdida, es mucho más significativo. No es lo mismo perder un auto que perder una vivienda por un incendio; la afectación emocional, económica y funcional es completamente distinta. A pesar de eso, el seguro de una casa sigue siendo, en términos generales, mucho más económico que el de un vehículo. Las respuestas sobre esta percepción pueden observarse en la Figura 25.

Figura 25

Percepción del precio del seguro de hogar y comercio con respecto al automotor.



Fuente. Resultados de encuesta propia. N = 203.

Del gráfico presentado pueden extraerse varias conclusiones relevantes. En primer lugar, se observa que la mayoría de los encuestados sabía que el seguro de hogar es mucho más económico que un seguro automotor. Esto puede estar vinculado al hecho de que el 45 % de los participantes tiene asegurada su vivienda y el 87 % posee un vehículo, lo que sugiere que muchos ya tenían experiencia directa con ambos tipos de coberturas al momento de responder.

Sin embargo, aún hay un 35 % que desconoce que el seguro de su casa puede costar lo mismo que aproximadamente dos pizzas por mes. Este dato evidencia una oportunidad concreta de mejora en términos de comunicación por parte del mercado asegurador.

Por otro lado, como se advirtió anteriormente, el 68 % considera importante contar con este tipo de seguro, y el 65 % sabe que es mucho más barato que un seguro automotor. A pesar de esto, en la práctica, la participación de este ramo en el primaje total de las aseguradoras no llega al 25 %. ¿Qué es lo que no se está viendo?

Todo esto indica que, si bien el concepto de asegurabilidad está presente en el imaginario colectivo, no hay una verdadera conciencia aseguradora instalada en la sociedad. Si bien estas encuestas pueden tener cierto sesgo por el perfil del público encuestado, se considera que, frente al aumento de eventos climáticos extremos, como la reciente inundación en Bahía Blanca del 7 de marzo de 2025, se vuelve urgente una campaña de concientización fuerte y articulada.

Una posible estrategia sería impulsarla desde la Asociación Argentina de Compañías de Seguros (AACCS), con el objetivo de reunir aportes de todas las aseguradoras. Esta campaña no debería llevar marcas comerciales ni disputarse espacios de visibilidad entre competidores, sino que debería centrarse en generar un mensaje de impacto colectivo. Su implementación en lugares de alto tránsito, como subtes y medios de transporte público, permitiría reforzar un mensaje claro, la seguridad patrimonial no es un lujo, es una necesidad accesible. Se ha generado una imagen ejemplificadora la cual se encuentra en la Figura 26.

Figura 26

Muestra ilustrativa de campaña de concientización sobre seguro de hogar.



Nota. Imagen de elaboración propia con IA.

En lugar de competir exclusivamente por el *market share*, el desafío real debería ser expandir la torta del mercado, promoviendo el crecimiento del conjunto. Una mayor conciencia aseguradora beneficiaría a todo el sistema. Luego, cada compañía podrá posicionarse con su propio producto, estrategia de precios y público objetivo, pero sobre una base mucho más sólida.

Si campañas de concientización como las del tabaco lograron reducir drásticamente el consumo de cigarrillos, el sector asegurador también podría generar un impacto significativo. Para eso, la clave no es un esfuerzo aislado de una empresa, sino una acción conjunta impulsada desde el conjunto del mercado, sin marcas, sin fines comerciales inmediatos. Una campaña sin logos permitiría que el mensaje llegue desde un lugar genuino, de concientización, y no como una propuesta más al consumo.

Si el mercado en su conjunto logra aumentar la proporción de riesgos nobles en su cartera, como hogar o comercio, se podría generar un esquema de subsidio cruzado con los ramos más deficitarios, como el automotor. Esto permitiría mejorar el *Combined Ratio* general, elevando la proporción de primas "sanas" que ingresan al mercado asegurador.

5.3 Siniestros

Una vez analizada la prima, se ha de colocar el foco en el segundo elemento, los Siniestros. ¿Por qué los siniestros son tantos y representan montos tan elevados? Se cree que esto responde principalmente a dos razones fundamentales (y últimamente, incluso a una tercera, que se aborda más adelante).

La primera tiene que ver con el aumento sostenido de la judicialidad en los últimos años. La SSN publica desde hace años indicadores del mercado asegurador, disponibles en el siguiente [Link](#). No obstante, a fin de facilitar su análisis, en el Anexo 5 del presente trabajo se incluye una tabla que resume la judicialidad discriminada por aseguradora desde 2012 a 2024, tomando como referencia el cierre de balances del mes de junio de cada año. La misma se ha realizado con información sobre la siniestralidad específica de las aseguradoras que estaban operativas en 2022, y que se analizaron en apartados anteriores. En este caso, el foco se encuentra en la evolución histórica de las 43 aseguradoras seleccionadas, aunque para este análisis se consideran solo 42, ya que la compañía Digna Seguros no ha reportado datos de judicialidad, esto podría deberse a una omisión o registro incompleto.

Por otro lado, es importante aclarar que, durante estos años, han surgido nuevas aseguradoras que no formaban parte del corte de análisis definido en 2022, como Qualia o Lúnigo, y por lo tanto no están incluidas en estos cálculos. Esta decisión responde a la necesidad de mantener coherencia en los análisis evolutivos, utilizando una muestra homogénea a lo largo del tiempo. De todos modos, se trata de entidades con escasa participación relativa, por lo que su exclusión no genera desvíos significativos en las conclusiones.

Volviendo al análisis de la judicialidad, en la Tabla 21, *Cantidad de juicios al cierre de balance de 2012 a 2024* se muestra cómo este indicador ha ido en aumento, según los datos oficiales publicados por la SSN.

Tabla 21

Cantidad de juicios al cierre de balance de 2012 a 2024.

Año	#Juicios
2012	118.467
2013	114.319
2014	129.500
2015	140.109
2016	153.494
2017	161.226
2018	166.397
2019	166.346
2020	159.053
2021	158.705
2022	162.870

2023	178.247
2024	178.843

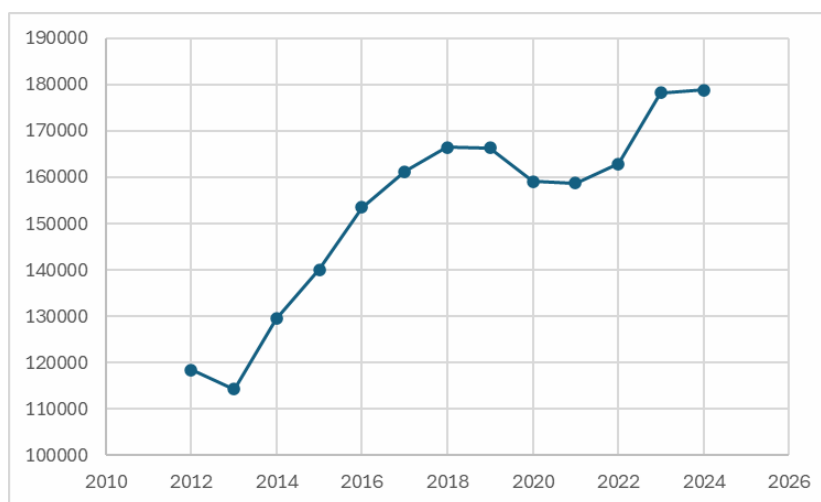
Nota. Muestra de elaboración propia, en base a Indicadores de la SSN y generada sobre las 42 aseguradoras patrimoniales analizadas. (ver Anexo 5)

Al volcar estos datos en una gráfica, como se presenta en la Figura 27, *Evolución de la Judicialidad 2012 a 2024*, se observa que el incremento sostenido del indicador solo se interrumpió durante la etapa de la pandemia. Esto se debió, principalmente, al cierre temporal de juzgados y sedes judiciales, afectando el normal funcionamiento de gran parte de las actividades vinculadas al ámbito legal.

Sin embargo, una vez superada esa etapa, la judicialidad retomó su tendencia ascendente, alcanzando al cierre de 2024 un nivel 51 % superior al registrado en 2012.

Figura 27

Evolución de la Judicialidad 2012 a 2024



Nota. Gráfico de elaboración propia, muestra generada sobre las 42 aseguradoras patrimoniales analizadas. (ver Anexo 5)

Se cree que esta situación responde a una conjunción de factores. En primer lugar, durante los períodos de altas tasas de interés, muchas aseguradoras optaban por llevar los siniestros a juicio, postergando su resolución. Esta estrategia les permitía disponer del capital durante más tiempo y aprovecharlo dentro de una lógica de rentabilidad financiera. Los juicios en Argentina suelen ser extensos, lo que habilitaba ese tipo de maniobra con impacto directo en la gestión del flujo de fondos.

Por otro lado, desde el lado de los reclamantes, el escenario judicial comenzó a volverse muy favorable en términos de indexación. Si bien no es el objetivo de

este trabajo profundizar en los aspectos jurídicos, cabe mencionar que, a pesar de la vigencia de la Ley 23.928, que en su artículo 7 prohíbe expresamente la indexación monetaria de las indemnizaciones, hace años que muchos jueces han declarado inconstitucional dicha norma, autorizando así la actualización de los montos indemnizatorios.

Esta práctica judicial rompe con el sinalagma perfecto que representa el contrato de seguros. Para quienes no estén familiarizados con el concepto, el sinalagma se refiere al equilibrio de contraprestaciones entre las partes de un contrato. En el caso del seguro, la prima se cobra en función del riesgo asumido, de forma proporcional y equilibrada. Por lo tanto, no debería exigirse a la aseguradora el pago de una indemnización por encima del valor técnico originalmente pactado, ya que eso distorsiona el equilibrio contractual sobre el cual se sustenta el sistema.

Obviamente, esto genera un problema real y concreto. Suponiendo un escenario hipotético, en donde se tiene una suma asegurada determinada, y existe un juicio que demora 5 años en llegar a sentencia. Durante ese tiempo, esa suma se actualiza aplicando una tasa activa, mientras que las inversiones de la aseguradora, por lo general, rinden a una tasa pasiva. Esto produce un primer descalce financiero. Pero más allá de esa diferencia técnica, en los últimos años han proliferado fallos judiciales que van aún más allá; en muchos de ellos se toma como suma asegurada la que hoy ofrecen las pólizas vigentes en el mercado para la cobertura de responsabilidad civil de vehículos, en lugar de la suma originalmente contratada. A esa suma "actualizada", además, se le aplica la tasa activa de indexación, que ya incorpora un componente de inflación.

Es decir, se está indexando dos veces el valor del tiempo transcurrido; primero al actualizar la suma asegurada y luego al aplicar la tasa activa. Esto genera una distorsión enorme en los montos indemnizatorios que finalmente deben afrontar las aseguradoras. No solo rompe con la congruencia actuarial de las primas originalmente cobradas, sino que además incentiva fuertemente a los letrados a llevar los reclamos a juicio, evitando así llegar a acuerdos en instancias administrativas o de mediación.

Según estimaciones internas de una prestigiosa aseguradora, cuyos informes no pueden ser incorporados públicamente en este trabajo por cuestiones de confidencialidad, se ha observado que los costos asociados a la gestión de un siniestro aumentan de manera significativa a medida que el reclamo avanza en su instancia procesal. Lo que representa un costo de \$1 en una instancia administrativa puede escalar a \$4 si se resuelve en mediación, y alcanzar hasta \$12 si el caso llega a instancia judicial.

Por último, a fines de 2024 se dictó el fallo conocido como "Levinas", emitido por la Corte Suprema de Justicia de la Nación (CSJN), mediante el cual se estableció que el Tribunal Superior de Justicia de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires (TSJ) es el órgano competente para revisar las sentencias de las Cámaras Nacionales con asiento en la CABA.

Esto implica un cambio sustancial en el esquema recursivo, ya que las decisiones de los tribunales nacionales en la ciudad, que anteriormente eran apeladas ante la CSJN, ahora deberían ser recurridas ante el TSJ porteño. Sin embargo, este último tribunal respondió desconociendo la validez del fallo, lo que ha generado un escenario de gran incertidumbre respecto de cuál es, en definitiva, la cámara competente para resolver dichas apelaciones.

Como consecuencia, algunos abogados han optado por presentar los recursos ante ambas instancias en paralelo, lo que ha derivado en resoluciones contradictorias y una profundización de la inseguridad jurídica. Se trata de un escenario altamente complejo, cuyas implicancias aún no están del todo claras para el sistema judicial ni para los actores del mercado asegurador.

En resumen, al problema de la cantidad de juicios se suma el aumento del valor de las indemnizaciones, impulsado por la aplicación de tasas de actualización que resultan, en muchos casos, inalcanzables e impredecibles. Esto se debe a que distintos tribunales del país aplican criterios dispares para su cálculo, lo que incrementa la incertidumbre y afecta la previsibilidad del sistema.

Una posible solución sería reducir la brecha existente entre el procedimiento administrativo y el judicial, aunque su implementación resulta compleja. Se considera que la SSN podría impulsar un acuerdo de capacitación y colaboración mutua con las cámaras judiciales, con el objetivo de explicar el impacto que determinadas decisiones tienen sobre la sostenibilidad del mercado asegurador.

Si bien puede sonar ambicioso, no es una idea descabellada. En el fuero civil, la participación de las aseguradoras es significativa y, de hecho, muchas carreras de abogacía incluyen en su tramo final materias optativas dedicadas exclusivamente al derecho de seguros. Esto demuestra que existe un terreno fértil para avanzar en la articulación entre ambos sectores.

Sin duda, se trata de un proceso que demandaría tiempo y esfuerzo, pero avanzar en esta dirección contribuiría a mejorar la salud del mercado asegurador y, en consecuencia, a fortalecer la seguridad jurídica y económica de toda la sociedad.

Por su parte, las aseguradoras también deberán revisar sus estrategias; evitar judicializar siniestros únicamente por el atractivo financiero de las tasas, mejorar sus ofrecimientos en instancia administrativa y adoptar una postura firme en la mediación. La clave estará en reducir al mínimo la diferencia entre estas dos etapas, para desalentar la escalada innecesaria hacia el litigio judicial.

La segunda gran causa que impacta negativamente en los resultados técnicos de siniestros es el fraude asegurador. La historia del fraude en el seguro es tan antigua como la del propio seguro. Esto se debe, en gran parte, a que muchos asegurados no lo perciben como un delito. Para ellos, no hay víctimas directas, no genera reproche social y, en muchos casos, incluso se comenta abiertamente con familiares y amigos, bajo la lógica de una especie de *acto de justicia*.

Un ejemplo reciente de esta percepción se viralizó en junio de 2024, cuando se difundió un video de un exfutbolista y actual entrenador de gran renombre;

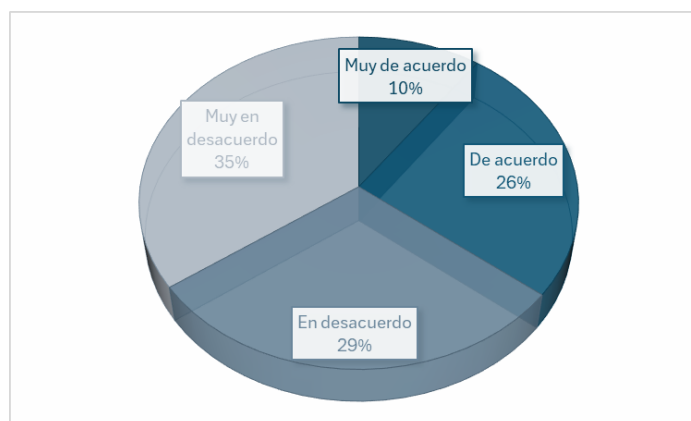
explicándole a un ciudadano brasileño que debía denunciar el robo de la rueda de su camioneta para que el seguro le pagara una pinchadura, sugiriéndole incluso declarar el robo de una segunda rueda para obtener una indemnización mayor.

Solo a modo de ejemplificación, se incluyeron dos preguntas específicas en la encuesta que resultan especialmente reveladoras. Ya se ha visto que el 61 % de los encuestados considera que el seguro es un “negocio redondo”, donde las compañías cobran, pero luego no pagan, tal como se muestra en la Figura 20, *Percepción sobre el seguro como negocio “redondo”*.

En línea con esa percepción, se formuló otra pregunta concreta, “Si una persona pagó su seguro durante 5 años sin usarlo, me parece razonable que declare el robo de una rueda para recuperar algo de lo pagado.” Las respuestas a esta afirmación pueden observarse en la Figura 28.

Figura 28

Percepción social sobre el fraude como compensación.



Fuente. Resultados de encuesta propia. N = 203.

Que el 36 % de los encuestados haya respondido que le parece razonable cometer un fraude en las condiciones planteadas resulta sumamente llamativo y revelador. Como ya se ha mencionado, esta encuesta puede presentar cierto sesgo, ya que fue respondida principalmente por personas vinculadas a la comunidad de la UTDT, lo que representa un segmento social muy específico. A partir de esto, se puede inferir que, en otros grupos sociales, este porcentaje podría ser aún más elevado.

Esta fue la pregunta más poderosa de toda la encuesta, porque expone una dimensión profunda de la cultura argentina. Es muy probable que, si se preguntara “¿Te parece bien llevarte unos alfajores de un kiosco sin pagar?”, la inmensa mayoría, probablemente el 99 %, respondería que no. Sin embargo, cuando se plantea un fraude contra una aseguradora, muchos lo consideran aceptable. Este tipo de actitudes no solo se naturalizan, sino que incluso son validadas en la cultura popular; el robo a bancos o aseguradoras suele representarse como un acto de justicia en películas y relatos cotidianos.

La realidad es que los fraudes cometidos por algunos los terminan pagando todos. Aunque no se dispone de estadísticas actualizadas sobre el fraude en el mercado asegurador argentino, en el libro de Roberto Mecca, citado previamente en el marco teórico, se estima que alrededor del 40 % de los montos de siniestros pagados anualmente en el mundo son injustificados. (Mecca, 2006).

A su vez, una nota publicada en Infobae el 19 de febrero de 2024 menciona las pérdidas millonarias que representa para la industria aseguradora el fraude claro y manifiesto por parte de la sociedad. (Infobae, 2024)

El fraude no se caracteriza únicamente por declaraciones falsas de robos de ruedas. También puede consistir en denunciar un choque falso con un conocido, cuando no se tiene cobertura todo riesgo y se requiera un responsable. O en aprovechar un robo real en un depósito para retirar una gran parte de la mercadería, y luego declarar que “todo fue robado”. Cualquiera de estas situaciones son consideradas fraude, dado que el fraude no es únicamente inventar un hecho que no ocurrió; también es exagerar los daños, de un hecho real, para poder cobrar mayor indemnización. Así lo establece el artículo 48 de la Ley de Seguros. (Seguros, 1967)

Además, a este escenario se suma un nuevo desafío. La inteligencia artificial viene a “ayudar” a los fraudulentos. Si las aseguradoras no se *aggiornán*, sus asegurados lo harán por ellas. Por ejemplo, en la Figura 29, *Ejemplo de imagen editada con IA para fines fraudulentos*, se descargó una foto de una publicidad de una camioneta Chevrolet, y simplemente se le pidió a la IA que simule un choque en el frente. En solo 30 segundos se obtuvo la imagen modificada. Lo más preocupante es que para realizar este tipo de manipulaciones no se requiere conocimiento técnico, ni una computadora especializada; basta con un celular y conexión a internet.

Figura 29

Ejemplo de imagen editada con IA para fines fraudulentos.



Nota. Imagen de elaboración propia con IA

Aunque muchos consideran que el fraude contra las aseguradoras es un delito sin víctimas, lo cierto es que son los propios asegurados quienes terminan pagando las consecuencias. El deterioro en los resultados técnicos generado por la siniestralidad fraudulenta obliga a las aseguradoras a incrementar las primas y, en algunos casos, a retirar ciertas coberturas del mercado. Como fue el caso del robo de estéreos en los 90's, y podría replicarse próximamente con los robos de ruedas, por citar un ejemplo actual. En definitiva, los mayores perjudicados son todos los asegurados.

¿Qué deberían hacer las aseguradoras para abordar esta problemática? En primer lugar, es necesario mejorar las normas de suscripción, elevando los estándares de control y exigiendo una mayor cantidad de documentación respaldatoria al momento de emitir pólizas.

Por otro lado, actualmente, ante situaciones de fraude, las aseguradoras suelen optar por dos caminos; si el fraude se prueba mediante documentación clara, se rechaza el siniestro con fundamento en lo dispuesto por la Ley 17.418; en otros casos, se solicita al asegurado la firma de una declaración de desistimiento, renunciando a su reclamo. Sin embargo, este abordaje resulta claramente insuficiente frente a la magnitud del problema actual.

No debe olvidarse que el Código Penal argentino contempla expresamente el delito de estafa en sus artículos 172 al 175, previendo penas que, en general, oscilan entre los 2 y 6 años de prisión. (Cod.Penal, 1984). Por ello, se considera que las aseguradoras, en conjunto, deben comenzar a impulsar acciones penales contra los asegurados que cometan fraude, con el objetivo de que la sociedad comprenda que se trata de un delito y no de una simple "avivada".

Por otro lado, uno de los principales aliados del fraude es, lamentablemente, el productor asesor de seguros. Por su conocimiento del sistema y su cercanía con los asegurados, en muchos casos son ellos mismos quienes asesoran a sus clientes sobre cómo presentar denuncias fraudulentas, facilitando así este tipo de prácticas.

Por este motivo, y aunque en algunos casos pueda representar una pérdida económica inmediata, las aseguradoras que detecten que un productor ha participado en un fraude, deben interrumpir de manera inmediata la relación comercial con dicho intermediario. Cabe destacar que las sanciones aplicables a los productores asesores de seguros están establecidas en la Ley 22.400, que a su vez remite a la Ley 20.091, que en su artículo 59, prevé sanciones ante incumplimientos de funciones y deberes, que van desde apercibimientos y multas hasta la inhabilitación para ejercer la actividad por un período de hasta cinco años. (Ley20091, 1973)

Es fundamental que las aseguradoras tomen esta problemática con la seriedad que amerita. El fraude no solo implica pérdidas económicas; también pone en riesgo puestos de trabajo y compromete la capacidad de las compañías para indemnizar a quienes realmente han sufrido un siniestro, socavando así los pilares de confianza sobre los que se construye todo el sistema asegurador.

Estas dos explicaciones sobre la alta siniestralidad, el aumento de la judicialidad y el fraude, son históricas y ampliamente documentadas. Sin embargo, se cree que pronto se sumará una tercera causa, ya instalada en otras regiones del mundo; las catástrofes naturales.

En los últimos años, el calentamiento global ha generado un aumento en la frecuencia e intensidad de fenómenos climáticos extremos. Argentina, un país que hasta hace dos décadas no se encontraba expuesto regularmente a este tipo de eventos, ha comenzado a experimentar las consecuencias. En los últimos dos años se han registrado múltiples granizadas de distinta magnitud, pero se destacan especialmente dos eventos; la inundación en Bahía Blanca del 7 de marzo de 2025 y la gran tormenta del 17 de diciembre de 2023, ya mencionadas previamente. Ambos episodios provocaron importantes destrozos y altos niveles de siniestralidad para las aseguradoras.

Así como hoy las aseguradoras destinan el 1 % de las primas cobradas en seguros automotores al financiamiento de actividades de la Agencia Nacional de Seguridad Vial (ANSV); organismo encargado de la educación vial y del mantenimiento y mejora de la infraestructura de rutas y autopistas, se considera que el riesgo climático amerita una respuesta similar. En especial, en aquellas provincias más afectadas por inundaciones, sequías o incendios forestales, debería considerarse la implementación de programas de gestión financiera del riesgo climático, orientados a la prevención y mitigación de catástrofes.

Si bien a primera vista esto podría considerarse un aumento de costos y una pérdida en el P&L de las aseguradoras, se propone verlo como una inversión estratégica. El foco ya no debe estar únicamente en cómo atender los siniestros una vez ocurridos, sino en cómo anticiparlos y prevenirlos.

Así como hoy se ofrecen descuentos en seguros automotores a los vehículos que cuentan con localizador satelital o sistemas de seguridad, esta lógica debería trasladarse también a otros ramos. Algunas aseguradoras ya aplican bonificaciones a viviendas que cuentan con alarmas o puertas reforzadas. Sin embargo, se considera que se puede ir más allá.

Una posible estrategia sería incorporar activamente medidas preventivas dentro del propio producto asegurador, por ejemplo; incluir a la contratación del seguro la instalación de una alarma contra incendios, una limpieza anual de desagües pluviales, o un sensor de humo. Estas pequeñas intervenciones no solo pueden reducir la siniestralidad a través de la prevención, sino que también fortalecen la relación con el asegurado, generando una percepción de valor incluso en ausencia de siniestros. En definitiva, se trata de una nueva forma de estar presente, con un enfoque más proactivo, tangible y orientado al largo plazo.

Más allá de los tres grandes lineamientos ya mencionados, se considera que también existen pequeñas acciones concretas que las aseguradoras pueden implementar para reducir los montos indemnizatorios, sin afectar negativamente la experiencia del asegurado.

Muchas compañías ya aplican, desde hace años, una práctica habitual en el ramo automotor; en lugar de indemnizar en efectivo un vehículo siniestrado cercano a 0 km, ofrecen la reposición directa de una nueva unidad. De este modo, se benefician con el ahorro del IVA, optimizando el costo final. Este tipo de buena práctica podría trasladarse a otros tipos de siniestros, con resultados igualmente beneficiosos.

Por ejemplo, en el caso de viviendas afectadas por incendios, la aseguradora podría contratar directamente a una constructora para encargarse de la reparación o reconstrucción, en lugar de entregar una suma de dinero al asegurado. Del mismo modo, ante robos o daños de bienes puntuales, como ruedas de vehículos o televisores, estos últimos son el *pan caliente* de los seguros de hogar, podrían establecerse sistemas de reposición directa.

Una alternativa concreta sería adquirir stock de bienes de reposición más habituales en el mercado, como ruedas de vehículos de alta circulación, por ejemplo, hoy el Peugeot 208, como en su momento lo fue el Volkswagen Gol, y almacenarlas en depósitos. En caso de siniestro, la aseguradora podría enviar el bien directamente al domicilio del asegurado. Lo mismo aplica para televisores; disponer de un inventario de modelos variados, de distintas pulgadas y calidades, para responder rápidamente ante un daño o robo.

Este sistema permite a la aseguradora generar múltiples ahorros:

- ✓ por compra en volumen (mayor poder de negociación),
- ✓ por crédito fiscal (ahorro del IVA),
- ✓ y por valor de adquisición anticipada (evitando el impacto inflacionario futuro sobre el bien a reponer).

Si bien debe contemplarse el costo de oportunidad de inmovilizar capital en inventario, en un contexto de tasas de interés reales negativas, esta opción podría representar una estrategia financieramente eficiente.

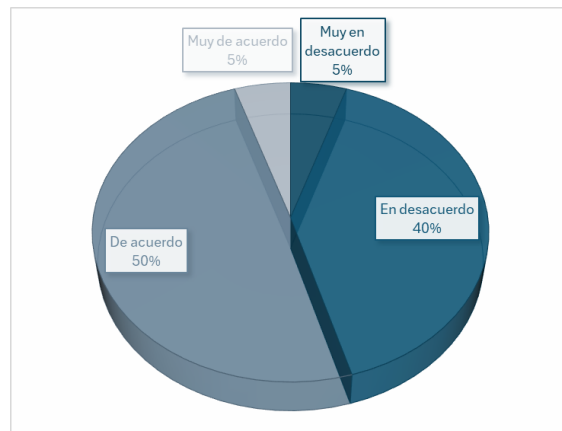
Estas prácticas no solo benefician a la aseguradora desde el punto de vista económico, sino que además mejoran la experiencia del cliente, fortaleciendo la fidelización y la percepción positiva del servicio. Se trata, claramente, de un enfoque *win-win*.

De hecho, este tipo de razonamiento es coherente con algunos de los resultados obtenidos en la encuesta. En la Figura 30, *Disposición a pagar un valor mayor por un mejor servicio*, se observa que el 55 % de los encuestados estaría dispuesto a pagar un poco más si esto se tradujera en un mejor servicio.

Si bien muchas aseguradoras suelen argumentar que para incorporar nuevas coberturas deben atravesar procesos burocráticos de autorización por parte de la SSN, la mejora del servicio no requiere autorización regulatoria alguna, y está completamente al alcance de todas las compañías del mercado. Si además esta mejora se traduce en una reducción de costos operativos, no hay motivo razonable para no avanzar en su implementación.

Figura 30

Disposición a pagar un valor mayor por un mejor servicio.



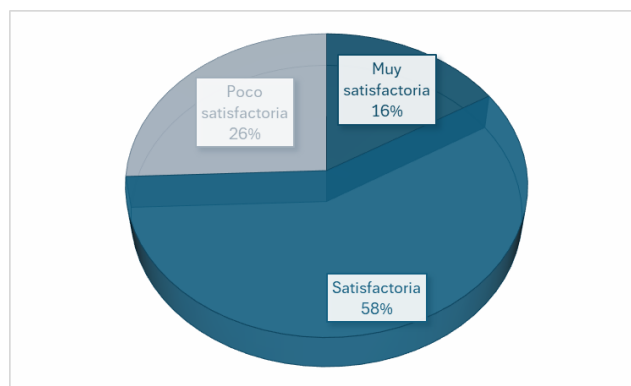
Fuente. Resultados de encuesta propia. N = 190.

También se incluyeron en la encuesta preguntas orientadas a relevar la percepción sobre la atención recibida en caso de siniestro. Si bien existe una diferencia significativa entre ser el asegurado directo o un tercero reclamante, los resultados muestran importantes oportunidades de mejora en ambos casos.

A continuación, se presentan la Figura 31, *Percepción de satisfacción ante un siniestro siendo asegurado* y la Figura 32, *Percepción de satisfacción ante un siniestro siendo tercero reclamante*, que ilustran las respuestas obtenidas.

Figura 31

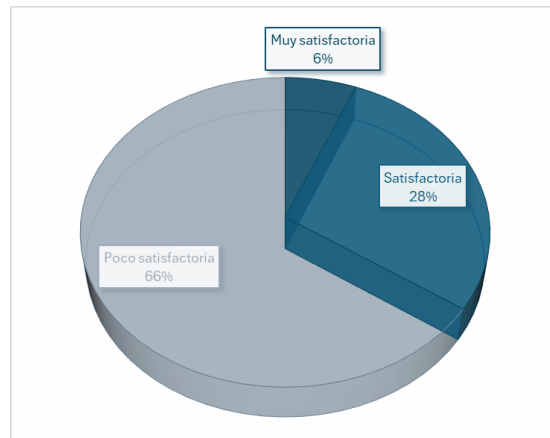
Percepción de satisfacción ante un siniestro siendo asegurado.



Fuente. Resultados de encuesta propia. N =117.

Figura 32

Percepción de satisfacción ante un siniestro siendo tercero reclamante.



Fuente. Resultados de encuesta propia. N =81.

Si bien la satisfacción está fuertemente influida por la expectativa previa, los resultados de la encuesta evidencian una diferencia considerable según se trate del asegurado directo o de un tercero reclamante. La satisfacción alcanza apenas un 34% en el caso de los terceros, mientras que asciende al 74% cuando se trata del propio asegurado. Este contraste pone en evidencia una falencia importante que las aseguradoras aún deben resolver.

No debe pasarse por alto que, si bien los terceros no forman parte de la cartera de asegurados, cada siniestro es también una oportunidad de generar una buena impresión y captar futuros clientes. Por lo tanto, descuidar esta parte de la atención puede significar una pérdida silenciosa pero constante de potenciales asegurados.

Aun en el caso de los clientes propios, donde el 74 % se manifestó satisfecho con la atención recibida, sigue habiendo espacio para mejorar. Como se analizó anteriormente, un 55 % de los encuestados declaró estar dispuesto a pagar un poco más si se les garantiza un mejor servicio. Este dato debe ser interpretado como una señal clara; el servicio importa, y está dispuesto a valorarse económicamente.

No se debe olvidar que la atención del siniestro representa la contraprestación central del contrato de seguros. Es el momento en que la promesa se materializa. Mientras que, en otros sectores, como la industria, el foco está puesto en la calidad del producto que se fabrica, en el mercado asegurador ese “producto” es la gestión del siniestro.

Sin embargo, muchas aseguradoras siguen centrando su atención casi exclusivamente en la comercialización de nuevas pólizas, en lugar de fortalecer el servicio que realmente justifica el valor del seguro ante el cliente; la respuesta efectiva frente al siniestro.

Por eso este tema ocupa un lugar destacado en este trabajo. Porque poner el foco en la calidad del servicio prestado durante el siniestro no es solo una mejora operativa; es volver a poner el eje donde debe estar.

5.4 Gastos

Por último, la tercera variable clave en la ecuación técnica son los gastos. En el Anexo 14-A – Gastos de Producción y Explotación SD, incluido en los balances que las aseguradoras presentan ante la SSN, y que en este trabajo se encuentra consolidado en el Anexo 3, se detallan los distintos componentes del gasto por cada una de las líneas de negocio.

Si bien este desglose está presentado bajo el criterio de Saldo Devengado (SD), y el total de gastos se presenta en términos de Resultado Ajustado (RA), al comparar ambos se logra obtener el peso relativo de cada componente sobre el total. Dado que todas las compañías aplican el mismo ajuste por inflación, esta diferencia metodológica no altera la validez de la comparación entre aseguradoras ni entre los distintos elementos del gasto.

Aclarado esto, en la Tabla 22, *Peso relativo de sueldos y comisiones sobre el total de gastos*, se observa que estos dos componentes representan una porción muy significativa del gasto total, confirmando que tanto las estructuras salariales como los esquemas de comisiones son factores determinantes en la estructura de costos del mercado asegurador.

Tabla 22

Peso relativo de sueldos y comisiones sobre el total de gastos.

Aseguradora	Sueldos (%)	Comisiones (%)	Sumatoria (%)
Agrosalta	3%	82%	84%
Experta	6%	75%	81%
Federacion Patronal	7%	64%	71%
Metropol	8%	58%	65%
Triunfo	9%	62%	71%
Digna	10%	48%	59%
Nivel	11%	38%	49%
SMG	14%	48%	62%
Providencia	15%	39%	54%
Orbis	16%	19%	35%
Segurometal	16%	47%	63%
La Mercantil	16%	50%	67%
Andina			
Rivadavia	16%	41%	57%
Sancor	18%	45%	63%

Prudencia	18%	43%	62%
Perseverancia	20%	45%	65%
HDI	20%	56%	75%
Allianz	20%	57%	77%
Zurich	21%	35%	57%
Aseguradora			
El Norte	22%	40%	62%
San Cristóbal	22%	48%	69%
La Segunda	22%	39%	61%
Berkley	22%	59%	81%
Zurich Argentina	23%	57%	80%
Paraná	23%	50%	73%
Liderar	25%	20%	45%
Mutual Patronal	26%	41%	66%
Intégrity	26%	47%	73%
Libra	27%	52%	79%
Victoria	27%	45%	72%
Río Uruguay	27%	50%	77%
Segurcoop	28%	26%	54%
La Holando	28%	44%	72%
Caja	29%	19%	48%
Provincia	29%	30%	60%
El Progreso	30%	40%	70%
Mapfre	31%	37%	68%
Galicia (Ex Sura)	31%	42%	73%
Galeno	31%	40%	71%
La Equitativa Del Plata	33%	47%	80%
La Meridional	35%	41%	76%
Copan	35%	33%	68%
La Nueva	49%	12%	62%

Nota. Muestra de elaboración propia en base a anexos de balances de la SSN 2024-2; generada sobre las 43 aseguradoras seleccionadas para el análisis. (ver Anexo 3)

Los sueldos y las comisiones pagadas a los Productores Asesores de Seguros (PAS) representan, en conjunto, casi el 70 % del costo total de las aseguradoras. En valores promedio, el 22 % corresponde al pago de sueldos y el 44 % al pago de comisiones. Si bien muchas empresas de otros sectores suelen identificar a los sueldos como su principal componente de gasto, en el caso de las aseguradoras, las comisiones representan el mayor peso relativo. Podría decirse que estas comisiones funcionan, en cierto modo, como una forma de remuneración variable para una red de vendedores externos que, aunque no están en relación de dependencia, forman parte esencial del canal de ventas.

La Tabla 22, *Peso relativo de sueldos y comisiones sobre el total de gastos*, como el lector habrá podido observar, está ordenada en función del peso porcentual que tienen los sueldos dentro del gasto total, y permite identificar algunos hallazgos relevantes. Por ejemplo, las aseguradoras con menor participación de sueldos no necesariamente reflejan estructuras más eficientes. Se puede agrupar un primer segmento compuesto por compañías con un porcentaje muy bajo destinado a sueldos, lo que podría responder no tanto a una estrategia de eficiencia operativa, sino a esquemas organizacionales con bajos niveles salariales y una elevada carga de tareas por empleado.

En algunos casos, se trata de aseguradoras conocidas en el mercado por operar con estructuras mínimas y con condiciones laborales poco competitivas, lo cual podría impactar negativamente en la calidad del servicio y generar demoras operativas significativas. Si bien no puede afirmarse de manera concluyente, estos indicadores sugieren que la baja proporción de gasto en sueldos no siempre es sinónimo de buena gestión, sino que, en ciertos casos, podría reflejar modelos de gestión excesivamente ajustados en detrimento del capital humano.

Un caso ilustrativo de este grupo es Agrosalta, donde los sueldos representan solo el 3% del gasto total, mientras que las comisiones alcanzan el 82%. Esto sugiere un modelo centrado fuertemente en la comercialización indirecta y con muy bajo peso del personal interno. No necesariamente se trata de un enfoque eficiente, sino más bien de una decisión estratégica que prioriza una estructura liviana en términos de recursos humanos. Cabe aclarar que se excluye de este grupo a Federación Patronal, que es analizada más adelante por presentar particularidades propias.

En el otro extremo, se encuentran aseguradoras de gran trayectoria y reconocimiento en el mercado, principalmente nacionales, que presentan un alto porcentaje de su estructura de costos destinado a sueldos y una plantilla de personal significativamente más amplia. Como el caso de La Caja y Provincia Seguros, que cuentan con aproximadamente 1.800 y 1.900 empleados respectivamente, muy por encima del promedio del sector. Ambas entidades están íntimamente vinculadas al sector público; en el caso de La Caja, como ya se mencionó en el marco teórico, gran parte de su historia estuvo ligada al Estado, lo que probablemente influye en su actual cultura organizacional y en la dimensión de su estructura interna.

En ambas compañías, los sueldos representan alrededor del 29 % de sus costos totales. No obstante, sus modelos de negocio difieren; mientras que Provincia opera con una red tradicional de productores asesores, La Caja ha orientado su estrategia hacia la venta directa, lo que explica su bajo nivel de comisiones dentro de los costos.

El tercer segmento está conformado por aquellas aseguradoras que se ubican en el rango medio de la tabla. En su mayoría, se trata de compañías internacionales que operan bajo normas y lineamientos establecidos por sus casas matrices, donde se hace especial énfasis en la eficiencia operativa y la productividad.

No es casual que estas empresas mantengan un peso relativo en sueldos que oscila entre el 20 % y el 23 %, lo que podría interpretarse como un equilibrio adecuado entre cantidad de personal y volumen de negocios. Estas entidades suelen seguir de cerca indicadores como el ratio póliza por *headcount*, buscando maximizar productividad sin comprometer la calidad del servicio.

Un caso particular que merece un análisis diferenciado es Federación Patronal, una de las compañías con mayor *market share* y que según los datos analizados, destina apenas el 7% de sus costos totales al pago de sueldos. Esta baja participación no parece responder a una política de ajuste de personal, sino a una estrategia deliberada de transformación operativa.

En los últimos años, Federación Patronal ha realizado inversiones significativas en la actualización de sus sistemas y en la reingeniería de sus procesos. De acuerdo con información publicada por Oracle (Oracle, 2024), la compañía migró sus sistemas a la nube, reduciendo así costos de infraestructura y acelerando la implementación de nuevos servicios. Asimismo, ha incorporado herramientas de inteligencia artificial para el análisis estratégico de datos y la automatización de procesos mediante soluciones de RPA, que permiten eliminar tareas repetitivas y ganar eficiencia.

Este enfoque ha dado frutos; Federación Patronal logra mantener una nómina acotada en relación con su volumen de pólizas y con respecto a sus principales competidores. Si bien no se dispone de acceso a su ratio póliza por *headcount*, su ubicación en el segmento de bajo gasto salarial con alta participación de mercado no es anecdótica; representa un caso claro de éxito en términos de eficiencia operativa sostenida por inversión tecnológica.

En este contexto, el próximo paso para el resto del mercado parece inevitable; las aseguradoras que no logren optimizar sus procesos y estructuras operativas enfrentarán costos cada vez más elevados, que a futuro podrían dejarla fuera del partido.

Según el *World Economic Forum*, en su reporte publicado en enero de 2025, los ajustadores de siniestros e inspectores figuran en el puesto 11 entre los 15 empleos con mayor riesgo de reducción en los próximos 5 años a nivel global. Asimismo, en el puesto 23 aparecen los suscriptores de seguros y asesores de riesgo. (WEF, 2025)

Que estos roles, propios del mercado asegurador, se encuentren dentro de los 25 empleos más amenazados por la automatización en relación a todos los puestos laborales del mundo resulta al menos llamativo y debe ser motivo de reflexión para el mercado. ¿Qué está viendo el Foro Económico Mundial para anticipar esta posible reducción tan pronunciada en la fuerza laboral del sector asegurador en tan corto plazo?

La respuesta se encuentra en el mismo informe; el relevamiento global muestra que el mercado asegurador es el que presenta el mayor nivel de aceleración en la automatización de procesos y tareas entre todas las industrias analizadas. Esto se

puede observar claramente en la Figura 33, extraída directamente del reporte del *World Economic Forum*.

Figura 33

Estrategia de fuerza laboral: automatización o aumento por industria.



Fuente. Imagen extraída de Future of Jobs Report 2025 (WEF, 2025)

Puede observarse con claridad cómo el mercado asegurador se encuentra por fuera del promedio del *cluster* global en términos de aceleración de la automatización. Y esta tendencia no será ajena al caso argentino. Si bien es esperable que las aseguradoras de capitales extranjeros sean las primeras en liderar este proceso, por un marco de decisión desde casa matriz, también es cierto que estas compañías concentran una parte significativa del *market share*, lo cual tendrá un efecto de arrastre sobre el resto del mercado.

Al igual que en el caso de las inversiones en prevención y predicción, que permiten reducir costos futuros en siniestros, en este escenario ocurre algo similar; invertir hoy en eficiencia operativa es imperativo. La optimización del ratio póliza por *headcount* ya no es una recomendación, sino una condición necesaria para sostener la competitividad.

Aquellas aseguradoras que no logren adaptarse y mejorar su estructura operativa quedarán en clara desventaja frente a competidores más eficientes. En un

mercado cada vez más ajustado y exigente, los altos niveles de costo asociados a estructuras tradicionales podrían terminar expulsando del negocio a las compañías que no logren transformarse a tiempo.

En este contexto, la inteligencia artificial aparece no solo como una herramienta de modernización, sino también como una oportunidad económica concreta. Un estudio titulado *The Business Opportunity of AI*, realizado por IDC (*International Data Corporation*), estableció que por cada dólar que una empresa invierte en soluciones de IA, obtiene un retorno promedio de U\$S 3,5. Incluso, el 5 % de las organizaciones a nivel global logra retornos promedio de hasta U\$S 8 por cada dólar invertido. (IDC, 2023)

El análisis previo corresponde a una proyección a futuro. Sin embargo, si se observa el nivel de empleo de los últimos 5 años, según el informe de Evolución del Mercado publicado a fines de marzo de 2025 por la SSN, la realidad muestra una tendencia a la baja, pero muy leve aún. Tal como se presenta en la Tabla 23, *Cantidad de Empleados y Promedio por Aseguradoras (2020–2024)*, la variación en la dotación de personal ha sido mínima, lo que indica que, en Argentina, el ajuste todavía no se ha profundizado. (SSN, Evolucion Mercado 2024)

Tabla 23

Cantidad de Empleados y Promedio por Aseguradoras (2020–2024).

Año	Empleados	Promedio por Cía.
2020	30.928	162
2021	30.637	160
2022	30.059	157
2023	29.790	155
2024	29.934	157

Fuente. (SSN, Evolucion Mercado 2024, 2025)

Este bajo dinamismo sugiere que el sector aún no ha comenzado a transitar, de forma contundente, el proceso de transformación estructural que ya se vislumbra a nivel global. En los próximos 5 años, esta reducción de personal debería acelerarse, impulsada por la automatización creciente de tareas.

Si bien se espera que surjan nuevos roles vinculados a la implementación y gestión de tecnologías (como analistas de datos, expertos en automatización y perfiles IT), estos puestos deberían reemplazar una proporción aún mayor de tareas repetitivas, operativas y administrativas, que históricamente conforman el grueso del empleo en las aseguradoras.

Ahora bien, ¿por qué esta transformación aún no se refleja con fuerza en el mercado asegurador argentino, incluso siendo el país con mayor cantidad de unicornios de la región? La respuesta está relacionada, en gran parte, con las características culturales propias del sector.

El seguro, y especialmente en Argentina, ha sido históricamente un mundo de relaciones personales. A diferencia de lo que ocurre en la banca, donde los clientes ya están plenamente habituados a resolver la mayoría de sus necesidades a través del *home banking* o aplicaciones móviles, en el seguro sigue predominando el vínculo humano, el trato directo, el *café de por medio*.

Esto se debe en gran parte a la figura central del Productor Asesor de Seguros, que ha sido, desde siempre, el principal canal de comercialización de pólizas en el país. Lejos de reducirse, este modelo incluso se ha expandido, tal como se puede ver en la Tabla 24, *Cantidad de PAS Matriculados (2020-2024)*. En los últimos cinco años la cantidad de productores registrados creció un 20 %, reforzando un tipo de venta basada en el trato personalizado, el boca a boca, y una cultura de cercanía profundamente arraigada en la identidad argentina, fuertemente influenciada por las raíces principalmente italianas.

Este apego a lo personal, si bien aporta valor en términos de confianza y acompañamiento, también ha funcionado como una barrera cultural frente a la automatización, al menos en los canales de distribución y atención al cliente.

Tabla 24

Cantidad de PAS Matriculados (2020-2024).

Año	TOTAL PAS	Personas Físicas	Personas Jurídicas
2020	42.238	41.435	803
2021	44.531	43.692	839
2022	46.179	45.282	897
2023	48.543	47.597	946
2024	50.443	49.433	1.010

Fuente. (SSN, Evolucion Mercado 2024, 2025)

Desde la perspectiva de este trabajo, es posible anticipar que la intermediación tradicional, especialmente la vinculada a los PAS, tenderá a desaparecer en ciertos segmentos. En otras partes del mundo, muchos seguros se comercializan directamente y las nuevas generaciones no parecen interesadas en mantener vínculos personales para contratar una cobertura. Difícilmente quieran tomarse un café con un PAS para resolver una necesidad que pueden gestionar desde una aplicación.

Sin embargo, no todos los intermediarios desaparecerán. Se considera, en función de todo lo analizado hasta aquí, que sobrevivirán principalmente las personas jurídicas intermediarias, como los brokers de seguros, que cumplen un rol fundamental en el asesoramiento a empresas. No es lo mismo comercializar un seguro de transporte, una cobertura para una planta industrial o una póliza de responsabilidad civil profesional, que vender un seguro de auto o del hogar. Este segundo grupo de productos es el que, por su simpleza y estandarización, su intermediación tenderá a su extinción.

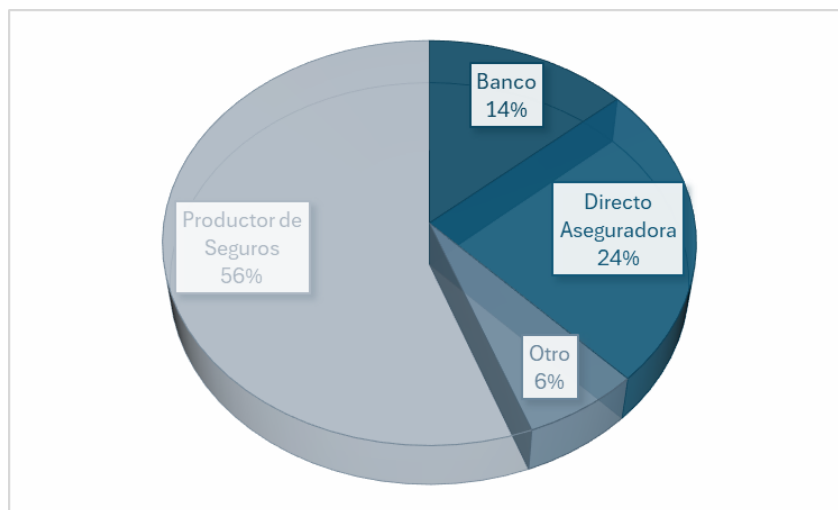
Ahora bien, ¿qué le falta al mercado asegurador argentino para avanzar en ese sentido? Principalmente, mejorar la atención y el servicio al cliente final. Como se desarrolló anteriormente, el sector ha delegado históricamente esa tarea en la figura del PAS, lo que ha generado cierta comodidad o inercia por parte de las aseguradoras. La presión para el cambio vendrá, sin duda, desde las nuevas generaciones de consumidores, que exigirán más autonomía, inmediatez y eficiencia.

Si se logra mejorar el modelo de atención directa al cliente, a través de canales digitales y plataformas propias, se podrá también reducir la presión que implican los costos por comisiones de venta, lo que permitiría mejorar el margen técnico en productos masivos.

De hecho, cada vez más compañías están explorando canales de venta directa, y muchas ya han establecido convenios con entidades bancarias o similares como Mercado Pago o Ualá. Años atrás, más del 99 % de las pólizas eran vendidas exclusivamente por PAS. Sin embargo, en la encuesta, al preguntar por el canal de contratación del seguro, los resultados, presentados en la Figura 34, *Canal de contratación del seguro declarado por los encuestados*, muestran que, si bien el productor de seguros sigue teniendo un peso importante, su participación ha disminuido significativamente. Esta tendencia confirma que el cambio ya ha comenzado, pero aún no se logra vislumbrar en indicadores más macros.

Figura 34

Canal de contratación del seguro declarado por los encuestados.



Fuente. Resultados de encuesta propia. N = 178.

Hoy, el 44% de las ventas de seguros ya se canalizan por vías alternativas, como bancos, aseguradoras directas u otros intermediarios. ¿Entonces, por qué se continúan abonando comisiones siderales?

Es sabido que el modelo actual no podrá erradicarse de forma inmediata, al menos no en los próximos 3 a 5 años. Sin embargo, es evidente que la figura del

productor asesor está perdiendo fuerza. Muchos de ellos ya no cuentan con la estructura necesaria para brindar una atención profesionalizada; gestionan con planillas de Excel, sin sistemas centralizados, y con metodologías que resultan cada vez más obsoletas para las expectativas del cliente actual.

A pesar de ello, la cultura aseguradora en Argentina aún no logra despegarse del modelo tradicional, profundamente arraigado. Pero son las nuevas generaciones las que están impulsando el cambio. Este nuevo perfil de cliente no quiere hablar por teléfono ni depender de terceros para resolver cuestiones simples. Quiere abrir una aplicación, cotizar su seguro, contratarlo, hacer el seguimiento de su siniestro, cambiar su medio de pago o gestionar su documentación de forma autónoma, simple y en tiempo real. Y, en muchos casos, las aseguradoras todavía no ofrecen estas funcionalidades.

Por eso, avanzar hacia un modelo de contacto directo y digital con el cliente final no es solo una oportunidad, sino una necesidad estratégica. Las compañías deben empezar a construir esa estructura hoy mismo; fortalecer canales propios, crear sus propias plataformas digitales de atención, invertir en publicidad directa y permitir la contratación sin intermediarios.

Ya se han hecho intentos de esto en el pasado, un caso recordado es el de Lúnigo, una iniciativa de venta directa impulsada por la compañía San Cristóbal. El proyecto fue lanzado de manera apresurada, sin el *timing* adecuado, y recibió una fuerte resistencia por parte de los productores tradicionales lo que hizo que no logre alcanzar los objetivos de ventas que habían proyectado. Pero eso no invalida la idea; hoy, las condiciones del mercado son distintas, y el camino hacia la transformación está más allanado.

Claro que no será fácil. El *lobby* de los productores es fuerte, y su resistencia al cambio ha sido históricamente efectiva. Pero no es imposible, son las nuevas generaciones las que están marcando el camino.

Considérese un ejemplo sencillo; si hoy se solicitara a una persona mayor realizar un pedido de comida mediante una aplicación, probablemente lo percibiría como un proceso incómodo. En cambio, para un joven de 25 años, el cliente del futuro, utilizar plataformas como Rappi o PedidosYa forma parte natural de su vida cotidiana, y la opción de realizar un pedido telefónico ni siquiera es contemplada.

Entonces, no se debe esperar a que estas nuevas generaciones sean mayoría en la cartera de clientes para comenzar a cambiar. Como decía John F. Kennedy "El momento para reparar el techo es cuando el sol brilla."

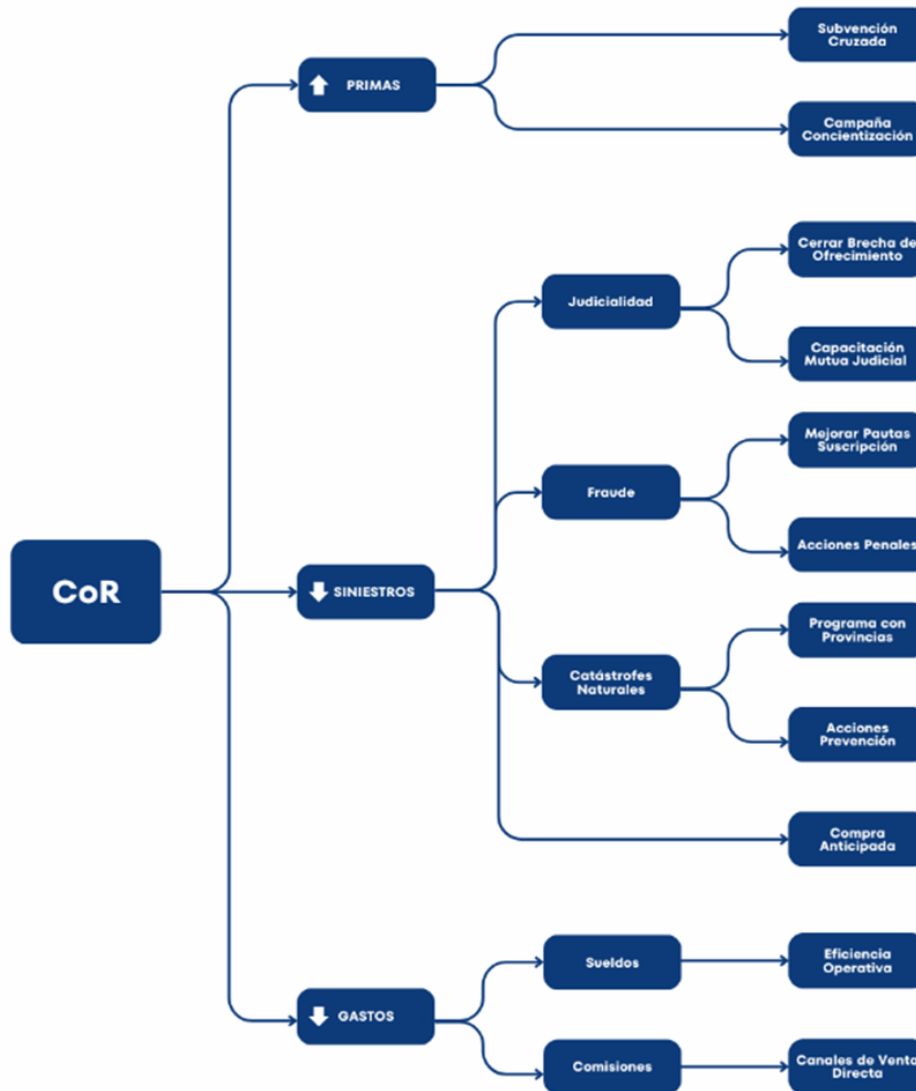
5.5 Síntesis operativa para la optimización del CoR.

En la sección final del presente trabajo, y a modo de síntesis, se presenta a continuación la Figura 35, *Issue Tree completo*, que resume las principales líneas de análisis desarrolladas a lo largo del documento. Este esquema no pretende

agotar la totalidad de los desafíos del mercado asegurador argentino, sino más bien representar una selección acotada, pero de alto impacto de oportunidades de mejora identificadas durante esta investigación.

Figura 35

Issue Tree completo



Nota. Imagen de elaboración propia

Se numeran las acciones propuestas en la Tabla 25, *Listado de acciones para mejorar el CoR del mercado asegurador*, con el fin de poder plasmarlas en una matriz de Impacto-Esfuerzo.

Tabla 25

Listado de acciones para mejorar el CoR del mercado asegurador.

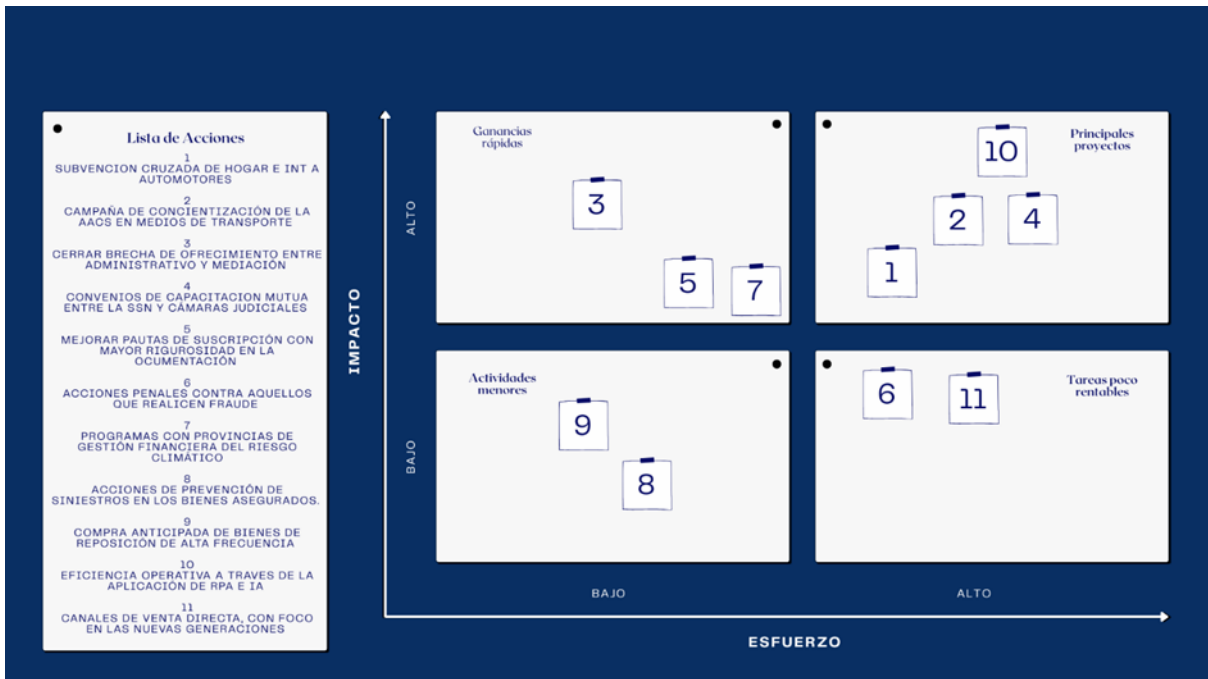
N°	Acciones
1	Subvención Cruzada de Hogar e Int a Automotores
2	Campaña de Concientización de la AACS en medios de Transporte
3	Cerrar brecha de Ofrecimiento entre Administrativo y mediación
4	Convenios de Capacitación Mutua entre la SSN y Cámaras Judiciales
5	Mejorar pautas de suscripción con mayor rigurosidad en la documentación
6	Acciones Penales contra aquellos que realicen fraude
7	Programas con Provincias de gestión financiera del riesgo climático
8	Acciones de Prevención de Siniestros en los bienes asegurados.
9	Compra anticipada de bienes de reposición de alta frecuencia
10	Eficiencia Operativa a través de la aplicación de RPA e IA
11	Canales de Venta Directa, con foco en las nuevas generaciones

Nota. Tabla de elaboración propia.

Al ubicar las acciones en una matriz, tal como se muestra en la Figura 36, es posible distinguir su orden de prioridad y la etapa sugerida para su ejecución.

Figura 36

Matriz de Impacto-Esfuerzo.



Nota. Matriz de elaboración propia.

Al observar esta matriz, es posible distinguir 4 etapas de ejecución según la viabilidad y el retorno esperado de cada acción propuesta.

La primera etapa está conformada por aquellas acciones de alto impacto y bajo esfuerzo, que deberían ser las primeras en implementarse. Destaca especialmente la Acción 3; cerrar la brecha de ofrecimientos entre la etapa administrativa y la de mediación, dado que, como se ha mencionado anteriormente, el mismo siniestro puede costar hasta cuatro veces más en mediación que en instancia administrativa. Esta acción no requiere una inversión de capital o de IT, sino principalmente un trabajo de coordinación y alineación con los estudios jurídicos que colaboran con las aseguradoras.

Dentro de esta etapa también se incluyen las Acciones 5 y 7; mejorar las pautas de suscripción y desarrollar programas de gestión de riesgos junto con las provincias. Si bien estas acciones se encuentran más próximas al centro de la matriz en cuanto a impacto, son altamente factibles de implementar, ya que no demandan grandes recursos operativos ni tecnológicos, lo que las convierte en medidas de rápida ejecución y alto potencial correctivo.

La segunda etapa agrupa aquellas acciones que no implican un alto esfuerzo pero que tampoco generan un impacto inmediato en los resultados operativos. Aquí se encuentran las Acciones 8 y 9, orientadas a la prevención. Tal es el caso de la instalación de detectores de humo o la limpieza de desagües pluviales en hogares asegurados, así como la compra masiva de bienes de alta frecuencia (como ruedas o televisores) para lograr ahorro de IVA, evitar el impacto de la inflación y descuentos por volumen. Aunque su efecto no sea revolucionario, representan mejoras de bajo costo con efectos concretos en la siniestralidad y la experiencia del asegurado.

La tercera etapa abarca proyectos de alto impacto, pero también de alto esfuerzo, por lo tanto, su ejecución deberá pensarse en el mediano o largo plazo. Aquí se destaca la Acción 10; eficiencia operativa, un pilar estratégico en este trabajo, ya que será una condición indispensable para la supervivencia de muchas compañías frente al nuevo contexto. También se ubican aquí la Acción 1; subsidios cruzados entre riesgos, que, si bien es atractiva, depende en gran medida del avance de la Acción 2; concientización aseguradora, sin la cual su implementación sería ineficaz. Esta última, propone una campaña general del mercado, articulada por la Asociación Argentina de Compañías de Seguros (AACS), y aunque ambiciosa, podría tener un alto impacto estructural si logra ejecutarse con el compromiso de todos los actores.

En el mismo cuadrante se encuentra la Acción 4; establecer convenios de capacitación y colaboración mutua con las cámaras judiciales. Su implementación exige el involucramiento directo de la Superintendencia de Seguros de la Nación y un trabajo coordinado a largo plazo, pero los beneficios que puede aportar a la reducción de litigios y la transparencia jurídica son enormes.

La cuarta y última etapa agrupa acciones que, según su posición en la matriz, podrían interpretarse como *tareas poco rentables* por requerir mucho esfuerzo y mostrar impactos que no se verán en el corto plazo. Sin embargo, eso no significa que deban ser descartadas. Se trata de acciones de siembra a futuro, necesarias para construir un mercado más saludable.

En esta etapa se ubica la Acción 6; promover acciones penales en casos de fraude probado, una tarea compleja que requiere recursos legales, coordinación y capital. También la Acción 11; fortalecimiento de canales de venta directa, cuyo objetivo es preparar el terreno para una nueva generación de consumidores que exigirá autonomía y soluciones digitales. Esta acción no ofrece un retorno inmediato, pero es estratégica para la sostenibilidad futura del modelo de negocio.

Con este trabajo se espera haber aportado claridad sobre los desafíos estructurales que atraviesa el mercado asegurador argentino, así como también sobre las importantes oportunidades que el contexto actual ofrece. Luego de décadas de inercia, el nuevo escenario económico y tecnológico habilita, por primera vez en mucho tiempo, la posibilidad de un movimiento coordinado entre todas las aseguradoras, tanto nacionales como extranjeras, públicas o privadas, junto con la Superintendencia y la AACS.

Quizás esta sea la oportunidad histórica que permita sanar, de una vez por todas, lo que no se logró resolver en los últimos 30 años.

CONCLUSIONES

Este trabajo partió de una pregunta clave; ¿cómo pueden las aseguradoras de riesgos patrimoniales superar los desafíos que impone el actual contexto financiero? Y, en segundo lugar, ¿está la sociedad argentina preparada para acompañar las correcciones necesarias que garanticen la estabilidad del mercado asegurador a futuro?

A lo largo de estas páginas, se propuso identificar las causas estructurales detrás del deterioro del sector y, en la medida de lo posible, proponer un conjunto de acciones concretas que permitan iniciar un camino hacia la recuperación. El objetivo de este trabajo no fue únicamente presentar un análisis técnico, sino también poner de manifiesto la relevancia y el compromiso que esta industria inspira en sus profesionales.

Este camino del cambio debe ser recorrido tanto por quienes gestionan las compañías como en la sociedad en la que estas operan, ya que cada modificación en la política económica impacta con fuerza en el sector, posiblemente con mayor intensidad que en otras industrias.

El análisis cuantitativo, basado en un examen minucioso de los balances presentados ante la Superintendencia de Seguros de la Nación (SSN), arrojó resultados contundentes, más del 75% de las aseguradoras patrimoniales del país presentan resultados técnicos y financieros negativos, comprometiendo su solvencia operativa y estrangulando la rentabilidad del sector al punto de poner en duda la viabilidad misma de continuar operando.

A su vez, la granularidad de este análisis permitió identificar con precisión las principales falencias del mercado, especialmente aquellas relacionadas con un Combined Ratio (CoR) superior al 100%. Este indicador evidenció una debilidad técnica generalizada que no se corresponde con los estándares observados en otros mercados internacionales. Se constató la existencia de ventas por debajo de los valores técnicos aceptables y una fuerte dependencia de los resultados financieros para sostener la rentabilidad de las aseguradoras. Esta estrategia que la mayoría de los CFO ha utilizado de manera sistemática, como se analizó en el marco teórico, no solo se ha agotado en los últimos dos años, sino que además se ha demostrado en este análisis que representa un riesgo sistémico, dado que las aseguradoras no tienen control sobre la dinámica de los mercados financieros.

En el mercado asegurador las compañías sí pueden tomar decisiones que afectan directamente su equilibrio técnico, tales como reducir sus costos, ajustar las primas, renegociar contratos de reaseguro, incrementar los deducibles o reducir la capacidad de cobertura. En este sentido, el análisis de los balances permitió concluir con claridad dónde se encontraba el núcleo del problema y hacia dónde debía apalancarse el sistema para recuperar la sostenibilidad técnica que se define en el marco teórico, y que constituye la base de funcionamiento de una aseguradora con cuentas saludables.

El análisis cuantitativo fue complementado con un enfoque cualitativo mediante una encuesta propia, respondida por más de 200 personas, cuyos resultados revelan datos que deberían encender todas las alertas. El 61% de los encuestados considera que el seguro es un negocio en el que las compañías siempre ganan, y un preocupante 36% manifiesta que considera razonable cometer fraude si no ha utilizado su póliza en los últimos 5 años. Estos hallazgos evidencian, una vez más, que la sociedad no se encuentra actualmente preparada para acompañar los cambios que el mercado requiere. Como se ha desarrollado en el marco teórico, esta percepción negativa encuentra fundamentos históricos; la insolvencia del INDER (Instituto Nacional de Reaseguros), la falta de confiabilidad del mercado asegurador en distintos períodos, y la pérdida del objetivo de alcanzar una solvencia técnica sostenida. Por ello, en el Capítulo 5, se proponen acciones orientadas a corregir estas falencias estructurales del mercado, con el objetivo de transformar gradualmente la percepción social del seguro. Se trata de un desafío de largo aliento, cuya solución difícilmente sea inmediata, pero que puede comenzar a revertirse en el mediano y largo plazo mediante estrategias integrales.

Asimismo, el análisis de distintos reportes del mercado evidenció un aumento en la judicialización de siniestros, la evolución del fraude facilitado por la tecnología, y el surgimiento de un nuevo perfil de asegurado con preferencias y expectativas radicalmente distintas. Estos hallazgos aportan *insights* profundos que no solo describen la gravedad del escenario actual, sino también el impacto estructural que estas transformaciones están generando sobre la sostenibilidad del mercado asegurador.

Si bien el mercado podría optar por esperar a que el contexto político y económico se estabilice, seguir aguardando pasivamente a que el entorno externo mejore ha sido, como se vio en el recorrido histórico, un error estratégico reiterado a lo largo del tiempo. Es momento de abandonar esa actitud reactiva. Tal como lo plantea el economista y filósofo Fred Kofman, es hora de dejar de actuar como víctimas de las circunstancias y asumir el rol de protagonistas del propio destino.

Este cambio no puede ser impulsado por esfuerzos aislados, sino que requiere de una visión compartida, capaz de movilizar al conjunto del mercado hacia un objetivo común; sanear los balances, recuperar el equilibrio técnico y reconstruir la sostenibilidad y la creencia de la sociedad en el sistema. El desafío es grande, pero también lo es la oportunidad de transformar profundamente la forma en que se concibe y se gestiona el seguro en Argentina.

Este trabajo no se limitó a describir el problema; se propusieron 11 acciones concretas orientadas a recomponer el resultado técnico y la reputación del sector. Estas acciones se agrupan en 3 grandes ejes de mejora.

- ✓ Sobre las primas, se propuso una recomposición de ingresos mediante esquemas de subsidios cruzados entre coberturas más nobles, acompañada por campañas de concientización a nivel social que refuercen la cultura aseguradora y legitimen el valor del seguro como herramienta de protección.

- ✓ Sobre los siniestros, que se considera el verdadero *producto* que vende el seguro, se concentró el foco principal del análisis. Se plantearon estrategias para reducir los altos pagos judiciales mediante acuerdos con cámaras judiciales, así como mecanismos para cerrar la brecha entre pagos administrativos y judiciales. Además, se destacó la necesidad de adoptar una postura más firme frente al grave problema del fraude. También se abordaron nuevas problemáticas emergentes, como los efectos del cambio climático, promoviendo acciones preventivas desde el presente para mitigar los impactos futuros.

- ✓ Sobre los gastos, el trabajo evidenció un elevado nivel de costos asociado a dos infraestructuras clave; la operativa y la del canal de ventas. En este sentido, se enfatizó que la automatización será un camino inevitable para mejorar la eficiencia, tendencia que ya atraviesa a todas las industrias a nivel global, y de la cual el sector asegurador no está exento. Asimismo, se propuso avanzar hacia nuevos modelos de venta directa, anticipando la llegada de nuevas generaciones de consumidores, lo que permitiría descomprimir la presión que hoy enfrentan las aseguradoras en términos de costos comerciales.

Esto permitió definir un plan de acción estructurado en cuatro etapas, clasificadas según su impacto y el nivel de esfuerzo requerido para su implementación. Lejos de ser una lista cerrada de soluciones, estas propuestas funcionan como un punto de partida; una guía orientativa que busca inspirar nuevas iniciativas en el seno de cada aseguradora, cámara o entidad reguladora.

Antes de concluir este trabajo, resulta fundamental volver a destacar el rol estratégico que cumple el seguro en el entramado económico y social. Su función excede ampliamente la indemnización de robos o accidentes; gracias a las coberturas que brinda, se viabilizan inversiones productivas, tratamientos de salud, obras de infraestructura y, en muchas ocasiones, la reconstrucción de comunidades enteras. En la práctica profesional, fue posible comprobar cómo un pago de seguro permitió reponer turbinas eléctricas que abastecían a toda una ciudad. Sin esa cobertura, no habría energía, ni producción, ni vida cotidiana tal como la conocemos.

Por eso, proteger la sustentabilidad del mercado asegurador no significa solo cuidar a una industria; implica defender las condiciones que hacen posible el desarrollo económico y el bienestar colectivo. Este trabajo representa apenas un primer paso. El desafío real es asumir, entre todos, profesionales, compañías, organismos de control, asegurados y poder judicial, el compromiso de avanzar hacia una transformación profunda.

Ese compromiso también debe incluir un cambio cultural en la percepción del seguro, que deje de ser visto como una carga o una obligación, e incluso, en algunos casos, como un estafa, y comience a ser valorado por lo que realmente es; una herramienta de estabilidad, equidad económica y cooperación mutua.

La implementación del plan propuesto en este trabajo contribuiría no solo a mejorar la solvencia técnica del mercado, sino también a fortalecer su capacidad de respuesta frente a los asegurados. Esto podrá tener un impacto directo en la percepción del seguro en la sociedad, siempre que se acompañe con políticas estrictas de antifraude y campañas masivas de concientización. Quizás este trabajo sea solo un pequeño paso, pero puede convertirse en un punto de inflexión hacia ese objetivo mayor.

En definitiva, se espera que este diagnóstico y las propuestas aquí presentadas contribuyan a abrir el diálogo, generar conciencia y promover decisiones concretas. Porque, como escribió Darwin, no sobreviven los más fuertes ni los más inteligentes, sino aquellos que mejor se adaptan al cambio. Y el mercado asegurador argentino está ante una encrucijada histórica. El cambio ya no es una opción; es una necesidad impostergable.

BIBLIOGRAFÍA

- AACS. (2024). Evolucion del Mercado Asegurados 2013 -2023.
- Bongiorno, A. (2011). Situación del mercado asegurador en argentina issn 1852-4400.
- Bontempo/Wolf. (2010). Sistema Argentino de Informacion Jurídica.
- Cafiero, A. F. (1948). Tesis Doctoral: Política del Seguro.
- Cod.Penal, I. (1984). Infoleg.
- Collich, J. G. (2011). Inter-American Development Bank.
- Comunicados. (2025). Sindicato del Seguro
- Dalto, V. (2015). Inciso K: obligan a fondos a sumar más activos de la economía real.
- Decreto1158/98. (1998). INFOLEG.
- Fernandez Dirube, A. (1966). El seguro, su función y estructura económica.
- Gratton, J. (1971). Teoría Matemática del Seguro.
- Guzman, R. E. (1997). Saqueo Asegurador .
- Halperin, J. (1950). El seguro en el régimen capitalista.
- Hernandez, M. (2002). Evolucion del Seguro.
- IDC. (2023). International Data Corporation.
- IDECBA. (2025). Instituto de Estadística y Censos de la Ciudad de Buenos Aires.
- Infobae, E. (2024). Infobae - Economía.
- Institucional-SSN. (2024). Superintendencia de Seguros de la Nacion.
- Isla, G. F. (1993). Economía y Seguro.
- Jueguen, F. (2018). Fin a la liquidación más larga de la historia: el Gobierno cerró el Inder.
- LaPolíticaOnLine. (2017). El polémico "inciso M" contra las aseguradoras complica el debut del PPP.
- Ley 20.091. (1973). Ley de entidades de seguros y su control.

- Ley 17.418 (1967). Ley de seguros
- Llach-Braun. (2018). Macroeconomía Argentina.
- Mecca, R. (2006). Manual del profesional del Seguro.
- Meilij, G. (1998). Manual de Seguros.
- Muratti, N. (1955). Elementos Económicos, Técnicos y Jurídicos del Seguro.
- Oracle, F. P. (2024). Oracle.
- Pedemonte, G. C. (1930). Ensayo histórico acerca del seguro en la Argentina hasta el año 1898.
- SSN. (2011). Circular SSN EST 683.
- SSN. (2022). Evolución del Mercado Asegurador 2011-2021.
- SSN. (2025). Evolucion Mercado 2024.
- SSN, B. O. (2023). Res. 416/2023- SSN.
- SSN, B. O. (2023). Res. 203/2023-SSN
- SSN, B. O. (2024). Res. 294/2024-SSN
- SSN, B. O. (2024). Res. 335/2024-SSN
- SSN, B. O. (2024). Res. 600/2024-SSN
- SSN, B. O. (2024). Res. 630/2024-SSN
- SSN, B. O. (2025). Res. 179/2025-SSN
- TN Editorial. (2021). Crisis de 2001: qué fue y por qué se produjo el corralito financiero.
- TODO-RIESGO. (2024). El mercado asegurador en Latinoamérica creció interanualmente un 17,1% en 2023.
- WEF. (2025). World Economic Forum.

ANEXOS

Anexo 1

Tablas de elaboración propia a partir de información obtenida de los balances anuales descargados del sistema SINENSUP de la Superintendencia de Seguros de la Nación (SSN).

<https://sinensup.ssn.gov.ar/Sinensup/menu.faces?idSession=reportes>

A1 - Balance 2011-2 – Tabla 1 de 14

cod cia	Aseguradoras	Resultado Técnico	Resultado Financiero	Resultado Operativo
0499	PROVINCIA SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	-\$ 79.714.913,00	\$ 172.207.099,00	\$ 66.050.699,00
0317	LA SEGUNDA COOPERATIVA LIMITADA DE SEGUROS GENERALES	-\$ 125.701.932,00	\$ 175.764.578,00	\$ 50.062.646,00
0222	SEGUROS BERNARDINO RIVADAVIA COOPERATIVA LIMITADA	-\$ 32.612.990,00	\$ 84.713.413,00	\$ 52.100.423,00
0515	NACION SEGUROS S.A.	-\$ 19.856.828,00	\$ 46.429.888,00	\$ 15.111.231,00
0192	SAN CRISTÓBAL SOCIEDAD MUTUAL DE SEGUROS GENERALES	\$ 6.319.990,00	\$ 179.544.086,00	\$ 185.864.076,00
0025	SEGUROS SURA S.A.	\$ 11.016.222,00	\$ 12.382.682,00	\$ 12.294.786,00
0036	ALLIANZ ARGENTINA COMPAÑIA DE SEGUROS S.A.	\$ 35.172.493,00	\$ 70.566.261,00	\$ 68.450.349,00
0228	ZURICH ARGENTINA COMPAÑIA DE SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	-\$ 18.441.433,00	\$ 108.098.747,00	\$ 57.386.755,00
0224	SANCOR COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	-\$ 34.278.610,00	\$ 137.277.630,00	\$ 102.999.020,00
0039	ZURICH ASEGURADORA ARGENTINA S.A.	\$ 19.320.976,00	\$ 105.973.543,00	\$ 84.940.063,00
0254	INSTITUTO AUTÁRQUICO PROVINCIAL DEL SEGURO	\$ 2.369.057,00	\$ 26.434.735,00	\$ 28.803.792,00
0501	CAJA DE SEGUROS S.A.	-\$ 51.037.943,00	\$ 183.136.324,00	\$ 97.555.971,00
0360	RÍO URUGUAY COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	-\$ 5.036.904,00	\$ 6.250.528,00	\$ 1.213.624,00
0116	COMPAÑIA DE SEGUROS LA MERCANTIL ANDINA SOCIEDAD ANONIMA	-\$ 36.329.151,00	\$ 46.329.908,00	\$ 7.224.291,00
0244	LA MERIDIONAL COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS SOCIEDAD ANÓNIMA	-\$ 58.567.891,00	\$ 31.449.753,00	-\$ 14.399.512,00
0196	COOPERACION MUTUAL PATRONAL SOCIEDAD MUTUAL DE SEGUROS GENERALES	-\$ 26.538.920,00	\$ 28.222.467,00	\$ 1.683.547,00
0402	TRIUNFO COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	-\$ 43.732.671,00	-\$ 18.939.811,00	\$ 285.189,00
0213	MAPFRE ARGENTINA SEGUROS S.A.	-\$ 27.287.427,00	\$ 54.058.360,00	\$ 12.507.695,00
0261	HORIZONTE COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS GENERALES SOCIEDAD ANÓNIMA	-\$ 10.095.703,00	\$ 8.453.678,00	-\$ 1.642.025,00
0002	SMG COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS S.A.	-\$ 22.520.646,00	\$ 20.595.537,00	\$ 302.035,00
0293	ORBIS COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS S.A.	-\$ 4.559.984,00	\$ 16.219.803,00	\$ 11.659.819,00
0141	COMPAÑIA DE SEGUROS EL NORTE SOCIEDAD ANONIMA	-\$ 14.009.845,00	\$ 32.215.676,00	\$ 14.205.831,00
0389	AGROSALTA COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	-\$ 17.859.113,00	\$ 28.523.522,00	\$ 10.664.409,00
0121	BERKLEY INTERNATIONAL SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	-\$ 30.467.979,00	\$ 95.799.877,00	\$ 52.057.473,00
0275	CHUBB SEGUROS ARGENTINA S.A.	-\$ 7.684.423,00	\$ 3.818.197,00	-\$ 3.866.226,00
0079	LA HOLANDO SUDAMERICANA COMPAÑIA DE SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	-\$ 10.560.396,00	\$ 34.545.827,00	\$ 22.485.431,00
0396	BBVA SEGUROS ARGENTINA S.A.	-\$ 6.307.113,00	\$ 35.049.080,00	\$ 13.368.492,00
0157	LA PERSEVERANCIA SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	-\$ 14.328.622,00	\$ 21.979.401,00	\$ 7.000.779,00
0335	HDI SEGUROS S.A.	-\$ 9.700.919,00	\$ 28.673.714,00	\$ 16.034.123,00
0728	INSTITUTO DE SEGUROS SOCIEDAD ANÓNIMA	\$ 97.598.406,00	-\$ 166.103,00	\$ 75.122.280,00
0720	INTEGRITY SEGUROS ARGENTINA S.A.	-\$ 19.497.070,00	-\$ 16.151.713,00	-\$ 6.396.210,00
0880	EXPERTA SEGUROS SOCIEDAD ANÓNIMA UNIPERSONAL	\$ -	\$ -	\$ -
0412	COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS LATITUD SUR SOCIEDAD ANONIMA	-\$ 770.737,00	\$ 3.006.400,00	\$ 1.415.619,00
0716	EL PROGRESO SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	-\$ 8.082.863,00	\$ 138.723.564,00	\$ 1.136.662,00
0741	TPC COMPAÑIA DE SEGUROS S.A.	\$ 1.856.678,00	\$ 15.861.534,00	\$ 2.355.826,00
0286	SEGURO METAL COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	-\$ 11.484.279,00	\$ 13.529.745,00	\$ 2.045.466,00
0216	SEGURO COOP COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	\$ 10.269.521,00	\$ 19.922.574,00	\$ 30.192.095,00
0334	METROPOL COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	-\$ 2.445.566,00	\$ 3.047.924,00	\$ 602.358,00
0248	COPAN COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	-\$ 18.425.023,00	\$ 6.462.497,00	-\$ 11.962.526,00
0064	COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS VICTORIA SOCIEDAD ANONIMA	-\$ 2.084.655,00	\$ 15.661.490,00	\$ 8.411.132,00
0812	ATM COMPAÑIA DE SEGUROS S.A.	\$ 3.052.975,00	\$ 666.335,00	\$ 1.733.500,00
0044	LA EQUITATIVA DEL PLATA SOCIEDAD ANONIMA DE SEGUROS	-\$ 8.475.397,00	\$ 14.930.855,00	\$ 4.655.458,00
0388	COOPERATIVA DE SEGUROS LUZY FUERZA LIMITADA	\$ 1.124.542,00	-\$ 840.934,00	\$ 283.608,00
0333	HAMBURGO COMPAÑIA DE SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	\$ 12.536.228,00	\$ 6.718.315,00	\$ 12.554.543,00
0662	NIVEL SEGUROS S.A.	-\$ 2.843.787,00	\$ 608.494,00	\$ 884.603,00
0857	ASEGURADORA DEL FINISTERRE COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS S.A.	\$ -	\$ -	\$ -
0744	NOBLE COMPAÑIA DE SEGUROS SOCIEDAD ANÓNIMA	\$ 1.659.538,00	-\$ 31.615,00	\$ 1.788.682,00
0007	CAMINOS PROTEGIDOS COMPAÑIA DE SEGUROS S.A.	\$ 4.292.085,00	-\$ 3.251.110,00	\$ 1.040.975,00
0872	DIGNA SEGUROS S.A.	\$ -	\$ -	\$ -
0247	NATIVA COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS S.A.	\$ 1.182.784,00	\$ 2.248.433,00	\$ 2.131.217,00
0032	BOSTON COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	-\$ 4.324.679,00	\$ 5.258.609,00	\$ 724.761,00
0040	FRUDENCIA COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS GENERALES SOCIEDAD ANÓNIMA	\$ 2.685.300,00	\$ 3.249.013,00	\$ 4.772.247,00
0878	GALENO SEGUROS S.A.	\$ -	\$ -	\$ -
0528	PROVIDENCIA COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS S.A.	-\$ 10.551.211,00	\$ 11.543.914,00	-\$ 623.043,00
0406	CARUSO COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS SOCIEDAD ANÓNIMA	\$ 28.095.441,00	\$ 32.136.163,00	\$ 42.731.604,00
0330	PARANÁ SOCIEDAD ANONIMA DE SEGUROS	-\$ 20.508.858,00	\$ 27.303.640,00	\$ 6.794.782,00
0163	LA NUEVA COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	-\$ 10.180.500,00	\$ 10.472.399,00	\$ 291.899,00
0352	LIDERAR COMPAÑIA GENERAL DE SEGUROS S.A.	\$ 67.808.049,00	-\$ 27.920.433,00	\$ 39.887.616,00
0852	LIBRA COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS S.A.	\$ -	\$ -	\$ -
0726	FEDERACION PATRONAL SEGUROS S.A.	-\$ 306.402.570,00	-\$ 31.245.552,00	\$ 188.037.369,00
		-\$ 826.949.266,00	\$ 2.027.518.941,00	\$ 1.383.017.309,00

A1 - Balance 2012-2 – Tabla 2 de 14

cod cia	Aseguradoras	Resultado Técnico	Resultado Financiero	Resultado Operativo
0499	PROVINCIA SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	-\$ 72.307.477,00	\$ 118.191.974,00	\$ 30.248.913,00
0317	LA SEGUNDA COOPERATIVA LIMITADA DE SEGUROS GENERALES	-\$ 136.917.888,00	\$ 201.735.296,00	\$ 64.817.408,00
0222	SEGUROS BERNARDINO RIVADAVIA COOPERATIVA LIMITADA	-\$ 47.411.893,00	\$ 118.108.366,00	\$ 70.696.473,00
0515	NACION SEGUROS S.A.	-\$ 60.165.611,00	\$ 62.048.728,00	\$ 1.783.695,00
0192	SAN CRISTOBAL SOCIEDAD MUTUAL DE SEGUROS GENERALES	-\$ 9.584.236,00	\$ 279.594.739,00	\$ 270.010.503,00
0025	SEGUROS SUR S.A.	\$ 15.809.827,00	\$ 43.583.752,00	\$ 31.978.411,00
0036	ALLIANZ ARGENTINA COMPAÑIA DE SEGUROS S.A.	-\$ 4.717.801,00	\$ 91.880.006,00	\$ 57.903.901,00
0228	ZURICH ARGENTINA COMPAÑIA DE SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	-\$ 116.108.008,00	\$ 153.234.631,00	\$ 24.164.202,00
0224	SANCOR COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	-\$ 118.935.841,00	\$ 171.500.045,00	\$ 52.564.204,00
0039	ZURICH ASEGURADORA ARGENTINA S.A.	-\$ 52.048.263,00	\$ 157.315.396,00	\$ 67.472.821,00
0254	INSTITUTO AUTÁRQUICO PROVINCIAL DEL SEGURO	-\$ 6.199.088,00	\$ 21.138.462,00	\$ 9.710.593,00
0501	CAJA DE SEGUROS S.A.	-\$ 21.452.426,00	\$ 379.008.370,00	\$ 273.391.122,00
0360	RÍO URUGUAY COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	-\$ 7.970.589,00	\$ 9.482.059,00	\$ 1.511.470,00
0116	COMPAÑIA DE SEGUROS LA MERCANTIL ANDINA SOCIEDAD ANONIMA	-\$ 46.905.871,00	\$ 79.892.104,00	\$ 22.901.836,00
0244	LA MERIDIONAL COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS SOCIEDAD ANÓNIMA	-\$ 90.021.540,00	\$ 41.914.509,00	-\$ 30.285.583,00
0196	COOPERACION MUTUAL PATRONAL SOCIEDAD MUTUAL DE SEGUROS GENERALES	-\$ 50.655.623,00	\$ 51.685.591,00	\$ 1.029.968,00
0402	TRIUNFO COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	-\$ 81.483.048,00	-\$ 48.144.670,00	\$ 417.055,00
0213	MAPFRE ARGENTINA SEGUROS S.A.	-\$ 68.897.324,00	\$ 85.775.047,00	\$ 8.005.888,00
0261	HORIZONTE COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS GENERALES SOCIEDAD ANÓNIMA	-\$ 102.682.197,00	\$ 7.062.542,00	-\$ 95.619.655,00
0002	SMG COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS S.A.	-\$ 18.122.015,00	\$ 42.633.587,00	\$ 14.260.899,00
0293	ORBIS COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS S.A.	-\$ 26.078.344,00	\$ 31.135.180,00	\$ 4.716.836,00
0141	COMPAÑIA DE SEGUROS EL NORTE SOCIEDAD ANONIMA	-\$ 12.885.663,00	\$ 47.600.355,00	\$ 22.714.692,00
0389	AGROSALTA COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	-\$ 31.858.040,00	\$ 41.593.579,00	\$ 9.735.539,00
0121	BERKLEY INTERNATIONAL SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	-\$ 45.372.681,00	\$ 159.065.179,00	\$ 97.430.003,00
0275	CHUBB SEGUROS ARGENTINA S.A.	\$ 7.314.431,00	-\$ 5.221.088,00	-\$ 352.203,00
0079	LA HOLANDO SUDAMERICANA COMPAÑIA DE SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	-\$ 21.620.073,00	\$ 34.350.453,00	\$ 12.730.380,00
0396	BBVA SEGUROS ARGENTINA S.A.	\$ 4.067.416,00	\$ 28.913.207,00	\$ 27.637.916,00
0157	LA PERSEVERANCIA SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	-\$ 9.385.795,00	\$ 26.168.974,00	\$ 14.395.279,00
0335	HDI SEGUROS S.A.	\$ 7.762.542,00	\$ 26.437.204,00	\$ 13.978.994,00
0728	INSTITUTO DE SEGUROS SOCIEDAD ANÓNIMA	\$ 110.552.876,00	\$ 16.230.418,00	\$ 82.409.141,00
0720	INTEGRITY SEGUROS ARGENTINA S.A.	\$ 16.916.242,00	\$ 9.391.630,00	-\$ 8.052.605,00
0880	EXPERTA SEGUROS SOCIEDAD ANÓNIMA UNIPERSONAL	\$ -	\$ -	\$ -
0412	COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS LATITUD SUR SOCIEDAD ANONIMA	\$ 1.519.201,00	\$ 1.618.854,00	\$ 908.640,00
0716	EL PROGRESO SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	-\$ 8.699.062,00	\$ 9.021.488,00	\$ 322.426,00
0741	TPC COMPAÑIA DE SEGUROS S.A.	\$ 2.683.539,00	\$ 5.747.522,00	\$ 7.031.061,00
0286	SEGURO METAL COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	-\$ 16.237.176,00	\$ 18.853.829,00	\$ 2.616.653,00
0216	SEGURO COOP COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	\$ 17.791.672,00	\$ 20.735.062,00	\$ 38.526.734,00
0334	METROPOL COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	-\$ 1.520.745,00	\$ 2.410.646,00	\$ 889.901,00
0248	COPAN COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	-\$ 17.806.745,00	\$ 6.076.481,00	-\$ 11.808.452,00
0064	COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS VICTORIA SOCIEDAD ANONIMA	-\$ 5.265.159,00	\$ 19.215.229,00	\$ 8.096.354,00
0812	ATM COMPAÑIA DE SEGUROS S.A.	\$ 1.571.064,00	\$ 2.154.267,00	\$ 2.349.066,00
0044	LA EQUITATIVA DEL PLATA SOCIEDAD ANONIMA DE SEGUROS	-\$ 4.995.190,00	\$ 15.787.334,00	\$ 4.992.144,00
0388	COOPERATIVA DE SEGUROS LUZY FUERZA LIMITADA	\$ 2.241.735,00	-\$ 1.379.466,00	\$ 862.269,00
0333	HAMBURGO COMPAÑIA DE SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	\$ 22.356.229,00	-\$ 304.396,00	\$ 16.678.028,00
0662	NIVEL SEGUROS S.A.	-\$ 4.535.031,00	\$ 5.769.074,00	\$ 802.143,00
0857	ASEGURADORA DEL FINISTERRE COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS S.A.	\$ -	\$ -	\$ -
0744	NOBLE COMPAÑIA DE SEGUROS SOCIEDAD ANÓNIMA	\$ 2.400.864,00	\$ 1.758.801,00	\$ 2.948.779,00
0007	CAMINOS PROTEGIDOS COMPAÑIA DE SEGUROS S.A.	\$ 2.053.318,00	\$ 2.739.938,00	\$ 3.043.256,00
0872	DIGNA SEGUROS S.A.	\$ -	\$ -	\$ -
0247	NATIVA COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS S.A.	\$ 1.194.736,00	\$ 3.201.165,00	\$ 2.795.901,00
0032	BOSTON COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	\$ 700.931,00	\$ 8.786.193,00	\$ 1.641.497,00
0040	PRUDENCIA COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS GENERALES SOCIEDAD ANÓNIMA	\$ 2.308.773,00	\$ 5.005.001,00	\$ 5.900.758,00
0878	GALENO SEGUROS S.A.	\$ -	\$ -	\$ -
0528	PROVIDENCIA COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS S.A.	-\$ 11.743.752,00	\$ 19.684.414,00	\$ 3.997.186,00
0406	CARUSO COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS SOCIEDAD ANÓNIMA	\$ 44.697.250,00	\$ 25.060.011,00	\$ 43.007.261,00
0330	PARANÁ SOCIEDAD ANONIMA DE SEGUROS	-\$ 9.115.618,00	\$ 15.367.035,00	\$ 6.251.417,00
0163	LA NUEVA COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	-\$ 18.785.328,00	\$ 19.518.821,00	\$ 733.493,00
0352	LIDERAR COMPAÑIA GENERAL DE SEGUROS S.A.	\$ 37.020.577,00	\$ 41.098.094,00	\$ 63.928.255,00
0852	LIBRA COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS S.A.	\$ -	\$ -	\$ -
0726	FEDERACION PATRONAL SEGUROS S.A.	-\$ 259.992.912,00	\$ 576.073.527,00	\$ 159.080.615,00
		-\$ 1.366.878.398,00	\$ 3.307.304.549,00	\$ 1.519.903.481,00

A1 - Balance 2013-2 – Tabla 3 de 14

A1

cod cia	Aseguradoras	Resultado Técnico	Resultado Financiero	Resultado Operativo
0499	PROVINCIA SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	-\$ 241.204.051,00	\$ 221.459.164,00	-\$ 17.553.957,00
0317	LA SEGUNDA COOPERATIVA LIMITADA DE SEGUROS GENERALES	-\$ 271.380.136,00	\$ 312.112.505,00	\$ 40.732.369,00
0222	SEGUROS BERNARDINO RIVADAVIA COOPERATIVA LIMITADA	-\$ 63.223.382,00	\$ 175.338.392,00	\$ 112.115.010,00
0515	NACIÓN SEGUROS S.A.	\$ 33.770.333,00	\$ 140.210.060,00	\$ 113.148.866,00
0192	SAN CRISTÓBAL SOCIEDAD MUTUAL DE SEGUROS GENERALES	-\$ 178.565.873,00	\$ 460.388.534,00	\$ 281.822.661,00
0025	SEGUROS SUR S.A.	-\$ 38.619.666,00	\$ 76.106.733,00	\$ 26.204.554,00
0036	ALLIANZ ARGENTINA COMPAÑIA DE SEGUROS S.A.	-\$ 48.269.234,00	\$ 122.162.230,00	\$ 49.745.879,00
0228	ZURICH ARGENTINA COMPAÑIA DE SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	-\$ 308.820.385,00	\$ 220.799.752,00	-\$ 75.139.432,00
0224	SANCOR COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	-\$ 336.086.249,00	\$ 167.005.723,00	-\$ 169.080.526,00
0039	ZURICH ASEGURADORA ARGENTINA S.A.	-\$ 191.692.858,00	\$ 156.206.787,00	-\$ 47.894.594,00
0254	INSTITUTO AUTÁRQUICO PROVINCIAL DEL SEGURO	\$ 21.185.205,00	\$ 43.526.548,00	\$ 14.521.873,00
0501	CAJA DE SEGUROS S.A.	-\$ 109.863.757,00	\$ 503.609.456,00	\$ 279.792.787,00
0360	RÍO URUGUAY COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	-\$ 8.052.675,00	\$ 8.898.789,00	\$ 846.114,00
0116	COMPAÑIA DE SEGUROS LA MERCANTIL ANDINA SOCIEDAD ANONIMA	-\$ 87.927.780,00	\$ 119.226.041,00	\$ 21.461.877,00
0244	LA MERIDIONAL COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS SOCIEDAD ANÓNIMA	-\$ 119.924.322,00	\$ 67.675.763,00	-\$ 49.564.881,00
0196	COOPERACION MUTUAL PATRONAL SOCIEDAD MUTUAL DE SEGUROS GENERALES	-\$ 80.871.991,00	\$ 82.423.094,00	\$ 1.551.103,00
0402	TRIUNFO COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	-\$ 102.358.745,00	-\$ 63.229.922,00	\$ 713.537,00
0213	MAPFRE ARGENTINA SEGUROS S.A.	-\$ 328.745.998,00	\$ 105.954.229,00	-\$ 140.973.298,00
0261	HORIZONTE COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS GENERALES SOCIEDAD ANÓNIMA	-\$ 81.637.330,00	-\$ 1.182.474,00	-\$ 82.819.804,00
0002	SMG COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS S.A.	-\$ 37.874.471,00	\$ 62.041.353,00	\$ 31.939.294,00
0293	ORBIS COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS S.A.	-\$ 32.009.843,00	\$ 37.662.069,00	\$ 4.611.757,00
0141	COMPAÑIA DE SEGUROS EL NORTE SOCIEDAD ANONIMA	-\$ 21.166.218,00	\$ 79.498.286,00	\$ 36.332.068,00
0389	AGROSALTA COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	-\$ 54.433.925,00	\$ 59.715.284,00	\$ 5.281.359,00
0121	BERKLEY INTERNATIONAL SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	-\$ 42.322.247,00	\$ 287.510.802,00	\$ 216.510.145,00
0275	CHUBB SEGUROS ARGENTINA S.A.	-\$ 65.327,00	\$ 21.918.003,00	\$ 19.248.327,00
0079	LA HOLANDA SUDAMERICANA COMPAÑIA DE SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	-\$ 69.988.277,00	\$ 71.380.485,00	\$ 1.392.208,00
0396	BBVA SEGUROS ARGENTINA S.A.	\$ 34.844.181,00	\$ 50.991.916,00	\$ 54.534.205,00
0157	LA PERSEVERANCIA SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	-\$ 27.879.903,00	\$ 38.123.861,00	\$ 8.828.958,00
0335	HDI SEGUROS S.A.	-\$ 16.494.977,00	\$ 43.479.798,00	\$ 20.507.759,00
0728	INSTITUTO DE SEGUROS SOCIEDAD ANÓNIMA	\$ 91.918.705,00	\$ 22.985.633,00	\$ 91.904.338,00
0720	INTEGRITY SEGUROS ARGENTINA S.A.	\$ 37.258.985,00	\$ 14.532.562,00	\$ 22.627.661,00
0880	EXPERTA SEGUROS SOCIEDAD ANÓNIMA UNIPERSONAL	\$ -	\$ -	\$ -
0412	COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS LATITUD SUR SOCIEDAD ANONIMA	\$ 2.547.731,00	\$ 4.171.761,00	\$ 3.957.007,00
0716	EL PROGRESO SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	-\$ 10.920.434,00	\$ 12.159.572,00	\$ 1.239.138,00
0741	TPC COMPAÑIA DE SEGUROS S.A.	\$ 63.641,00	\$ 1.384.890,00	\$ 1.003.531,00
0286	SEGUROMETAL COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	-\$ 21.260.567,00	\$ 24.703.351,00	\$ 3.442.784,00
0216	SEGUROCOOP COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	\$ 4.443.844,00	\$ 46.980.873,00	\$ 51.424.717,00
0334	METROPOL COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	-\$ 2.973.876,00	\$ 3.983.849,00	\$ 1.009.973,00
0248	COPAN COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	-\$ 29.532.483,00	\$ 9.547.554,00	-\$ 20.064.024,00
0064	COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS VICTORIA SOCIEDAD ANONIMA	-\$ 12.545.283,00	\$ 31.187.074,00	\$ 11.681.270,00
0812	ATM COMPAÑIA DE SEGUROS S.A.	-\$ 4.611.058,00	\$ 17.911.506,00	\$ 9.758.645,00
0044	LA EQUITATIVA DEL PLATA SOCIEDAD ANONIMA DE SEGUROS	-\$ 14.052.786,00	\$ 24.909.667,00	\$ 7.356.881,00
0388	COOPERATIVA DE SEGUROS LUZ Y FUERZA LIMITADA	\$ 1.715.392,00	-\$ 1.463.915,00	\$ 251.477,00
0333	HAMBURGO COMPAÑIA DE SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	\$ 34.150.767,00	\$ 1.422.516,00	\$ 25.873.283,00
0662	NIVEL SEGUROS S.A.	-\$ 6.285.149,00	\$ 9.298.576,00	\$ 1.958.777,00
0857	ASEGURADORA DEL FINISITIERRE COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS S.A.	-\$ 162.816,00	-\$ 22.680,00	-\$ 185.496,00
0744	NOBLE COMPAÑIA DE SEGUROS SOCIEDAD ANÓNIMA	\$ 56.989,00	\$ 3.698.304,00	\$ 2.591.496,00
0007	CAMINOS PROTEGIDOS COMPAÑIA DE SEGUROS S.A.	\$ 8.602.912,00	\$ 4.077.399,00	\$ 8.225.311,00
0872	DIGNA SEGUROS S.A.	\$ -	\$ -	\$ -
0247	NATIVA COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS S.A.	\$ 286.788,00	\$ 6.290.869,00	\$ 4.240.459,00
0032	BOSTON COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	-\$ 15.863.643,00	\$ 22.820.003,00	\$ 6.195.774,00
0040	PRUDENCIA COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS GENERALES SOCIEDAD ANÓNIMA	\$ 907.952,00	\$ 4.466.553,00	\$ 4.254.435,00
0878	GALENO SEGUROS S.A.	\$ -	\$ -	\$ -
0528	PROVIDENCIA COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS S.A.	-\$ 27.985.398,00	\$ 20.822.390,00	-\$ 6.496.568,00
0406	CARUSO COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS SOCIEDAD ANÓNIMA	\$ 57.682.758,00	\$ 48.334.459,00	\$ 67.017.217,00
0330	PARANÁ SOCIEDAD ANONIMA DE SEGUROS	-\$ 25.502.235,00	\$ 37.971.192,00	\$ 12.468.957,00
0163	LA NUEVA COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	-\$ 19.848.836,00	\$ 20.628.451,00	\$ 779.615,00
0352	LIDERAR COMPAÑIA GENERAL DE SEGUROS S.A.	-\$ 47.037.384,00	\$ 63.915.300,00	\$ 12.843.998,00
0852	LIBRA COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS S.A.	-\$ 15.294,00	\$ 81.291,00	\$ 41.995,00
0726	FEDERACION PATRONAL SEGUROS S.A.	-\$ 627.582.414,00	\$ 854.040.893,00	\$ 169.458.479,00
		-\$ 3.553.111.473,00	\$ 4.981.853.154,00	\$ 1.208.422.026,00

Balance 2014-2 – Tabla 4 de 14

cod cia	Aseguradoras	Resultado Técnico	Resultado Financiero	Resultado Operativo
0499	PROVINCIA SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	-\$ 193.134.089,00	\$ 389.748.704,00	\$ 133.386.734,00
0317	LA SEGUNDA COOPERATIVA LIMITADA DE SEGUROS GENERALES	-\$ 377.312.853,00	\$ 591.180.879,00	\$ 213.868.026,00
0222	SEGUROS BERNARDINO RIVADAVIA COOPERATIVA LIMITADA	-\$ 91.053.229,00	\$ 380.121.027,00	\$ 289.067.798,00
0515	NACIÓN SEGUROS S.A.	\$ 116.493.428,00	\$ 356.421.111,00	\$ 296.130.416,00
0192	SAN CRISTÓBAL SOCIEDAD MUTUAL DE SEGUROS GENERALES	-\$ 380.211.378,00	\$ 947.523.251,00	\$ 567.311.873,00
0025	SEGUROS SURFA S.A.	-\$ 166.335.409,00	\$ 334.613.735,00	\$ 106.036.151,00
0036	ALLIANZ ARGENTINA COMPAÑIA DE SEGUROS S.A.	\$ 92.140.196,00	\$ 309.011.003,00	\$ 169.524.803,00
0228	ZURICH ARGENTINA COMPAÑIA DE SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	-\$ 387.457.597,00	\$ 411.458.362,00	\$ 7.263.365,00
0224	SANCOR COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	-\$ 130.288.878,00	\$ 543.268.138,00	\$ 412.979.260,00
0039	ZURICH ASEGURADORA ARGENTINA S.A.	-\$ 155.466.264,00	\$ 430.487.178,00	\$ 169.756.287,00
0254	INSTITUTO AUTÁRQUICO PROVINCIAL DEL SEGURO	-\$ 60.233.241,00	\$ 132.284.823,00	\$ 42.262.520,00
0501	CAJA DE SEGUROS S.A.	-\$ 443.178.803,00	\$ 968.132.220,00	\$ 392.808.067,00
0360	RÍO URUGUAY COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	-\$ 12.967.619,00	\$ 14.677.755,00	\$ 1.710.136,00
0116	COMPAÑIA DE SEGUROS LA MERCANTIL ANDINA SOCIEDAD ANONIMA	-\$ 117.333.680,00	\$ 266.076.747,00	\$ 93.793.747,00
0244	LA MERIDIONAL COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	-\$ 273.564.886,00	\$ 166.417.864,00	-\$ 85.874.397,00
0196	COOPERACION MUTUAL PATRONAL SOCIEDAD MUTUAL DE SEGUROS GENERALES	-\$ 140.586.237,00	\$ 142.590.406,00	\$ 2.004.169,00
0402	TRIUNFO COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	-\$ 193.043.081,00	-\$ 85.146.607,00	\$ 481.990,00
0213	MAFFRE ARGENTINA SEGUROS S.A.	-\$ 306.985.389,00	\$ 228.857.490,00	-\$ 58.078.161,00
0261	HORIZONTE COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS GENERALES SOCIEDAD ANÓNIMA	-\$ 57.462.899,00	-\$ 6.748.702,00	-\$ 64.211.601,00
0002	SMG COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS S.A.	-\$ 71.297.310,00	\$ 87.957.567,00	\$ 11.569.157,00
0293	ORBIS COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS S.A.	-\$ 50.653.667,00	\$ 56.341.383,00	\$ 4.927.477,00
0141	COMPAÑIA DE SEGUROS EL NORTE SOCIEDAD ANONIMA	-\$ 33.902.936,00	\$ 119.624.862,00	\$ 57.721.926,00
0389	AGROSALTA COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	-\$ 85.463.959,00	\$ 87.443.135,00	\$ 1.979.176,00
0121	BERKLEY INTERNATIONAL SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	-\$ 60.735.545,00	\$ 461.140.025,00	\$ 345.727.611,00
0275	CHUBB SEGUROS ARGENTINA S.A.	\$ 21.851.885,00	\$ 12.574.671,00	\$ 20.805.034,00
0079	LA HOLANDO SUDAMERICANA COMPAÑIA DE SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	-\$ 123.468.444,00	\$ 123.678.743,00	\$ 210.299,00
0396	BBVA SEGUROS ARGENTINA S.A.	\$ 56.656.252,00	\$ 100.177.601,00	\$ 108.502.394,00
0157	LA PERSEVERANCIA SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	-\$ 52.799.973,00	\$ 71.660.979,00	\$ 16.361.006,00
0335	HDI SEGUROS S.A.	-\$ 27.897.678,00	\$ 99.183.882,00	\$ 58.633.398,00
0728	INSTITUTO DE SEGUROS SOCIEDAD ANÓNIMA	\$ 155.880.461,00	\$ 31.504.652,00	\$ 121.800.324,00
0720	INTEGRITY SEGUROS ARGENTINA S.A.	-\$ 125.989.868,00	\$ 72.447.045,00	-\$ 54.368.071,00
0880	EXPERTA SEGUROS SOCIEDAD ANÓNIMA UNIPERSONAL	\$ -	\$ -	\$ -
0412	COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS LATITUD SUR SOCIEDAD ANONIMA	\$ 6.405.980,00	\$ 6.041.767,00	\$ 7.250.363,00
0716	EL PROGRESO SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	-\$ 20.386.535,00	\$ 20.588.755,00	\$ 202.220,00
0741	TPC COMPAÑIA DE SEGUROS S.A.	\$ 199.590,00	\$ 614.147,00	\$ 528.737,00
0286	SEGURO METAL COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	-\$ 51.114.563,00	\$ 56.544.688,00	\$ 5.430.125,00
0216	SEGURO COOP COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	-\$ 39.873.307,00	\$ 113.355.673,00	\$ 73.482.366,00
0334	METROPOL COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	-\$ 6.965.569,00	\$ 7.648.366,00	\$ 682.797,00
0248	COPAN COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	-\$ 42.807.783,00	\$ 22.336.753,00	-\$ 20.471.030,00
0064	COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS VICTORIA SOCIEDAD ANONIMA	-\$ 18.479.982,00	\$ 67.672.743,00	\$ 31.747.997,00
0812	ATM COMPAÑIA DE SEGUROS S.A.	-\$ 11.383.704,00	\$ 32.825.104,00	\$ 14.540.803,00
0044	LA EQUITATIVA DEL PLATA SOCIEDAD ANONIMA DE SEGUROS	-\$ 26.164.318,00	\$ 44.447.134,00	\$ 12.782.816,00
0388	COOPERATIVA DE SEGUROS LUZY FUERZA LIMITADA	-\$ 797.132,00	\$ 2.436.897,00	\$ 1.639.765,00
0333	HAMBURGO COMPAÑIA DE SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	\$ 53.030.988,00	\$ 14.658.797,00	\$ 43.939.785,00
0662	NIVEL SEGUROS S.A.	-\$ 11.850.786,00	\$ 16.222.463,00	\$ 2.871.677,00
0857	ASEGURADORA DEL FINISTERRE COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS S.A.	\$ 3.076.503,00	\$ 94.113,00	\$ 2.070.616,00
0744	NOBLE COMPAÑIA DE SEGUROS SOCIEDAD ANÓNIMA	\$ 158.716,00	\$ 9.514.513,00	\$ 6.674.527,00
0007	CAMINOS PROTEGIDOS COMPAÑIA DE SEGUROS S.A.	\$ 10.071.794,00	\$ 2.211.833,00	\$ 7.983.627,00
0872	DIGNA SEGUROS S.A.	\$ -	\$ -	\$ -
0247	NATIVA COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS S.A.	-\$ 14.300.012,00	\$ 30.882.469,00	\$ 12.676.837,00
0032	BOSTON COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	\$ 5.511.776,00	\$ 14.331.002,00	\$ 15.825.524,00
0040	PRUDENCIA COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS GENERALES SOCIEDAD ANÓNIMA	-\$ 3.565.233,00	\$ 12.848.309,00	\$ 7.067.926,00
0878	GALENO SEGUROS S.A.	\$ -	\$ -	\$ -
0528	PROVIDENCIA COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS S.A.	-\$ 41.069.771,00	\$ 56.354.017,00	\$ 8.467.011,00
0406	CARUSO COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS SOCIEDAD ANÓNIMA	\$ 83.183.592,00	\$ 105.885.851,00	\$ 129.569.443,00
0330	PARANÁ SOCIEDAD ANONIMA DE SEGUROS	-\$ 56.470.942,00	\$ 72.990.155,00	\$ 16.519.213,00
0163	LA NUEVA COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	-\$ 29.068.659,00	\$ 29.721.518,00	\$ 652.859,00
0352	LIDERAR COMPAÑIA GENERAL DE SEGUROS S.A.	-\$ 164.199.971,00	\$ 263.458.926,00	\$ 99.969.153,00
0852	LIBRA COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS S.A.	-\$ 636.347,00	\$ 438.358,00	-\$ 197.989,00
0726	FEDERACION PATRONAL SEGUROS S.A.	-\$ 901.183.819,00	\$ 1.656.060.334,00	\$ 600.876.515,00
		-\$ 5.138.762.576,00	\$ 10.504.894.614,00	\$ 4.466.874.597,00

cod cia	Aseguradoras	Resultado Técnico	Resultado Financiero	Resultado Operativo
0499	PROVINCIA SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	-\$ 19.396.034,00	\$ 250.397.012,00	\$ 150.313.815,00
0317	LA SEGUNDA COOPERATIVA LIMITADA DE SEGUROS GENERALES	-\$ 220.154.614,00	\$ 706.333.359,00	\$ 486.178.745,00
0222	SEGUROS BERNARDINO RIVADAVIA COOPERATIVA LIMITADA	-\$ 169.734.610,00	\$ 555.694.806,00	\$ 385.960.196,00
0515	NACION SEGUROS S.A	\$ 221.724.799,00	\$ 528.111.557,00	\$ 502.811.834,00
0192	SAN CRISTOBAL SOCIEDAD MUTUAL DE SEGUROS GENERALES	-\$ 521.248.042,00	\$ 1.027.366.636,00	\$ 506.118.594,00
0025	SEGUROS SURA S.A	-\$ 241.793.516,00	\$ 385.803.048,00	\$ 81.057.100,00
0036	ALLIANZ ARGENTINA COMPAÑIA DE SEGUROS S.A	-\$ 134.039.200,00	\$ 297.938.607,00	\$ 127.613.465,00
0228	ZURICH ARGENTINA COMPAÑIA DE SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	-\$ 143.190.620,00	\$ 299.737.180,00	\$ 85.019.018,00
0224	SANCOR COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	-\$ 174.031.058,00	\$ 497.527.540,00	\$ 323.496.482,00
0039	ZURICH ASEGURADORA ARGENTINA S.A	-\$ 53.041.967,00	\$ 422.864.251,00	\$ 242.775.467,00
0254	INSTITUTO AUTÁRQUICO PROVINCIAL DEL SEGURO	\$ 7.406.047,00	\$ 143.748.207,00	\$ 100.128.897,00
0501	CAJA DE SEGUROS S.A	-\$ 479.309.885,00	\$ 966.364.999,00	\$ 126.646.907,00
0360	RÍO URUGUAY COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	-\$ 8.911.611,00	\$ 13.962.397,00	\$ 5.050.786,00
0116	COMPAÑIA DE SEGUROS LA MERCANTIL ANDINA SOCIEDAD ANONIMA	-\$ 73.169.921,00	\$ 226.154.458,00	\$ 94.551.634,00
0244	LA MERIDIONAL COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS SOCIEDAD ANÓNIMA	-\$ 340.541.055,00	\$ 352.855.851,00	\$ 8.707.894,00
0196	COOPERACION MUTUAL PATRONAL SOCIEDAD MUTUAL DE SEGUROS GENERALES	-\$ 185.703.470,00	\$ 188.234.011,00	\$ 2.530.541,00
0402	TRIUNFO COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	-\$ 313.686.428,00	-\$ 81.559.052,00	\$ 866.365,00
0213	MAPFRE ARGENTINA SEGUROS S.A	-\$ 107.962.168,00	\$ 239.696.751,00	\$ 97.354.619,00
0261	HORIZONTE COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS GENERALES SOCIEDAD ANÓNIMA	-\$ 78.642.501,00	\$ 16.461.639,00	-\$ 62.180.862,00
0002	SMG COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS S.A	-\$ 86.637.229,00	\$ 116.381.035,00	\$ 25.351.961,00
0293	ORBIS COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS S.A	-\$ 86.247.031,00	\$ 111.930.643,00	\$ 22.861.249,00
0141	COMPAÑIA DE SEGUROS EL NORTE SOCIEDAD ANONIMA	-\$ 17.367.117,00	\$ 132.636.293,00	\$ 77.769.176,00
0389	AGROSALTA COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	-\$ 131.864.218,00	\$ 133.835.298,00	\$ 1.971.080,00
0121	BERKLEY INTERNATIONAL SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	-\$ 63.948.596,00	\$ 375.709.399,00	\$ 264.801.245,00
0275	CHUBB SEGUROS ARGENTINA S.A	\$ 28.967.888,00	\$ 27.155.641,00	\$ 38.250.825,00
0079	LA HOLANDO SUDAMERICANA COMPAÑIA DE SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	-\$ 130.365.725,00	\$ 146.650.777,00	\$ 15.785.052,00
0396	BBVA SEGUROS ARGENTINA S.A	\$ 109.455.859,00	\$ 121.536.989,00	\$ 151.239.619,00
0157	LA PERSEVERANCIA SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	-\$ 59.826.434,00	\$ 86.691.145,00	\$ 24.364.711,00
0335	HDI SEGUROS S.A	-\$ 45.416.129,00	\$ 82.763.175,00	\$ 24.928.364,00
0728	INSTITUTO DE SEGUROS SOCIEDAD ANÓNIMA	\$ 197.910.042,00	\$ 51.633.538,00	\$ 162.203.327,00
0720	INTÉGRITY SEGUROS ARGENTINA S.A	-\$ 143.128.322,00	\$ 77.178.361,00	-\$ 65.975.846,00
0880	EXPERTA SEGUROS SOCIEDAD ANÓNIMA UNIPERSONAL	\$ -	\$ -	\$ -
0412	COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS LATITUD SUR SOCIEDAD ANONIMA	\$ 3.344.108,00	\$ 8.616.617,00	\$ 6.164.269,00
0716	EL PROGRESO SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	-\$ 14.650.442,00	\$ 16.627.667,00	\$ 927.225,00
0741	TPC COMPAÑIA DE SEGUROS S.A	\$ 68.343,00	\$ 1.386.193,00	\$ 1.004.536,00
0286	SEGUROMETAL COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	-\$ 75.128.025,00	\$ 83.065.810,00	\$ 7.937.785,00
0216	SEGUROCOOP COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	-\$ 29.000.147,00	\$ 75.190.478,00	\$ 46.190.331,00
0334	METROPOL COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	-\$ 3.252.263,00	\$ 7.217.491,00	\$ 2.964.936,00
0248	COPAN COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	-\$ 36.341.181,00	\$ 22.325.021,00	-\$ 14.016.160,00
0064	COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS VICTORIA SOCIEDAD ANONIMA	-\$ 15.018.547,00	\$ 71.930.210,00	\$ 35.791.262,00
0812	ATM COMPAÑIA DE SEGUROS S.A	\$ 1.915.652,00	\$ 23.297.320,00	\$ 17.382.078,00
0044	LA EQUITATIVA DEL PLATA SOCIEDAD ANONIMA DE SEGUROS	-\$ 24.108.026,00	\$ 41.512.222,00	\$ 12.404.196,00
0388	COOPERATIVA DE SEGUROS LUZY FUERZA LIMITADA	-\$ 2.154.135,00	\$ 3.420.058,00	\$ 1.265.923,00
0333	HAMBURGO COMPAÑIA DE SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	\$ 54.530.272,00	\$ 23.666.542,00	\$ 52.473.481,00
0662	NIVEL SEGUROS S.A	-\$ 7.376.955,00	\$ 15.138.725,00	\$ 5.045.150,00
0857	ASEGURADORA DEL FINISTERRE COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS S.A	\$ 4.717.176,00	\$ 677.140,00	\$ 3.541.992,00
0744	NOBLE COMPAÑIA DE SEGUROS SOCIEDAD ANÓNIMA	\$ 27.124,00	\$ 5.781.636,00	\$ 3.950.694,00
0007	CAMINOS PROTEGIDOS COMPAÑIA DE SEGUROS S.A	\$ 11.390.157,00	\$ 2.555.630,00	\$ 9.201.787,00
0872	DIGNA SEGUROS S.A	-\$ 1.263.326,00	\$ 535.062,00	-\$ 472.759,00
0247	NATIVA COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS S.A	\$ 5.798.917,00	\$ 6.238.595,00	\$ 7.118.516,00
0032	BOSTON COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	-\$ 32.507.646,00	\$ 41.829.026,00	\$ 1.283.800,00
0040	PRUDENCIA COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS GENERALES SOCIEDAD ANÓNIMA	\$ 688.711,00	\$ 15.940.484,00	\$ 13.375.691,00
0878	GALENO SEGUROS S.A	\$ -	\$ 2.120.791,00	\$ 1.131.545,00
0528	PROVIDENCIA COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS S.A	-\$ 68.112.578,00	\$ 71.350.979,00	\$ 1.622.230,00
0406	CARUSO COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS SOCIEDAD ANÓNIMA	\$ 89.219.918,00	\$ 101.928.959,00	\$ 129.148.877,00
0330	PARANÁ SOCIEDAD ANONIMA DE SEGUROS	-\$ 47.156.654,00	\$ 71.345.229,00	\$ 16.668.575,00
0163	LA NUEVA COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	-\$ 46.724.391,00	\$ 47.252.230,00	\$ 527.839,00
0352	LIDERAR COMPAÑIA GENERAL DE SEGUROS S.A	-\$ 95.934.117,00	\$ 131.794.204,00	\$ 33.709.068,00
0852	LIBRA COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS S.A	-\$ 582.003,00	\$ 798.725,00	\$ 140.870,00
0726	FEDERACION PATRONAL SEGUROS S.A	-\$ 1.115.207.431,00	\$ 1.753.861.371,00	\$ 485.419.649,00
		-\$ 4.906.710.355,00	\$ 11.149.199.966,00	\$ 4.890.455.646,00

cod cia	Aseguradoras	Resultado Técnico	Resultado Financiero	Resultado Operativo
0499	PROVINCIA SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	-\$ 1.069.328.243,00	\$ 696.915.330,00	-\$ 234.351.182,00
0317	LA SEGUNDA COOPERATIVA LIMITADA DE SEGUROS GENERALES	-\$ 783.387.930,00	\$ 1.466.384.753,00	\$ 682.996.823,00
0222	SEGUROS BERNARDINO RIVADAVIA COOPERATIVA LIMITADA	-\$ 349.536.042,00	\$ 1.239.028.281,00	\$ 889.492.239,00
0515	NACIÓN SEGUROS S.A.	-\$ 70.851.099,00	\$ 1.273.388.581,00	\$ 739.416.005,00
0192	SAN CRISTÓBAL SOCIEDAD MUTUAL DE SEGUROS GENERALES	-\$ 703.153.849,00	\$ 2.195.270.895,00	\$ 1.492.117.046,00
0025	SEGUROS SUR S.A.	-\$ 394.189.448,00	\$ 706.077.110,00	\$ 166.059.743,00
0036	ALIANZA ARGENTINA COMPAÑIA DE SEGUROS S.A.	-\$ 1.372.185.610,00	\$ 515.403.412,00	-\$ 630.011.088,00
0228	ZURICH ARGENTINA COMPAÑIA DE SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	-\$ 90.788.068,00	\$ 714.361.164,00	\$ 393.657.434,00
0224	SANCOR COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	-\$ 101.897.448,00	\$ 1.160.308.257,00	\$ 1.058.410.809,00
0039	ZURICH ASEGURADORA ARGENTINA S.A.	-\$ 25.993.001,00	\$ 890.652.908,00	\$ 558.940.022,00
0254	INSTITUTO AUTÁRQUICO PROVINCIAL DEL SEGURO	-\$ 26.217.339,00	\$ 264.539.030,00	\$ 154.909.099,00
0501	CAJA DE SEGUROS S.A.	-\$ 365.259.644,00	\$ 2.057.159.266,00	\$ 1.072.718.328,00
0360	RÍO URUGUAY COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	-\$ 30.834.796,00	\$ 36.049.241,00	\$ 5.214.445,00
0116	COMPAÑIA DE SEGUROS LA MERCANTIL ANDINA SOCIEDAD ANONIMA	-\$ 270.062.196,00	\$ 585.870.658,00	\$ 192.113.976,00
0244	LA MERIDIONAL COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS SOCIEDAD ANÓNIMA	-\$ 367.121.483,00	\$ 452.427.742,00	\$ 77.396.264,00
0196	COOPERACION MUTUAL PATRONAL SOCIEDAD MUTUAL DE SEGUROS GENERALES	-\$ 327.056.217,00	\$ 347.435.374,00	\$ 20.379.157,00
0402	TRIUNFO COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	-\$ 629.726.221,00	-\$ 5.584.838,00	\$ 638.941,00
0213	MAPFRE ARGENTINA SEGUROS S.A.	-\$ 301.211.336,00	\$ 462.648.658,00	\$ 111.757.714,00
0261	HORIZONTE COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS GENERALES SOCIEDAD ANÓNIMA	-\$ 99.765.763,00	\$ 20.743.194,00	-\$ 79.022.569,00
0002	SMG COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS S.A.	-\$ 255.571.041,00	\$ 266.997.500,00	\$ 11.364.964,00
0293	ORBIS COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS S.A.	-\$ 55.663.337,00	\$ 119.243.907,00	\$ 57.845.837,00
0141	COMPAÑIA DE SEGUROS EL NORTE SOCIEDAD ANONIMA	-\$ 85.551.717,00	\$ 253.036.431,00	\$ 115.433.320,00
0389	AGROSALTA COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	-\$ 207.532.756,00	\$ 208.768.704,00	\$ 1.235.948,00
0121	BERKLEY INTERNATIONAL SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	-\$ 89.434.976,00	\$ 773.748.908,00	\$ 587.173.972,00
0275	CHUBB SEGUROS ARGENTINA S.A.	-\$ 56.193.115,00	\$ 152.481.845,00	\$ 54.561.537,00
0079	LA HOLANDO SUDAMERICANA COMPAÑIA DE SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	-\$ 227.603.898,00	\$ 273.824.273,00	\$ 43.010.084,00
0396	BBVA SEGUROS ARGENTINA S.A.	\$ 504.491.618,00	\$ 267.526.821,00	\$ 503.401.129,00
0157	LA PERSEVERANCIA SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	-\$ 92.920.549,00	\$ 149.205.343,00	\$ 33.284.794,00
0335	HDI SEGUROS S.A.	-\$ 105.477.454,00	\$ 198.218.054,00	\$ 60.344.131,00
0728	INSTITUTO DE SEGUROS SOCIEDAD ANÓNIMA	\$ 119.023.193,00	\$ 97.149.528,00	\$ 140.512.269,00
0720	INTÉGRITY SEGUROS ARGENTINA S.A.	-\$ 117.079.180,00	\$ 186.484.475,00	\$ 68.051.792,00
0880	EXPERTA SEGUROS SOCIEDAD ANÓNIMA UNIPERSONAL	\$ 2.088.502,00	\$ 877.792,00	\$ 2.004.351,00
0412	COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS LATITUD SUR SOCIEDAD ANONIMA	-\$ 2.698.994,00	\$ 10.030.066,00	\$ 4.555.655,00
0716	EL PROGRESO SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	-\$ 53.823.364,00	\$ 53.930.242,00	\$ 106.878,00
0741	TPC COMPAÑIA DE SEGUROS S.A.	-\$ 5.803.247,00	\$ 6.112.558,00	\$ 201.051,00
0286	SEGURO METAL COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	-\$ 122.908.261,00	\$ 138.429.941,00	\$ 15.521.680,00
0216	SEGURO COOP COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	\$ 73.113.837,00	\$ 41.195.002,00	\$ 114.308.839,00
0334	METROPOL COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	-\$ 9.206.196,00	\$ 15.059.283,00	\$ 3.403.087,00
0248	COPAN COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	-\$ 59.821.246,00	\$ 49.033.643,00	-\$ 10.787.603,00
0064	COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS VICTORIA SOCIEDAD ANONIMA	-\$ 52.197.991,00	\$ 118.319.418,00	\$ 40.652.896,00
0812	ATM COMPAÑIA DE SEGUROS S.A.	-\$ 50.989.740,00	\$ 100.923.728,00	\$ 48.083.988,00
0044	LA EQUITATIVA DEL PLATA SOCIEDAD ANONIMA DE SEGUROS	-\$ 69.738.450,00	\$ 106.701.287,00	\$ 25.600.370,00
0388	COOPERATIVA DE SEGUROS LUZ Y FUERZA LIMITADA	\$ 1.547.205,00	\$ 13.790.028,00	\$ 15.337.233,00
0333	HAMBURGO COMPAÑIA DE SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	\$ 90.367.734,00	\$ 28.073.780,00	\$ 77.160.995,00
0662	NIVEL SEGUROS S.A.	-\$ 23.700.268,00	\$ 32.399.175,00	\$ 5.654.290,00
0857	ASEGURADORA DEL FINISTERRE COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS S.A.	\$ 5.652.417,00	\$ 1.227.863,00	\$ 4.180.280,00
0744	NOBLE COMPAÑIA DE SEGUROS SOCIEDAD ANÓNIMA	-\$ 5.415.673,00	\$ 15.029.479,00	\$ 6.634.113,00
0007	CAMINOS PROTEGIDOS COMPAÑIA DE SEGUROS S.A.	\$ 21.821.207,00	\$ 10.186.145,00	\$ 21.040.973,00
0872	DIGNA SEGUROS S.A.	\$ 136.148,00	\$ 1.103.673,00	\$ 1.134.096,00
0247	NATIVA COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS S.A.	-\$ 14.140.783,00	\$ 40.268.630,00	\$ 16.115.467,00
0032	BOSTON COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	-\$ 142.023.937,00	\$ 144.076.114,00	\$ 2.052.177,00
0040	PRUDENCIA COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS GENERALES SOCIEDAD ANÓNIMA	-\$ 12.894.362,00	\$ 24.801.159,00	\$ 10.007.181,00
0878	GALENO SEGUROS S.A.	-\$ 9.231.078,00	\$ 2.694.310,00	-\$ 4.315.342,00
0528	PROVIDENCIA COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS S.A.	-\$ 98.650.625,00	\$ 104.275.683,00	\$ 1.165.187,00
0406	CARUSO COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS SOCIEDAD ANÓNIMA	\$ 84.902.323,00	\$ 174.883.324,00	\$ 166.785.647,00
0330	PARANÁ SOCIEDAD ANONIMA DE SEGUROS	-\$ 76.205.663,00	\$ 103.016.761,00	\$ 18.603.273,00
0163	LA NUEVA COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	-\$ 70.588.396,00	\$ 71.065.434,00	\$ 477.038,00
0352	LIDERAR COMPAÑIA GENERAL DE SEGUROS S.A.	-\$ 220.617.904,00	\$ 227.453.455,00	\$ 5.468.441,00
0852	LIBRA COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS S.A.	-\$ 2.625.048,00	\$ 446.764,00	-\$ 2.178.284,00
0726	FEDERACION PATRONAL SEGUROS S.A.	-\$ 1.487.024.163,00	\$ 3.299.058.128,00	\$ 1.215.272.801,00
		-\$ 10.358.754.961,00	\$ 22.960.227.670,00	\$ 10.153.299.741,00

cod cia	Aseguradoras	Resultado Técnico	Resultado Financiero	Resultado Operativo
0499	PROVINCIA SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	-\$ 84.309.178,00	\$ 508.140.028,00	\$ 307.285.157,00
0317	LA SEGUNDA COOPERATIVA LIMITADA DE SEGUROS GENERALES	-\$ 1.092.804.320,00	\$ 1.853.296.493,00	\$ 760.492.173,00
0222	SEGUROS BERNARDINO RIVADAVIA COOPERATIVA LIMITADA	-\$ 1.035.554.031,00	\$ 1.557.973.719,00	\$ 522.419.688,00
0515	NACIÓN SEGUROS S.A.	-\$ 181.187.061,00	\$ 1.178.016.053,00	\$ 636.543.850,00
0192	SAN CRISTÓBAL SOCIEDAD MUTUAL DE SEGUROS GENERALES	-\$ 127.520.787,00	\$ 1.846.563.892,00	\$ 1.719.043.105,00
0025	SEGUROS SUR S.A.	-\$ 230.983.811,00	\$ 678.286.973,00	\$ 258.504.326,00
0036	ALIANZA ARGENTINA COMPAÑIA DE SEGUROS S.A.	-\$ 68.718.633,00	\$ 1.244.732.957,00	\$ 905.653.708,00
0228	ZURICH ARGENTINA COMPAÑIA DE SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	-\$ 268.019.218,00	\$ 387.330.260,00	\$ 57.381.888,00
0224	SANCOR COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	-\$ 73.381.269,00	\$ 1.041.337.035,00	\$ 967.955.766,00
0039	ZURICH ASEGURADORA ARGENTINA S.A.	\$ 156.425.959,00	\$ 726.621.833,00	\$ 568.318.437,00
0254	INSTITUTO AUTÁRQUICO PROVINCIAL DEL SEGURO	\$ 21.535.501,00	\$ 395.621.276,00	\$ 282.385.820,00
0501	CAJA DE SEGUROS S.A.	-\$ 1.007.415.341,00	\$ 2.283.306.367,00	\$ 808.057.190,00
0360	RÍO URUGUAY COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	-\$ 57.279.622,00	\$ 60.957.000,00	\$ 3.677.378,00
0116	COMPAÑIA DE SEGUROS LA MERCANTIL ANDINA SOCIEDAD ANONIMA	-\$ 137.844.841,00	\$ 507.540.918,00	\$ 235.038.094,00
0244	LA MERIDIONAL COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS SOCIEDAD ANÓNIMA	-\$ 331.603.294,00	\$ 511.255.422,00	\$ 119.396.971,00
0196	COOPERACION MUTUAL PATRONAL SOCIEDAD MUTUAL DE SEGUROS GENERALES	-\$ 219.727.884,00	\$ 250.080.313,00	\$ 30.352.429,00
0402	TRIUNFO COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	-\$ 801.678.003,00	-\$ 78.670.819,00	\$ 351.178,00
0213	MAPFRE ARGENTINA SEGUROS S.A.	-\$ 364.008.083,00	\$ 447.284.901,00	\$ 64.129.184,00
0261	HORIZONTE COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS GENERALES SOCIEDAD ANÓNIMA	-\$ 176.657.808,00	\$ 30.083.204,00	-\$ 146.574.604,00
0002	SMG COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS S.A.	-\$ 236.898.939,00	\$ 182.964.909,00	-\$ 11.786.897,00
0293	ORBIS COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS S.A.	-\$ 3.473.335,00	\$ 174.953.037,00	\$ 150.329.449,00
0141	COMPAÑIA DE SEGUROS EL NORTE SOCIEDAD ANONIMA	-\$ 71.489.134,00	\$ 249.816.712,00	\$ 125.081.220,00
0389	AGROSALTA COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	-\$ 607.178.107,00	\$ 610.936.711,00	\$ 3.758.604,00
0121	BERKLEY INTERNATIONAL SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	-\$ 91.182.767,00	\$ 669.037.213,00	\$ 496.249.124,00
0275	CHUBB SEGUROS ARGENTINA S.A.	-\$ 190.815.460,00	\$ 339.595.842,00	\$ 89.517.493,00
0079	LA HOLANDA SUDAMERICANA COMPAÑIA DE SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	-\$ 155.644.919,00	\$ 315.996.649,00	\$ 106.024.205,00
0396	BBVA SEGUROS ARGENTINA S.A.	\$ 656.762.654,00	\$ 303.578.837,00	\$ 626.030.258,00
0157	LA PERSEVERANCIA SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	-\$ 163.182.846,00	\$ 180.502.904,00	\$ 17.320.058,00
0335	HDI SEGUROS S.A.	-\$ 89.615.967,00	\$ 156.919.899,00	\$ 53.557.181,00
0728	INSTITUTO DE SEGUROS SOCIEDAD ANÓNIMA	\$ 131.790.422,00	\$ 95.317.301,00	\$ 147.620.020,00
0720	INTÉGRITY SEGUROS ARGENTINA S.A.	-\$ 140.548.734,00	\$ 151.011.088,00	\$ 27.069.134,00
0880	EXPERTA SEGUROS SOCIEDAD ANÓNIMA UNIPERSONAL	-\$ 1.456.730,00	\$ 336.844,00	-\$ 1.119.886,00
0412	COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS LATITUD SUR SOCIEDAD ANONIMA	\$ 15.561.487,00	\$ 4.361.978,00	\$ 10.730.942,00
0716	EL PROGRESO SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	-\$ 17.593.409,00	\$ 25.130.233,00	\$ 7.536.830,00
0741	TPC COMPAÑIA DE SEGUROS S.A.	\$ 2.243.989,00	\$ 42.333,00	\$ 2.286.322,00
0286	SEGURO METAL COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	-\$ 128.353.887,00	\$ 145.967.841,00	\$ 17.613.954,00
0216	SEGURO COOP COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	-\$ 48.946.526,00	\$ 142.167.022,00	\$ 93.220.496,00
0334	METROPOL COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	\$ 9.892.814,00	\$ 16.536.831,00	\$ 21.475.890,00
0248	COPAN COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	-\$ 187.422.580,00	\$ 60.614.776,00	-\$ 126.807.804,00
0064	COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS VICTORIA SOCIEDAD ANONIMA	-\$ 60.823.773,00	\$ 86.564.528,00	\$ 14.640.164,00
0812	ATM COMPAÑIA DE SEGUROS S.A.	-\$ 45.739.480,00	\$ 88.836.914,00	\$ 43.097.434,00
0044	LA EQUITATIVA DEL PLATA SOCIEDAD ANONIMA DE SEGUROS	-\$ 45.651.292,00	\$ 73.029.826,00	\$ 19.076.248,00
0388	COOPERATIVA DE SEGUROS LUZ Y FUERZA LIMITADA	-\$ 989.172,00	\$ 5.863.576,00	\$ 4.874.404,00
0333	HAMBURGO COMPAÑIA DE SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	\$ 106.210.645,00	\$ 29.028.789,00	\$ 88.239.434,00
0662	NIVEL SEGUROS S.A.	-\$ 26.586.663,00	\$ 22.171.135,00	-\$ 4.415.528,00
0857	ASEGURADORA DEL FINISTERRE COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS S.A.	\$ 1.315.594,00	\$ 3.394.993,00	\$ 3.010.587,00
0744	NOBLE COMPAÑIA DE SEGUROS SOCIEDAD ANÓNIMA	\$ 1.061.730,00	\$ 569.967,00	\$ 1.167.042,00
0007	CAMINOS PROTEGIDOS COMPAÑIA DE SEGUROS S.A.	\$ 47.496.578,00	\$ 3.752.558,00	\$ 33.546.307,00
0872	DIGNA SEGUROS S.A.	-\$ 15.093,00	\$ 1.365.811,00	\$ 549.075,00
0247	NATIVA COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS S.A.	\$ 3.329.795,00	\$ 35.130.224,00	\$ 26.175.560,00
0032	BOSTON COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	-\$ 190.201.605,00	\$ 201.248.758,00	\$ 7.091.739,00
0040	PRUDENCIA COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS GENERALES SOCIEDAD ANÓNIMA	-\$ 646.271,00	\$ 7.392.730,00	\$ 5.596.459,00
0878	GALENO SEGUROS S.A.	\$ 13.583.343,00	\$ 6.627.992,00	\$ 13.121.452,00
0528	PROVIDENCIA COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS S.A.	-\$ 113.885.900,00	\$ 46.927.145,00	-\$ 49.451.070,00
0406	CARUSO COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS SOCIEDAD ANÓNIMA	\$ 191.610.327,00	\$ 167.043.068,00	\$ 245.353.395,00
0330	PARANÁ SOCIEDAD ANONIMA DE SEGUROS	-\$ 72.474.312,00	\$ 108.465.489,00	\$ 32.099.740,00
0163	LA NUEVA COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	-\$ 80.617.437,00	\$ 80.838.722,00	\$ 221.285,00
0352	LIDERAR COMPAÑIA GENERAL DE SEGUROS S.A.	-\$ 110.776.075,00	\$ 433.694.748,00	\$ 319.118.359,00
0852	LIBRA COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS S.A.	-\$ 673.313,00	-\$ 3.900.048,00	-\$ 4.573.361,00
0726	FEDERACION PATRONAL SEGUROS S.A.	-\$ 2.304.969.407,00	\$ 4.262.589.708,00	\$ 1.298.296.861,00
		-\$ 10.087.725.479,00	\$ 24.916.183.424,00	\$ 12.052.953.917,00

cod cia	Aseguradoras	Resultado Técnico	Resultado Financiero	Resultado Operativo
0499	PROVINCIA SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	-\$ 593.878.681,00	\$ 1.306.520.888,00	\$ 430.140.392,00
0317	LA SEGUNDA COOPERATIVA LIMITADA DE SEGUROS GENERALES	-\$ 853.756.077,00	\$ 2.379.796.113,00	\$ 1.526.040.036,00
0222	SEGUROS BERNARDINO RIVADAVIA COOPERATIVA LIMITADA	-\$ 1.726.503.482,00	\$ 2.892.200.008,00	\$ 1.165.696.526,00
0515	NACIÓN SEGUROS S.A.	\$ 296.749.874,00	\$ 1.938.813.338,00	\$ 1.472.326.110,00
0192	SAN CRISTÓBAL SOCIEDAD MUTUAL DE SEGUROS GENERALES	-\$ 1.288.210.404,00	\$ 3.410.326.283,00	\$ 2.122.115.879,00
0025	SEGUROS SUR S.A.	-\$ 727.154.000,00	\$ 1.230.670.325,00	\$ 334.055.003,00
0036	ALIANZA ARGENTINA COMPAÑIA DE SEGUROS S.A.	-\$ 1.459.465.482,00	\$ 1.969.868.144,00	\$ 471.627.022,00
0228	ZURICH ARGENTINA COMPAÑIA DE SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	-\$ 675.220.602,00	\$ 846.509.632,00	\$ 62.836.672,00
0224	SANCOR COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	\$ 1.231.661,00	\$ 2.731.102.344,00	\$ 2.732.334.005,00
0039	ZURICH ASEGURADORA ARGENTINA S.A.	-\$ 746.124.038,00	\$ 981.721.557,00	\$ 158.554.106,00
0254	INSTITUTO AUTÁRQUICO PROVINCIAL DEL SEGURO	\$ 33.470.697,00	\$ 596.382.179,00	\$ 405.586.128,00
0501	CAJA DE SEGUROS S.A.	-\$ 1.099.941.823,00	\$ 3.284.553.994,00	\$ 1.361.021.718,00
0360	RÍO URUGUAY COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	-\$ 85.205.563,00	\$ 90.006.866,00	\$ 4.801.303,00
0116	COMPAÑIA DE SEGUROS LA MERCANTIL ANDINA SOCIEDAD ANONIMA	-\$ 648.146.949,00	\$ 948.427.638,00	\$ 249.534.453,00
0244	LA MERIDIONAL COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS SOCIEDAD ANÓNIMA	-\$ 599.836.197,00	\$ 365.683.139,00	-\$ 166.039.128,00
0196	COOPERACION MUTUAL PATRONAL SOCIEDAD MUTUAL DE SEGUROS GENERALES	-\$ 494.717.905,00	\$ 513.604.761,00	\$ 18.886.856,00
0402	TRIUNFO COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	-\$ 1.722.021.043,00	-\$ 73.121.958,00	\$ 407.599,00
0213	MAPFRE ARGENTINA SEGUROS S.A.	-\$ 200.700.867,00	\$ 672.060.512,00	\$ 295.070.091,00
0261	HORIZONTE COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS GENERALES SOCIEDAD ANÓNIMA	-\$ 554.786.478,00	\$ 21.586.243,00	-\$ 533.200.235,00
0002	SMG COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS S.A.	-\$ 495.129.473,00	\$ 403.472.535,00	-\$ 34.588.024,00
0293	ORBIS COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS S.A.	-\$ 184.472.915,00	\$ 216.558.557,00	\$ 10.586.995,00
0141	COMPAÑIA DE SEGUROS EL NORTE SOCIEDAD ANONIMA	-\$ 147.352.445,00	\$ 398.960.706,00	\$ 167.557.567,00
0389	AGROSALTA COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	-\$ 668.288.551,00	\$ 676.407.713,00	\$ 8.119.162,00
0121	BERKLEY INTERNATIONAL SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	-\$ 12.022.897,00	\$ 1.523.050.880,00	\$ 1.324.608.847,00
0275	CHUBB SEGUROS ARGENTINA S.A.	\$ 191.380.932,00	\$ 534.117.641,00	\$ 454.599.189,00
0079	LA HOLANDO SUDAMERICANA COMPAÑIA DE SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	-\$ 239.557.119,00	\$ 303.997.726,00	\$ 54.565.768,00
0396	BBVA SEGUROS ARGENTINA S.A.	\$ 462.664.576,00	\$ 380.309.603,00	\$ 533.208.887,00
0157	LA PERSEVERANCIA SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	-\$ 222.450.398,00	\$ 239.577.338,00	\$ 14.126.940,00
0355	HDI SEGUROS S.A.	-\$ 153.214.130,00	\$ 302.718.205,00	\$ 123.286.175,00
0728	INSTITUTO DE SEGUROS SOCIEDAD ANÓNIMA	\$ 197.207.595,00	\$ 203.392.491,00	\$ 260.390.056,00
0720	INTÉGRITY SEGUROS ARGENTINA S.A.	-\$ 113.823.666,00	\$ 277.540.830,00	\$ 130.091.082,00
0880	EXPERTA SEGUROS SOCIEDAD ANÓNIMA UNIPERSONAL	\$ 615.875,00	\$ 806.594,00	\$ 1.016.819,00
0412	COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS LATITUD SUR SOCIEDAD ANONIMA	-\$ 20.138.405,00	\$ 25.063.879,00	\$ 765.019,00
0716	EL PROGRESO SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	-\$ 80.273.539,00	\$ 59.111.776,00	-\$ 21.161.763,00
0741	TPC COMPAÑIA DE SEGUROS S.A.	-\$ 2.465.816,00	\$ 1.956.305,00	-\$ 509.511,00
0286	SEGURO METAL COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	-\$ 168.032.478,00	\$ 195.311.896,00	\$ 27.279.418,00
0216	SEGURO COOP COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	-\$ 37.554.031,00	\$ 187.618.481,00	\$ 150.064.450,00
0334	METROPOL COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	-\$ 27.045.100,00	\$ 28.120.454,00	\$ 925.354,00
0248	COPAN COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	-\$ 133.100.854,00	\$ 85.963.837,00	-\$ 47.137.017,00
0064	COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS VICTORIA SOCIEDAD ANONIMA	-\$ 146.886.912,00	\$ 202.328.495,00	\$ 38.672.355,00
0812	ATM COMPAÑIA DE SEGUROS S.A.	-\$ 57.106.955,00	\$ 145.267.151,00	\$ 68.660.196,00
0044	LA EQUITATIVA DEL PLATA SOCIEDAD ANONIMA DE SEGUROS	-\$ 106.797.384,00	\$ 216.956.766,00	\$ 74.622.269,00
0388	COOPERATIVA DE SEGUROS LUZ Y FUERZA LIMITADA	\$ 21.978.864,00	\$ 24.845.044,00	\$ 46.823.908,00
0333	HAMBURGO COMPAÑIA DE SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	\$ 149.263.870,00	\$ 146.509.283,00	\$ 195.537.353,00
0662	NIVEL SEGUROS S.A.	-\$ 42.617.475,00	\$ 58.714.355,00	\$ 10.462.972,00
0857	ASEGURADORA DEL FINISTERRE COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS S.A.	-\$ 4.998.986,00	\$ 3.788.066,00	-\$ 1.210.920,00
0744	NOBLE COMPAÑIA DE SEGUROS SOCIEDAD ANÓNIMA	-\$ 25.289.444,00	\$ 36.883.395,00	\$ 11.141.429,00
0007	CAMINOS PROTEGIDOS COMPAÑIA DE SEGUROS S.A.	\$ 75.881.821,00	\$ 25.121.485,00	\$ 70.815.784,00
0872	DIGNA SEGUROS S.A.	-\$ 555.431,00	\$ 401.639,00	-\$ 153.792,00
0247	NATIVA COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS S.A.	\$ 7.566.388,00	\$ 91.574.493,00	\$ 74.362.618,00
0032	BOSTON COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	-\$ 213.286.267,00	\$ 254.143.968,00	\$ 33.292.456,00
0040	PRUDENCIA COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS GENERALES SOCIEDAD ANÓNIMA	-\$ 41.373.864,00	\$ 11.899.270,00	-\$ 29.474.594,00
0878	GALENO SEGUROS S.A.	\$ 18.638.968,00	\$ 13.649.536,00	\$ 19.530.558,00
0528	PROVIDENCIA COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS S.A.	-\$ 92.664.202,00	\$ 84.976.632,00	-\$ 221.622,00
0406	CARUSO COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS SOCIEDAD ANÓNIMA	\$ 225.546.291,00	\$ 365.090.509,00	\$ 416.456.800,00
0330	PARANÁ SOCIEDAD ANONIMA DE SEGUROS	-\$ 93.714.639,00	\$ 125.834.463,00	\$ 32.119.824,00
0163	LA NUEVA COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	-\$ 127.001.514,00	\$ 128.204.475,00	\$ 1.202.961,00
0352	LIDERAR COMPAÑIA GENERAL DE SEGUROS S.A.	-\$ 589.045.378,00	\$ 951.492.996,00	\$ 341.324.471,00
0852	LIBRA COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS S.A.	-\$ 12.075.413,00	-\$ 5.244.756,00	-\$ 17.320.169,00
0726	FEDERACION PATRONAL SEGUROS S.A.	-\$ 2.819.206.938,00	\$ 6.390.802.412,00	\$ 2.527.083.572,00
		-\$ 18.871.014.798,00	\$ 41.424.009.130,00	\$ 19.183.318.378,00

cod cia	Aseguradoras	Resultado Técnico	Resultado Financiero	Resultado Operativo
0857	ASEGURADORA DEL FINISTERRE COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS S.A.	-\$ 13.348.921,00	\$ 2.453.159,00	-\$ 10.895.762,00
0007	CAMINOS PROTEGIDOS COMPAÑIA DE SEGUROS S.A.	\$ 83.141.638,00	\$ 22.459.462,00	\$ 76.899.118,00
0293	ORBIS COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS S.A.	-\$ 502.252.374,00	\$ 166.606.974,00	-\$ 350.312.308,00
0852	LIBRA COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS S.A.	-\$ 44.758.084,00	\$ 17.532.721,00	-\$ 27.225.363,00
0248	COPAN COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	-\$ 282.934.581,00	\$ 154.967.143,00	-\$ 127.967.438,00
0402	TRIUNFO COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	-\$ 1.398.458.368,00	-\$ 793.867.466,00	\$ 674.166,00
0040	PRUDENCIA COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS GENERALES SOCIEDAD ANÓNIMA	-\$ 118.998.845,00	\$ 76.671.913,00	-\$ 42.326.932,00
0528	PROVIDENCIA COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS S.A.	-\$ 164.681.628,00	\$ 107.483.050,00	-\$ 37.897.370,00
0389	AGROSALTA COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	-\$ 1.214.816.959,00	-\$ 962.271.075,00	-\$ 2.177.088.034,00
0352	LIDERAR COMPAÑIA GENERAL DE SEGUROS S.A.	-\$ 1.171.782.880,00	\$ 956.864.339,00	-\$ 193.750.813,00
0880	EXPERTA SEGUROS SOCIEDAD ANÓNIMA UNIPERSONAL	\$ 3.571.692,00	-\$ 3.153.577,00	\$ 3.170.279,00
0002	SMIG COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS S.A.	-\$ 819.786.224,00	\$ 738.336.517,00	-\$ 125.857.961,00
0360	RÍO URUGUAY COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	-\$ 203.460.568,00	\$ 208.812.776,00	\$ 5.352.208,00
0261	HORIZONTE COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS GENERALES SOCIEDAD ANÓNIMA	-\$ 154.480.882,00	\$ 159.984.832,00	\$ 5.503.950,00
0196	COOPERACION MUTUAL PATRONAL SOCIEDAD MUTUAL DE SEGUROS GENERALES	-\$ 608.889.458,00	\$ 646.038.433,00	\$ 37.148.975,00
0330	PARANÁ SOCIEDAD ANONIMA DE SEGUROS	-\$ 212.703.066,00	\$ 228.849.179,00	\$ 4.911.352,00
0163	LA NUEVA COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	-\$ 174.357.509,00	\$ 189.332.413,00	\$ 14.974.904,00
0157	LA PERSEVERANCIA SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	-\$ 305.609.368,00	\$ 335.252.367,00	\$ 29.642.999,00
0032	BOSTON COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	-\$ 431.311.526,00	\$ 477.847.004,00	\$ 46.535.478,00
0286	SEGUROMETAL COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	-\$ 345.194.135,00	\$ 389.526.005,00	\$ 44.331.870,00
0333	HAMBURGO COMPAÑIA DE SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	\$ 166.281.326,00	\$ 191.120.756,00	\$ 250.402.082,00
0064	COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS VICTORIA SOCIEDAD ANONIMA	-\$ 180.982.037,00	\$ 217.131.942,00	\$ 26.469.323,00
0079	LA HOLANDA SUDAMERICANA COMPAÑIA DE SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	-\$ 512.385.124,00	\$ 614.936.735,00	\$ 102.551.611,00
0396	BEVA SEGUROS ARGENTINA S.A.	\$ 613.139.779,00	\$ 739.416.040,00	\$ 1.131.541.730,00
0744	NOBLE COMPAÑIA DE SEGUROS SOCIEDAD ANÓNIMA	-\$ 51.883.814,00	\$ 69.950.730,00	\$ 13.036.140,00
0720	INTÉGRITY SEGUROS ARGENTINA S.A.	-\$ 282.732.547,00	\$ 408.965.926,00	\$ 67.991.983,00
0499	PROVINCIA SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	-\$ 1.963.254.273,00	\$ 2.872.654.061,00	\$ 741.460.179,00
0662	NIVEL SEGUROS S.A.	-\$ 44.569.373,00	\$ 65.606.870,00	\$ 14.726.248,00
0406	CARUSO COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS SOCIEDAD ANÓNIMA	\$ 335.418.547,00	\$ 497.031.225,00	\$ 584.020.728,00
0335	HDI SEGUROS S.A.	-\$ 276.842.702,00	\$ 429.718.300,00	\$ 148.730.032,00
0116	COMPAÑIA DE SEGUROS LA MERCANTIL ANDINA SOCIEDAD ANONIMA	-\$ 1.356.442.433,00	\$ 2.147.925.922,00	\$ 637.294.096,00
0812	ATM COMPAÑIA DE SEGUROS S.A.	-\$ 216.425.506,00	\$ 367.194.901,00	\$ 125.269.395,00
0025	SEGUROS SUR S.A.	-\$ 1.264.002.040,00	\$ 2.169.928.964,00	\$ 862.875.399,00
0222	SEGUROS BERNARDINO RIVADAVIA COOPERATIVA LIMITADA	-\$ 3.031.577.045,00	\$ 5.225.209.580,00	\$ 2.193.632.535,00
0317	LA SEGUNDA COOPERATIVA LIMITADA DE SEGUROS GENERALES	-\$ 2.798.297.709,00	\$ 4.976.571.880,00	\$ 2.178.274.171,00
0412	COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS LATITUD SUR SOCIEDAD ANONIMA	-\$ 34.070.729,00	\$ 61.826.226,00	\$ 27.755.497,00
0224	SANCOR COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	-\$ 1.194.291.110,00	\$ 2.291.382.842,00	\$ 1.097.091.732,00
0726	FEDERACION PATRONAL SEGUROS S.A.	-\$ 6.966.309.381,00	\$ 13.424.943.494,00	\$ 3.443.313.951,00
0044	LA EQUITATIVA DEL PLATA SOCIEDAD ANONIMA DE SEGUROS	-\$ 141.420.890,00	\$ 284.973.917,00	\$ 107.115.757,00
0141	COMPAÑIA DE SEGUROS EL NORTE SOCIEDAD ANONIMA	-\$ 286.353.658,00	\$ 588.650.427,00	\$ 261.936.559,00
0244	LA MERIDIONAL COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS SOCIEDAD ANÓNIMA	-\$ 542.770.668,00	\$ 1.122.063.480,00	\$ 582.479.601,00
0716	EL PROGRESO SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	-\$ 61.692.920,00	\$ 127.694.022,00	\$ 66.001.102,00
0192	SAN CRISTÓBAL SOCIEDAD MUTUAL DE SEGUROS GENERALES	-\$ 2.840.282.266,00	\$ 5.893.274.181,00	\$ 3.052.991.915,00
0878	GALENO SEGUROS S.A.	-\$ 42.506.094,00	\$ 96.412.796,00	\$ 61.399.179,00
0036	ALLIANZ ARGENTINA COMPAÑIA DE SEGUROS S.A.	-\$ 1.878.952.956,00	\$ 4.388.396.670,00	\$ 1.898.704.611,00
0501	CAJA DE SEGUROS S.A.	-\$ 2.792.267.336,00	\$ 6.568.832.937,00	\$ 3.426.864.812,00
0213	MAPFRE ARGENTINA SEGUROS S.A.	-\$ 593.399.426,00	\$ 1.526.711.909,00	\$ 928.551.921,00
0275	CHUBB SEGUROS ARGENTINA S.A.	-\$ 278.209.215,00	\$ 918.935.906,00	\$ 647.898.529,00
0741	TPC COMPAÑIA DE SEGUROS S.A.	\$ 20.338.175,00	\$ 69.804.883,00	\$ 86.096.111,00
0216	SEGURO COOP COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	-\$ 154.650.077,00	\$ 567.605.656,00	\$ 412.955.579,00
0872	DIGNA SEGUROS S.A.	-\$ 1.451.147,00	\$ 5.938.023,00	\$ 4.486.876,00
0228	ZURICH ARGENTINA COMPAÑIA DE SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	-\$ 260.574.208,00	\$ 1.119.540.889,00	\$ 783.652.438,00
0254	INSTITUTO AUTÁRQUICO PROVINCIAL DEL SEGURO	-\$ 360.257.132,00	\$ 1.649.346.383,00	\$ 855.125.911,00
0334	METROPOL COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	\$ 8.091.849,00	\$ 42.530.965,00	\$ 45.124.434,00
0728	INSTITUTO DE SEGUROS SOCIEDAD ANÓNIMA	\$ 43.623.122,00	\$ 263.787.514,00	\$ 215.187.445,00
0247	NATIVA COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS S.A.	-\$ 23.665.144,00	\$ 144.726.424,00	\$ 95.106.720,00
0515	NACIÓN SEGUROS S.A.	\$ 518.102.749,00	\$ 3.768.014.916,00	\$ 3.499.845.012,00
0388	COOPERATIVA DE SEGUROS LUZY FUERZA LIMITADA	-\$ 4.361.283,00	\$ 39.334.694,00	\$ 34.973.411,00
0039	ZURICH ASEGURADORA ARGENTINA S.A.	-\$ 221.872.092,00	\$ 2.205.250.740,00	\$ 1.596.597.086,00
0121	BERKLEY INTERNATIONAL SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	-\$ 4.092.318,00	\$ 2.058.213.394,00	\$ 1.737.576.469,00
		-\$ 4.092.318,00	\$ 2.058.213.394,00	\$ 1.737.576.469,00

cod cia	Aseguradoras	Resultado Técnico	Resultado Financiero	Resultado Operativo
0499	PROVINCIA SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	\$ 993.338.242,00	\$ 422.048.377,00	\$ 1.006.133.913,00
0317	LA SEGUNDA COOPERATIVA LIMITADA DE SEGUROS GENERALES	\$ 694.091.571,00	\$ 1.578.205.198,00	\$ 2.272.296.769,00
0222	SEGUROS BERNARDINO RIVADAVIA COOPERATIVA LIMITADA	-\$ 1.042.329.254,00	\$ 1.302.044.042,00	\$ 259.714.788,00
0515	NACIÓN SEGUROS S.A.	\$ 3.273.557.576,00	-\$ 140.286.603,00	\$ 1.661.594.390,00
0192	SAN CRISTÓBAL SOCIEDAD MUTUAL DE SEGUROS GENERALES	-\$ 612.941.814,00	-\$ 796.540.839,00	-\$ 1.409.482.653,00
0025	SEGUROS SUR S.A.	-\$ 73.297.866,00	\$ 9.091.935,00	-\$ 206.899.597,00
0036	ALLIANZ ARGENTINA COMPAÑIA DE SEGUROS S.A.	\$ 2.816.376.346,00	\$ 3.640.384.512,00	\$ 4.173.743.222,00
0228	ZURICH ARGENTINA COMPAÑIA DE SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	\$ 1.302.001.366,00	-\$ 874.014.120,00	\$ 248.100.540,00
0224	SANCOR COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	\$ 2.729.234.498,00	-\$ 369.569.669,00	\$ 2.359.664.829,00
0039	ZURICH ASEGURADORA ARGENTINA S.A.	\$ 2.141.921.688,00	\$ 580.363.210,00	\$ 1.845.495.676,00
0254	INSTITUTO AUTÁRQUICO PROVINCIAL DEL SEGURO	\$ 1.311.242.369,00	-\$ 92.762.774,00	\$ 545.589.244,00
0501	CAJA DE SEGUROS S.A.	\$ 3.144.962.909,00	\$ 5.338.690.697,00	\$ 5.359.609.386,00
0360	RÍO URUGUAY COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	\$ 14.548.132,00	-\$ 254.707.268,00	-\$ 240.159.136,00
0116	COMPAÑIA DE SEGUROS LA MERCANTIL ANDINA SOCIEDAD ANONIMA	-\$ 181.496.672,00	\$ 1.872.429.065,00	\$ 1.141.365.665,00
0244	LA MERIDIONAL COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS SOCIEDAD ANÓNIMA	\$ 1.802.829.302,00	-\$ 869.734.238,00	\$ 701.183.020,00
0196	COOPERACION MUTUAL PATRONAL SOCIEDAD MUTUAL DE SEGUROS GENERALES	\$ 434.135.433,00	-\$ 447.558.341,00	-\$ 13.422.908,00
0402	TRIUNFO COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	-\$ 1.694.574.278,00	-\$ 7.269.415.088,00	-\$ 5.683.129.672,00
0213	MAPFRE ARGENTINA SEGUROS S.A.	\$ 1.092.591.091,00	-\$ 442.626.853,00	\$ 238.290.165,00
0261	HORIZONTE COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS GENERALES SOCIEDAD ANÓNIMA	-\$ 11.062.956,00	-\$ 131.646.804,00	-\$ 142.709.760,00
0002	SMG COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS S.A.	\$ 553.437.917,00	\$ 368.943.453,00	\$ 669.048.974,00
0293	ORBIS COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS S.A.	\$ 523.812.017,00	\$ 63.103.548,00	\$ 709.706.850,00
0141	COMPAÑIA DE SEGUROS EL NORTE SOCIEDAD ANONIMA	\$ 56.344.112,00	\$ 116.662.313,00	\$ 136.262.605,00
0389	AGROSALTA COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	-\$ 1.512.425.843,00	\$ 1.405.873.985,00	-\$ 106.551.858,00
0121	BERKLEY INTERNATIONAL SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	\$ 531.575.900,00	\$ 3.041.022.473,00	\$ 3.066.204.020,00
0275	CHUBB SEGUROS ARGENTINA S.A.	\$ 944.486.521,00	-\$ 221.835.178,00	\$ 423.609.993,00
0079	LA HOLANDA SUDAMERICANA COMPAÑIA DE SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	\$ 558.945.078,00	-\$ 64.330.103,00	\$ 366.750.033,00
0396	BBVA SEGUROS ARGENTINA S.A.	\$ 1.247.118.417,00	-\$ 11.357.599,00	\$ 787.907.313,00
0157	LA PERSEVERANCIA SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	\$ 98.926.481,00	\$ 115.617.280,00	\$ 194.512.664,00
0335	HDI SEGUROS S.A.	\$ 104.028.477,00	-\$ 37.315.662,00	\$ 79.943.506,00
0728	INSTITUTO DE SEGUROS SOCIEDAD ANÓNIMA	\$ 29.247.855,00	-\$ 12.903.401,00	\$ 16.344.454,00
0720	INTÉGRITY SEGUROS ARGENTINA S.A.	\$ 126.653.789,00	\$ 371.189.333,00	\$ 278.789.910,00
0880	EXPERTA SEGUROS SOCIEDAD ANÓNIMA UNIPERSONAL	\$ 37.459.860,00	-\$ 29.810.136,00	-\$ 2.085.653,00
0412	COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS LATITUD SUR SOCIEDAD ANONIMA	\$ 56.237.096,00	-\$ 110.098.745,00	-\$ 60.046.511,00
0716	EL PROGRESO SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	-\$ 42.406.396,00	-\$ 19.857.684,00	-\$ 62.264.080,00
0741	TPC COMPAÑIA DE SEGUROS S.A.	-\$ 59.272.358,00	\$ 57.182.222,00	-\$ 2.090.136,00
0286	SEGURO METAL COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	-\$ 17.575.191,00	\$ 78.182.543,00	\$ 60.607.352,00
0216	SEGURO COOP COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	\$ 306.817.227,00	\$ 97.138.659,00	\$ 403.955.886,00
0334	METROPOL COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	\$ 43.460.438,00	-\$ 13.915.853,00	\$ 24.128.985,00
0248	COPAN COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	-\$ 217.168.764,00	-\$ 950.809.401,00	-\$ 1.167.978.165,00
0064	COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS VICTORIA SOCIEDAD ANONIMA	-\$ 30.877.971,00	\$ 423.712.698,00	\$ 352.930.946,00
0812	ATM COMPAÑIA DE SEGUROS S.A.	\$ 143.538.428,00	-\$ 114.113.905,00	\$ 19.224.523,00
0044	LA EQUITATIVA DEL PLATA SOCIEDAD ANONIMA DE SEGUROS	-\$ 36.005.774,00	\$ 137.659.594,00	\$ 49.927.824,00
0388	COOPERATIVA DE SEGUROS LUZ Y FUERZA LIMITADA	\$ 25.644.590,00	\$ 9.192.062,00	\$ 34.836.652,00
0333	HAMBURGO COMPAÑIA DE SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	\$ 592.457.306,00	\$ 34.005.149,00	\$ 418.462.455,00
0662	NIVEL SEGUROS S.A.	\$ 53.028.042,00	-\$ 27.657.282,00	\$ 25.370.760,00
0857	ASEGURADORA DEL FINISTERRE COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS S.A.	\$ 13.082.560,00	-\$ 7.361.240,00	\$ 5.721.321,00
0744	NOBLE COMPAÑIA DE SEGUROS SOCIEDAD ANÓNIMA	\$ 17.796.959,00	\$ 9.109.708,00	\$ 21.206.667,00
0007	CAMINOS PROTEGIDOS COMPAÑIA DE SEGUROS S.A.	\$ 98.167.607,00	-\$ 55.521.276,00	\$ 27.746.331,00
0872	DIGNA SEGUROS S.A.	-\$ 9.797.543,00	\$ 15.664.230,00	\$ 5.866.687,00
0247	NATIVA COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS S.A.	\$ 78.056.954,00	\$ 25.652.303,00	\$ 57.212.367,00
0032	BOSTON COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	-\$ 422.364.974,00	\$ 399.643.907,00	-\$ 33.953.658,00
0040	PRUDENCIA COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS GENERALES SOCIEDAD ANÓNIMA	-\$ 77.133.185,00	\$ 48.506.044,00	-\$ 28.627.141,00
0878	GALENO SEGUROS S.A.	-\$ 65.982.507,00	\$ 83.641.206,00	\$ 1.409.863,00
0528	PROVIDENCIA COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS S.A.	-\$ 88.446.764,00	\$ 81.864.851,00	-\$ 8.027.980,00
0406	CARUSO COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS SOCIEDAD ANÓNIMA	\$ 619.728.212,00	\$ 223.781.286,00	\$ 502.157.779,00
0330	PARANÁ SOCIEDAD ANONIMA DE SEGUROS	-\$ 867.975.457,00	\$ 1.201.197.152,00	\$ 333.221.695,00
0163	LA NUEVA COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	-\$ 465.988.748,00	\$ 471.524.183,00	\$ 5.535.435,00
0352	LIDERAR COMPAÑIA GENERAL DE SEGUROS S.A.	-\$ 672.209.600,00	\$ 805.808.835,00	\$ 119.233.456,00
0852	LIBRA COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS S.A.	-\$ 100.547.557,00	\$ 42.620.597,00	-\$ 57.926.960,00
0726	FEDERACION PATRONAL SEGUROS S.A.	-\$ 7.103.495.483,00	\$ 17.542.187.695,00	\$ 4.996.461.189,00
		\$ 13.205.505.411,00	\$ 28.648.194.283,00	\$ 26.781.724.234,00

cod cia	Aseguradoras	Resultado Técnico	Resultado Financiero	Resultado Operativo
0499	PROVINCIA SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	\$ 2.174.925.147,00	-\$ 366.399.992,00	\$ 1.059.459.622,00
0317	LA SEGUNDA COOPERATIVA LIMITADA DE SEGUROS GENERALES	\$ 2.986.237.059,00	-\$ 2.204.064.766,00	\$ 782.172.293,00
0222	SEGUROS BERNARDINO RIVADAVIA COOPERATIVA LIMITADA	\$ 1.028.872.726,00	\$ 9.266.257,00	\$ 1.038.138.983,00
0515	NACIÓN SEGUROS S.A.	\$ 7.795.232.846,00	-\$ 1.887.414.524,00	\$ 3.026.204.817,00
0192	SAN CRISTÓBAL SOCIEDAD MUTUAL DE SEGUROS GENERALES	\$ 1.089.833.279,00	-\$ 443.562.447,00	\$ 646.270.832,00
0025	SEGUROS SUR S.A.	\$ 1.902.899.830,00	-\$ 2.298.386.176,00	-\$ 573.152.929,00
0036	ALIANZA ARGENTINA COMPAÑIA DE SEGUROS S.A.	\$ 3.958.399.107,00	-\$ 1.897.354.639,00	\$ 673.871.132,00
0228	ZURICH ARGENTINA COMPAÑIA DE SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	\$ 1.482.696.835,00	-\$ 1.186.530.181,00	\$ 425.516.574,00
0224	SANCOR COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	\$ 7.837.317.862,00	-\$ 9.815.209.215,00	-\$ 1.977.891.353,00
0039	ZURICH ASEGURADORA ARGENTINA S.A.	\$ 3.484.611.554,00	-\$ 876.130.434,00	\$ 1.708.837.790,00
0254	INSTITUTO AUTÁRQUICO PROVINCIAL DEL SEGURO	\$ 2.237.467.954,00	-\$ 1.232.419.680,00	\$ 207.473.686,00
0501	CAJA DE SEGUROS S.A.	\$ 3.600.396.419,00	-\$ 1.625.451.880,00	\$ 889.029.507,00
0360	RÍO URUGUAY COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	\$ 935.638.887,00	-\$ 916.500.923,00	\$ 19.137.964,00
0116	COMPAÑIA DE SEGUROS LA MERCANTIL ANDINA SOCIEDAD ANONIMA	\$ 3.592.701.742,00	-\$ 2.675.180.174,00	\$ 416.075.155,00
0244	LA MERIDIONAL COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS SOCIEDAD ANÓNIMA	\$ 1.372.954.684,00	-\$ 947.884.842,00	-\$ 168.343.311,00
0196	COOPERACION MUTUAL PATRONAL SOCIEDAD MUTUAL DE SEGUROS GENERALES	\$ 921.762.647,00	-\$ 685.724.998,00	\$ 236.037.649,00
0402	TRIUNFO COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	-\$ 3.862.979.213,00	-\$ 3.403.945.281,00	\$ 202.159.163,00
0213	MAPFRE ARGENTINA SEGUROS S.A.	\$ 1.893.424.398,00	-\$ 533.066.607,00	\$ 1.137.775.000,00
0261	HORIZONTE COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS GENERALES SOCIEDAD ANÓNIMA	\$ 782.829.608,00	-\$ 721.892.277,00	\$ 60.937.331,00
0002	SMG COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS S.A.	-\$ 300.354.471,00	-\$ 247.936.452,00	-\$ 485.748.679,00
0293	ORBIS COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS S.A.	-\$ 451.272.507,00	-\$ 875.803.878,00	-\$ 951.465.745,00
0141	COMPAÑIA DE SEGUROS EL NORTE SOCIEDAD ANONIMA	\$ 736.696.752,00	-\$ 453.182.048,00	\$ 143.324.987,00
0389	AGROSALTA COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	-\$ 162.790.651,00	-\$ 1.014.273.866,00	-\$ 1.177.064.517,00
0121	BERKLEY INTERNATIONAL SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	\$ 274.522.676,00	-\$ 1.218.603.788,00	-\$ 1.151.492.595,00
0275	CHUBB SEGUROS ARGENTINA S.A.	\$ 513.019.971,00	-\$ 1.051.863.952,00	-\$ 731.717.915,00
0079	LA HOLANDA SUDAMERICANA COMPAÑIA DE SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	\$ 468.561.781,00	\$ 57.043.919,00	\$ 404.505.700,00
0396	BBVA SEGUROS ARGENTINA S.A.	\$ 1.711.929.799,00	-\$ 435.856.736,00	\$ 898.792.942,00
0157	LA PERSEVERANCIA SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	\$ 330.417.219,00	-\$ 118.235.161,00	\$ 201.512.637,00
0335	HDI SEGUROS S.A.	\$ 353.322.294,00	-\$ 334.699.475,00	\$ 70.739.272,00
0728	INSTITUTO DE SEGUROS SOCIEDAD ANÓNIMA	\$ 546.191.196,00	-\$ 362.213.029,00	\$ 146.914.273,00
0720	INTÉGRITY SEGUROS ARGENTINA S.A.	\$ 366.342.995,00	-\$ 114.419.101,00	\$ 43.013.906,00
0880	EXPERTA SEGUROS SOCIEDAD ANÓNIMA UNIPERSONAL	\$ 80.638.803,00	-\$ 122.204.101,00	-\$ 28.647.567,00
0412	COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS LATITUD SUR SOCIEDAD ANONIMA	\$ 189.539.287,00	-\$ 215.452.467,00	-\$ 18.584.857,00
0716	EL PROGRESO SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	\$ 82.571.436,00	-\$ 39.263.869,00	\$ 43.307.567,00
0741	TPC COMPAÑIA DE SEGUROS S.A.	-\$ 18.621.767,00	-\$ 179.905.640,00	-\$ 198.527.407,00
0286	SEGURO METAL COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	\$ 3.549.079,00	\$ 21.419.023,00	\$ 24.968.102,00
0216	SEGURO COOP COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	\$ 674.511.233,00	\$ 170.338.857,00	\$ 844.850.090,00
0334	METROPOL COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	\$ 99.885.257,00	-\$ 139.671.997,00	-\$ 39.786.740,00
0248	COPAN COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	-\$ 61.864.222,00	-\$ 135.218.879,00	-\$ 197.083.101,00
0064	COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS VICTORIA SOCIEDAD ANONIMA	\$ 234.141.916,00	-\$ 191.019.620,00	\$ 57.982.738,00
0812	ATM COMPAÑIA DE SEGUROS S.A.	-\$ 221.062.375,00	\$ 247.057.425,00	\$ 25.995.050,00
0044	LA EQUITATIVA DEL PLATA SOCIEDAD ANONIMA DE SEGUROS	\$ 197.776.017,00	-\$ 93.589.771,00	\$ 77.776.745,00
0388	COOPERATIVA DE SEGUROS LUZ Y FUERZA LIMITADA	\$ 82.139.406,00	-\$ 79.350.395,00	\$ 2.789.011,00
0333	HAMBURGO COMPAÑIA DE SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	\$ 399.901.221,00	-\$ 146.265.897,00	\$ 131.635.324,00
0662	NIVEL SEGUROS S.A.	-\$ 34.174.092,00	\$ 71.725.153,00	\$ 32.368.946,00
0857	ASEGURADORA DEL FINISTERRE COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS S.A.	-\$ 38.312.123,00	-\$ 27.293.496,00	-\$ 65.605.619,00
0744	NOBLE COMPAÑIA DE SEGUROS SOCIEDAD ANÓNIMA	\$ 47.314.170,00	-\$ 10.320.791,00	\$ 27.095.369,00
0007	CAMINOS PROTEGIDOS COMPAÑIA DE SEGUROS S.A.	\$ 130.251.891,00	-\$ 98.073.278,00	\$ 8.027.822,00
0872	DIGNA SEGUROS S.A.	-\$ 14.294.918,00	\$ 7.720.185,00	-\$ 6.574.733,00
0247	NATIVA COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS S.A.	\$ 166.350.760,00	-\$ 40.565.874,00	\$ 47.029.817,00
0032	BOSTON COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	\$ 120.628.821,00	-\$ 478.217.992,00	-\$ 357.589.171,00
0040	PRUDENCIA COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS GENERALES SOCIEDAD ANÓNIMA	-\$ 322.704.051,00	\$ 184.297.173,00	-\$ 138.406.878,00
0878	GALENO SEGUROS S.A.	-\$ 288.034.278,00	\$ 940.258.195,00	\$ 448.060.851,00
0528	PROVIDENCIA COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS S.A.	-\$ 1.484.059,00	\$ 51.174.665,00	\$ 23.515.436,00
0406	CARUSO COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS SOCIEDAD ANÓNIMA	\$ 647.269.192,00	-\$ 44.340.096,00	\$ 263.198.808,00
0330	PARANÁ SOCIEDAD ANONIMA DE SEGUROS	\$ 492.115.191,00	-\$ 457.881.927,00	\$ 34.233.264,00
0163	LA NUEVA COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	-\$ 1.167.661.552,00	\$ 1.171.874.536,00	\$ 4.212.984,00
0352	LIDERAR COMPAÑIA GENERAL DE SEGUROS S.A.	-\$ 2.731.437.798,00	\$ 952.425.957,00	-\$ 1.779.011.841,00
0852	LIBRA COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS S.A.	-\$ 120.496.914,00	\$ 47.496.470,00	-\$ 49.697.683,00
0726	FEDERACION PATRONAL SEGUROS S.A.	\$ 13.507.204.659,00	-\$ 5.064.196.973,00	\$ 5.213.007.686,00
		\$ 61.737.450.615,00	-\$ 43.574.941.770,00	\$ 11.651.564.184,00

cod cia	Aseguradoras	Resultado Técnico	Resultado Financiero	Resultado Operativo
0499	PROVINCIA SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	\$ 7.652.426.895,00	-\$ 6.877.842.906,00	\$ 361.654.458,00
0317	LA SEGUNDA COOPERATIVA LIMITADA DE SEGUROS GENERALES	-\$ 1.288.421.276,00	-\$ 9.960.919.667,00	-\$ 11.249.340.943,00
0222	SEGUROS BERNARDINO RIVADAVIA COOPERATIVA LIMITADA	-\$ 2.856.702.297,00	-\$ 7.004.289.760,00	-\$ 9.860.992.057,00
0515	NACION SEGUROS S.A.	\$ 11.731.660.900,00	-\$ 10.970.273.942,00	\$ 2.075.168.713,00
0192	SAN CRISTÓBAL SOCIEDAD MUTUAL DE SEGUROS GENERALES	-\$ 727.749.346,00	-\$ 6.541.410.723,00	-\$ 7.269.160.069,00
0025	SEGUROS SURA S.A.	\$ 2.779.290.456,00	-\$ 2.503.502.674,00	\$ 147.680.312,00
0036	ALLIANZ ARGENTINA COMPAÑIA DE SEGUROS S.A.	\$ 5.300.500.868,00	-\$ 8.239.433.305,00	-\$ 2.176.143.825,00
0228	ZURICH ARGENTINA COMPAÑIA DE SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	\$ 3.262.455.998,00	-\$ 4.604.221.166,00	-\$ 1.851.026.594,00
0224	SANCOR COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	\$ 7.877.140.943,00	-\$ 13.866.604.277,00	-\$ 5.989.463.334,00
0039	ZURICH ASEGURADORA ARGENTINA S.A.	\$ 4.324.057.347,00	-\$ 4.035.821.541,00	-\$ 771.541.451,00
0254	INSTITUTO AUTÁRQUICO PROVINCIAL DEL SEGURO	\$ 3.929.742.659,00	-\$ 3.199.497.853,00	\$ 178.343.239,00
0501	CAJA DE SEGUROS S.A.	\$ 1.424.607.028,00	-\$ 5.136.575.279,00	-\$ 5.802.389.027,00
0360	RÍO URUGUAY COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	\$ 550.762.568,00	-\$ 2.902.890.613,00	-\$ 2.352.128.045,00
0116	COMPAÑIA DE SEGUROS LA MERCANTIL ANDINA SOCIEDAD ANONIMA	\$ 1.805.633.357,00	-\$ 6.471.323.927,00	-\$ 3.626.170.098,00
0244	LA MERIDIONAL COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS SOCIEDAD ANÓNIMA	\$ 23.018.598,00	-\$ 3.183.315.563,00	-\$ 2.390.017.465,00
0196	COOPERACION MUTUAL PATRONAL SOCIEDAD MUTUAL DE SEGUROS GENERALES	\$ 890.661.860,00	-\$ 2.673.583.502,00	-\$ 1.782.921.642,00
0402	TRIUNFO COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	-\$ 4.145.816.731,00	-\$ 7.728.824.633,00	-\$ 10.374.106.639,00
0213	MAPFRE ARGENTINA SEGUROS S.A.	\$ 2.274.094.267,00	-\$ 1.961.771.929,00	-\$ 61.316.250,00
0261	HORIZONTE COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS GENERALES SOCIEDAD ANÓNIMA	\$ 1.662.679.839,00	-\$ 1.409.885.231,00	\$ 252.794.608,00
0002	SMG COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS S.A.	\$ 31.413.625,00	-\$ 1.900.107.774,00	-\$ 1.395.571.635,00
0293	ORBIS COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS S.A.	\$ 1.007.017.188,00	-\$ 2.266.430.813,00	-\$ 695.957.794,00
0141	COMPAÑIA DE SEGUROS EL NORTE SOCIEDAD ANONIMA	\$ 699.730.994,00	-\$ 633.443.296,00	\$ 66.287.698,00
0389	AGROSALTA COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	-\$ 1.522.724.720,00	-\$ 4.091.334.330,00	-\$ 5.614.059.050,00
0121	BERKLEY INTERNATIONAL SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	\$ 1.449.965.854,00	-\$ 3.408.587.093,00	-\$ 2.103.837.043,00
0275	CHUBB SEGUROS ARGENTINA S.A.	\$ 1.433.018.767,00	-\$ 2.624.885.528,00	-\$ 1.592.206.224,00
0079	LA HOLANDESA SUDAMERICANA COMPAÑIA DE SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	\$ 579.741.350,00	-\$ 413.400.554,00	\$ 166.340.796,00
0396	BBVA SEGUROS ARGENTINA S.A.	\$ 2.428.825.409,00	-\$ 695.012.864,00	\$ 982.097.035,00
0157	LA PERSEVERANCIA SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	\$ 739.467.204,00	-\$ 700.900.329,00	\$ 35.011.555,00
0335	HDI SEGUROS S.A.	\$ 318.067.905,00	-\$ 426.600.715,00	-\$ 80.561.889,00
0728	INSTITUTO DE SEGUROS SOCIEDAD ANÓNIMA	\$ 720.374.914,00	-\$ 686.052.073,00	\$ 22.947.759,00
0720	INTEGRITY SEGUROS ARGENTINA S.A.	\$ 188.767.976,00	-\$ 783.523.876,00	-\$ 216.333.153,00
0880	EXPERTA SEGUROS SOCIEDAD ANÓNIMA UNIPERSONAL	\$ 89.879.898,00	-\$ 207.556.456,00	-\$ 105.672.767,00
0412	COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS LATITUD SUR SOCIEDAD ANONIMA	\$ 212.911.432,00	-\$ 176.505.357,00	\$ 1.270.303,00
0716	EL PROGRESO SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	-\$ 298.640.911,00	-\$ 125.298.122,00	-\$ 423.939.033,00
0741	TPC COMPAÑIA DE SEGUROS S.A.	-\$ 89.486.858,00	-\$ 101.560.837,00	-\$ 191.047.695,00
0286	SEGURO METAL COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	-\$ 208.363.926,00	-\$ 534.798.623,00	-\$ 743.162.549,00
0216	SEGURO COOP COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	\$ 1.001.584.392,00	-\$ 739.947.949,00	\$ 261.636.443,00
0334	METROPOL COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	-\$ 141.667.682,00	-\$ 169.753.390,00	-\$ 267.167.119,00
0248	COPAN COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	\$ 934.674.042,00	-\$ 216.779.207,00	-\$ 1.151.453.249,00
0064	COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS VICTORIA SOCIEDAD ANONIMA	\$ 134.738.915,00	-\$ 492.510.991,00	\$ 13.584.792,00
0812	ATM COMPAÑIA DE SEGUROS S.A.	-\$ 145.291.360,00	-\$ 328.632.734,00	-\$ 473.924.094,00
0044	LA EQUITATIVA DEL PLATA SOCIEDAD ANONIMA DE SEGUROS	\$ 146.686.783,00	-\$ 373.550.849,00	-\$ 161.007.080,00
0388	COOPERATIVA DE SEGUROS LUZ Y FUERZA LIMITADA	\$ 38.116.719,00	-\$ 219.682.300,00	-\$ 181.565.581,00
0333	HAMBURGO COMPAÑIA DE SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	\$ 945.537.281,00	-\$ 339.162.146,00	\$ 386.375.135,00
0662	NIVEL SEGUROS S.A.	-\$ 10.288.846,00	-\$ 75.381.134,00	-\$ 85.669.980,00
0857	ASEGURADORA DEL FINISTERRE COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS S.A.	-\$ 205.547.146,00	-\$ 23.240.424,00	-\$ 228.787.570,00
0744	NOBLE COMPAÑIA DE SEGUROS SOCIEDAD ANÓNIMA	\$ 168.863.259,00	-\$ 141.923.747,00	\$ 20.975.234,00
0007	CAMINOS PROTEGIDOS COMPAÑIA DE SEGUROS S.A.	\$ 163.296.711,00	-\$ 150.913.055,00	\$ 5.141.208,00
0872	DIGNA SEGUROS S.A.	\$ 643.709,00	-\$ 22.752.803,00	-\$ 22.109.094,00
0247	NATIVA COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS S.A.	\$ 251.944.355,00	-\$ 269.820.935,00	-\$ 118.301.349,00
0032	BOSTON COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	\$ 6.402.976,00	-\$ 1.057.923.355,00	-\$ 1.051.520.379,00
0040	PRUDENCIA COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS GENERALES SOCIEDAD ANÓNIMA	-\$ 296.701.298,00	-\$ 292.444.921,00	-\$ 589.146.219,00
0878	GALENO SEGUROS S.A.	-\$ 234.770.838,00	-\$ 192.635.061,00	-\$ 146.350.333,00
0528	PROVIDENCIA COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS S.A.	-\$ 34.708.370,00	-\$ 185.217.436,00	-\$ 211.322.839,00
0406	CARUSO COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS SOCIEDAD ANÓNIMA	\$ 1.315.685.041,00	-\$ 897.431.851,00	\$ 75.141.179,00
0330	PARANÁ SOCIEDAD ANONIMA DE SEGUROS	\$ 645.373.311,00	-\$ 880.008.759,00	-\$ 234.635.448,00
0163	LA NUEVA COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	-\$ 1.282.621.375,00	\$ 1.287.515.316,00	\$ 4.893.941,00
0352	LIDERAR COMPAÑIA GENERAL DE SEGUROS S.A.	-\$ 703.455.824,00	\$ 541.998.098,00	-\$ 161.457.726,00
0852	LIBRA COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS S.A.	-\$ 400.431.246,00	\$ 395.627.897,00	-\$ 4.803.349,00
0726	FEDERACION PATRONAL SEGUROS S.A.	-\$ 26.748.050.929,00	\$ 28.797.128.259,00	\$ 2.049.077.330,00
		\$ 27.930.674.530,00	-\$ 105.095.430.608,00	-\$ 76.701.865.942,00

cod cia	Aseguradoras	Resultado Técnico	Resultado Financiero	Resultado Operativo
0499	PROVINCIA SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	\$ 10.601.158.741,00	-\$ 15.148.728.305,00	-\$ 3.861.686.012,00
0317	LA SEGUNDA COOPERATIVA LIMITADA DE SEGUROS GENERALES	-\$ 419.027.990,00	-\$ 21.403.277.823,00	-\$ 21.822.305.813,00
0222	SEGUROS BERNARDINO RIVADAVIA COOPERATIVA LIMITADA	-\$ 10.005.142.767,00	\$ 156.871.174,00	-\$ 9.848.271.593,00
0515	NACION SEGUROS S.A.	\$ 33.531.786.313,00	-\$ 6.870.641.296,00	\$ 14.156.201.134,00
0192	SAN CRISTÓBAL SOCIEDAD MUTUAL DE SEGUROS GENERALES	-\$ 824.178.399,00	-\$ 21.846.059.240,00	-\$ 22.670.237.639,00
0025	SEGUROS SUR S.A.	\$ 13.458.980.217,00	-\$ 9.879.485.659,00	\$ 365.675.942,00
0036	ALLIANZ ARGENTINA COMPAÑIA DE SEGUROS S.A.	\$ 9.135.740.316,00	-\$ 4.339.912.832,00	\$ 4.521.782.374,00
0228	ZURICH ARGENTINA COMPAÑIA DE SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	\$ 9.077.386.726,00	-\$ 7.732.531.120,00	-\$ 286.952.587,00
0224	SANCOR COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	\$ 5.450.921.802,00	-\$ 19.800.823.919,00	-\$ 14.349.902.117,00
0039	ZURICH ASEGURADORA ARGENTINA S.A.	\$ 10.542.230.277,00	-\$ 10.685.386.923,00	-\$ 2.201.722.780,00
0254	INSTITUTO AUTÁRQUICO PROVINCIAL DEL SEGURO	\$ 4.394.161.383,00	-\$ 3.085.916.366,00	\$ 396.565.899,00
0501	CAJA DE SEGUROS S.A.	\$ 5.239.258.682,00	-\$ 6.163.341.622,00	-\$ 5.482.794.204,00
0360	RÍO URUGUAY COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	\$ 3.403.094.167,00	-\$ 7.116.365.332,00	-\$ 3.713.271.165,00
0116	COMPAÑIA DE SEGUROS LA MERCANTIL ANDINA SOCIEDAD ANONIMA	\$ 6.899.850.718,00	-\$ 3.811.493.828,00	\$ 617.133.386,00
0244	LA MERIDIONAL COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS SOCIEDAD ANÓNIMA	\$ 6.006.025.725,00	-\$ 6.981.113.154,00	-\$ 2.310.833.409,00
0196	COOPERACION MUTUAL PATRONAL SOCIEDAD MUTUAL DE SEGUROS GENERALES	-\$ 30.944.392,00	-\$ 5.239.452.357,00	-\$ 5.270.396.749,00
0402	TRIUNFO COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	-\$ 20.074.728.988,00	-\$ 3.109.298.968,00	-\$ 23.184.027.956,00
0213	MAPFRE ARGENTINA SEGUROS S.A.	\$ 6.263.730.659,00	-\$ 3.952.572.261,00	\$ 1.475.670.675,00
0261	HORIZONTE COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS GENERALES SOCIEDAD ANÓNIMA	\$ 4.471.193.242,00	-\$ 3.839.743.623,00	\$ 631.449.619,00
0002	SMG COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS S.A.	\$ 5.584.812.778,00	-\$ 539.214.828,00	\$ 2.961.774.655,00
0293	ORBIS COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS S.A.	\$ 592.895.381,00	-\$ 4.085.488.185,00	-\$ 2.030.653.568,00
0141	COMPAÑIA DE SEGUROS EL NORTE SOCIEDAD ANONIMA	\$ 1.440.001.283,00	-\$ 1.261.552.698,00	\$ 178.448.585,00
0389	AGROSALTA COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	-\$ 1.805.919.723,00	-\$ 1.954.285.755,00	-\$ 3.760.205.478,00
0121	BERKLEY INTERNATIONAL SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	\$ 3.615.379.209,00	\$ 2.541.086.989,00	\$ 3.373.899.240,00
0275	CHUBB SEGUROS ARGENTINA S.A.	-\$ 1.286.067.670,00	-\$ 3.737.272.432,00	-\$ 4.789.418.014,00
0079	LA HOLANDA SUDAMERICANA COMPAÑIA DE SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	\$ 2.162.608.703,00	-\$ 2.117.163.851,00	\$ 45.444.852,00
0396	BBVA SEGUROS ARGENTINA S.A.	\$ 3.808.303.906,00	-\$ 448.936.794,00	\$ 2.363.761.289,00
0157	LA PERSEVERANCIA SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	\$ 1.064.081.777,00	-\$ 997.523.577,00	\$ 31.558.200,00
0335	HDI SEGUROS S.A.	\$ 908.576.470,00	-\$ 563.834.934,00	\$ 298.417.370,00
0728	INSTITUTO DE SEGUROS SOCIEDAD ANÓNIMA	\$ 1.938.848.740,00	-\$ 1.179.927.768,00	\$ 599.676.806,00
0720	INTÉGRITY SEGUROS ARGENTINA S.A.	\$ 1.271.823.224,00	-\$ 580.895.579,00	\$ 1.346.130.866,00
0880	EXPERTA SEGUROS SOCIEDAD ANÓNIMA UNIPERSONAL	\$ 863.462.695,00	-\$ 475.675.126,00	\$ 151.621.510,00
0412	COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS LATITUD SUR SOCIEDAD ANONIMA	\$ 697.030.416,00	-\$ 291.685.801,00	\$ 254.970.650,00
0716	EL PROGRESO SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	\$ 590.061.199,00	-\$ 487.230.079,00	\$ 102.831.120,00
0741	TPC COMPAÑIA DE SEGUROS S.A.	\$ 847.648.511,00	-\$ 880.904.426,00	-\$ 33.255.915,00
0286	SEGUROMETAL COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	-\$ 342.493.335,00	-\$ 646.245.383,00	-\$ 988.738.718,00
0216	SEGUROCOOP COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	\$ 227.359.386,00	-\$ 190.608.708,00	\$ 36.750.678,00
0334	METROPOL COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	-\$ 76.668.352,00	-\$ 214.885.088,00	-\$ 205.106.949,00
0248	COPAN COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	-\$ 778.421.146,00	\$ 527.454.872,00	-\$ 250.966.274,00
0064	COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS VICTORIA SOCIEDAD ANONIMA	\$ 810.242.911,00	-\$ 798.847.710,00	\$ 54.940.109,00
0812	ATM COMPAÑIA DE SEGUROS S.A.	\$ 4.102.708.488,00	-\$ 3.790.441.438,00	\$ 312.267.050,00
0044	LA EQUITATIVA DEL PLATA SOCIEDAD ANONIMA DE SEGUROS	\$ 87.942.141,00	\$ 27.463.402,00	\$ 162.710.799,00
0388	COOPERATIVA DE SEGUROS LUZ Y FUERZA LIMITADA	\$ 227.037.396,00	-\$ 325.207.522,00	-\$ 98.170.126,00
0333	HAMBURGO COMPAÑIA DE SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	\$ 2.233.077.341,00	-\$ 28.081.775,00	\$ 1.614.995.566,00
0662	NIVEL SEGUROS S.A.	-\$ 432.123.966,00	\$ 533.615.167,00	\$ 101.491.201,00
0857	ASEGURADORA DEL FINISTERRE COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS S.A.	-\$ 217.647.896,00	-\$ 173.956.176,00	-\$ 391.604.072,00
0744	NOBLE COMPAÑIA DE SEGUROS SOCIEDAD ANÓNIMA	\$ 343.663.049,00	-\$ 265.848.458,00	-\$ 59.286.737,00
0007	CAMINOS PROTEGIDOS COMPAÑIA DE SEGUROS S.A.	\$ 408.092.447,00	-\$ 1.183.052,00	\$ 303.240.718,00
0872	DIGNA SEGUROS S.A.	\$ 52.996.285,00	-\$ 78.726.349,00	-\$ 25.730.064,00
0247	NATIVA COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS S.A.	\$ 547.915.439,00	-\$ 24.287.219,00	\$ 370.668.107,00
0032	BOSTON COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	-\$ 646.709.479,00	-\$ 2.409.414.822,00	-\$ 3.056.124.301,00
0040	PRUDENCIA COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS GENERALES SOCIEDAD ANÓNIMA	-\$ 315.003.059,00	-\$ 651.230.471,00	-\$ 966.233.530,00
0878	GALENO SEGUROS S.A.	-\$ 819.111.226,00	\$ 665.436.003,00	-\$ 133.793.556,00
0528	PROVIDENCIA COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS S.A.	-\$ 811.889.392,00	\$ 666.245.068,00	-\$ 83.515.847,00
0406	CARUSO COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS SOCIEDAD ANÓNIMA	\$ 3.845.079.698,00	-\$ 227.367.718,00	\$ 2.554.083.087,00
0330	PARANÁ SOCIEDAD ANONIMA DE SEGUROS	\$ 527.784.813,00	-\$ 514.686.797,00	\$ 13.098.016,00
0163	LA NUEVA COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	-\$ 3.112.929.475,00	\$ 3.127.082.549,00	\$ 14.153.074,00
0352	LIDERAR COMPAÑIA GENERAL DE SEGUROS S.A.	-\$ 4.734.756.740,00	\$ 5.338.201.408,00	\$ 603.444.668,00
0852	LIBRA COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS S.A.	-\$ 579.276.534,00	\$ 506.931.938,00	-\$ 72.344.596,00
0726	FEDERACION PATRONAL SEGUROS S.A.	-\$ 12.112.960.720,00	\$ 15.557.221.463,00	\$ 3.444.260.743,00
		\$ 107.848.951.405,00	-\$ 161.301.145.114,00	-\$ 88.369.858.307,00

cod cia	Aseguradoras	Resultado Técnico	Resultado Financiero	Resultado Operativo
0499	PROVINCIA SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	\$ 75.796.698.685,00	-\$ 125.392.371.830,00	-\$ 30.038.531.954,00
0317	LA SEGUNDA COOPERATIVA LIMITADA DE SEGUROS GENERALES	\$ 28.079.309.731,00	-\$ 155.344.740.789,00	-\$ 127.265.431.058,00
0222	SEGUROS BERNARDINO RIVADAVIA COOPERATIVA LIMITADA	\$ 9.461.509.905,00	-\$ 107.722.975.296,00	-\$ 98.261.465.391,00
0515	NACIÓN SEGUROS S.A.	\$ 94.742.660.168,00	-\$ 102.319.255.455,00	-\$ 4.311.373.944,00
0192	SAN CRISTÓBAL SOCIEDAD MUTUAL DE SEGUROS GENERALES	\$ 9.817.685.937,00	-\$ 71.144.509.143,00	-\$ 61.326.823.206,00
0025	SEGUROS SUR S.A.	\$ 68.670.563.850,00	-\$ 82.627.650.973,00	-\$ 8.758.728.069,00
0036	ALIANZA ARGENTINA COMPAÑIA DE SEGUROS S.A.	\$ 23.877.883.599,00	-\$ 60.417.621.411,00	-\$ 26.085.093.938,00
0228	ZURICH ARGENTINA COMPAÑIA DE SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	\$ 25.698.114.523,00	-\$ 62.827.655.967,00	-\$ 29.453.102.611,00
0224	SAN COR COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	\$ 54.124.206.936,00	-\$ 85.928.365.482,00	-\$ 31.804.158.546,00
0039	ZURICH ASEGURADORA ARGENTINA S.A.	\$ 46.936.624.576,00	-\$ 55.745.492.129,00	-\$ 8.858.669.103,00
0254	INSTITUTO AUTÁRQUICO PROVINCIAL DEL SEGURO	\$ 34.246.756.204,00	-\$ 38.089.764.945,00	-\$ 3.964.562.753,00
0501	CAJA DE SEGUROS S.A.	\$ 19.259.030.350,00	-\$ 27.637.780.322,00	-\$ 20.893.762.633,00
0360	RÍO URUGUAY COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	\$ 22.967.248.628,00	-\$ 38.732.126.467,00	-\$ 15.764.877.839,00
0116	COMPAÑIA DE SEGUROS LA MERCANTIL ANDINA SOCIEDAD ANONIMA	\$ 41.887.954.394,00	-\$ 41.947.980.790,00	-\$ 9.109.725.764,00
0244	LA MERIDIONAL COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	\$ 31.876.484.738,00	-\$ 23.872.265.142,00	-\$ 81.168.516,00
0196	COOPERACION MUTUAL PATRONAL SOCIEDAD MUTUAL DE SEGUROS GENERALES	\$ 9.530.661.607,00	-\$ 26.894.504.682,00	-\$ 17.363.843.075,00
0402	TRUNFO COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	-\$ 50.375.356.024,00	-\$ 25.218.457.223,00	-\$ 75.593.813.247,00
0213	MAPFRE ARGENTINA SEGUROS S.A.	\$ 21.452.684.376,00	-\$ 25.289.527.833,00	-\$ 9.006.142.580,00
0261	HORIZONTE COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS GENERALES SOCIEDAD ANÓNIMA	\$ 21.996.521.886,00	-\$ 20.946.042.094,00	\$ 1.050.479.792,00
0002	SMG COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS S.A.	\$ 19.982.389.923,00	-\$ 22.172.902.033,00	\$ 1.450.683.407,00
0293	ORBIS COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS S.A.	\$ 6.408.437.494,00	-\$ 16.600.627.424,00	-\$ 9.088.113.000,00
0141	COMPAÑIA DE SEGUROS EL NORTE SOCIEDAD ANONIMA	\$ 10.584.116.924,00	-\$ 14.446.789.591,00	-\$ 4.380.862.604,00
0389	AGROSALTA COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	\$ 3.651.915.167,00	-\$ 18.914.900.843,00	-\$ 15.262.985.676,00
0121	BERKLEY INTERNATIONAL SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	\$ 12.820.572.565,00	-\$ 12.372.150.092,00	-\$ 883.281.701,00
0275	CHUBB SEGUROS ARGENTINA S.A.	\$ 17.698.762.398,00	\$ 2.792.672.717,00	\$ 11.143.204.241,00
0079	LA HOLANDA SUDAMERICANA COMPAÑIA DE SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	\$ 13.873.575.534,00	-\$ 15.715.435.557,00	-\$ 1.841.860.023,00
0396	BBVA SEGUROS ARGENTINA S.A.	\$ 4.317.995.409,00	-\$ 13.126.423.883,00	-\$ 6.561.664.432,00
0157	LA PERSEVERANCIA SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	\$ 9.817.973.793,00	-\$ 9.564.568.559,00	\$ 240.910.184,00
0335	HDI SEGUROS S.A.	\$ 7.231.801.429,00	-\$ 8.665.036.389,00	-\$ 746.124.477,00
0728	INSTITUTO DE SEGUROS SOCIEDAD ANÓNIMA	\$ 4.776.493.006,00	-\$ 7.239.273.701,00	-\$ 2.569.437.563,00
0720	INTÉGRITY SEGUROS ARGENTINA S.A.	\$ 4.519.773.803,00	-\$ 6.322.564.833,00	-\$ 845.827.999,00
0880	EXPERTA SEGUROS SOCIEDAD ANÓNIMA UNIPERSONAL	\$ 5.312.725.524,00	-\$ 6.048.042.505,00	-\$ 579.100.359,00
0412	COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS LATITUD SUR SOCIEDAD ANONIMA	\$ 3.145.561.956,00	-\$ 4.344.832.922,00	-\$ 1.435.821.760,00
0716	EL PROGRESO SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	\$ 2.149.296.988,00	-\$ 3.477.010.327,00	-\$ 1.327.713.339,00
0741	TPC COMPAÑIA DE SEGUROS S.A.	\$ 3.226.811.127,00	-\$ 5.096.055.441,00	-\$ 1.869.244.314,00
0286	SEGURO METAL COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	\$ 1.219.922.503,00	-\$ 4.339.909.660,00	-\$ 3.119.987.157,00
0216	SEGURO COOP COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	\$ 10.125.680.330,00	-\$ 7.886.464.398,00	\$ 2.239.215.932,00
0334	METROPOL COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	\$ 3.306.130.781,00	-\$ 3.118.336.525,00	\$ 111.260.381,00
0248	COPAN COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	\$ 285.032.238,00	-\$ 2.668.498.603,00	-\$ 2.383.466.365,00
0064	COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS VICTORIA SOCIEDAD ANONIMA	\$ 4.738.844.666,00	-\$ 4.099.600.714,00	\$ 384.380.665,00
0812	ATM COMPAÑIA DE SEGUROS S.A.	\$ 4.075.297.889,00	-\$ 5.902.757.982,00	-\$ 1.827.460.093,00
0044	LA EQUITATIVA DEL PLATA SOCIEDAD ANONIMA DE SEGUROS	\$ 1.556.273.480,00	-\$ 2.668.567.696,00	-\$ 665.726.071,00
0388	COOPERATIVA DE SEGUROS LUZ Y FUERZA LIMITADA	\$ 760.491.089,00	-\$ 1.592.148.930,00	-\$ 831.657.841,00
0333	HAMBURGO COMPAÑIA DE SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	\$ 5.236.082.390,00	-\$ 817.565.495,00	\$ 2.708.516.895,00
0662	NIVEL SEGUROS S.A.	-\$ 4.280.300.762,00	\$ 3.798.062.180,00	-\$ 482.238.582,00
0857	ASEGURADORA DEL FINISTERRE COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS S.A.	\$ 1.176.422.829,00	-\$ 1.277.229.148,00	-\$ 100.806.319,00
0744	NOBLE COMPAÑIA DE SEGUROS SOCIEDAD ANÓNIMA	\$ 1.477.523.275,00	-\$ 1.207.061.675,00	\$ 200.136.970,00
0007	CAMINOS PROTEGIDOS COMPAÑIA DE SEGUROS S.A.	\$ 1.205.092.384,00	\$ 217.817.523,00	\$ 1.124.786.928,00
0872	DIGNA SEGUROS S.A.	\$ 410.210.442,00	-\$ 530.866.269,00	-\$ 110.569.240,00
0247	NATIVA COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS S.A.	-\$ 527.164.878,00	\$ 326.232.495,00	-\$ 301.547.437,00
0032	BOSTON COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	\$ -	\$ -	\$ -
0040	PRUDENCIA COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS GENERALES SOCIEDAD ANÓNIMA	-\$ 6.235.006.433,00	\$ 6.039.859.000,00	-\$ 195.147.433,00
0878	GALENO SEGUROS S.A.	-\$ 7.903.424.628,00	\$ 15.412.915.524,00	\$ 9.922.292.090,00
0528	PROVIDENCIA COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS S.A.	-\$ 3.222.170.211,00	\$ 2.687.493.123,00	-\$ 227.994.826,00
0406	CARUSO COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS SOCIEDAD ANÓNIMA	\$ 12.289.874.614,00	\$ 2.072.306.363,00	\$ 9.999.985.347,00
0330	PARANÁ SOCIEDAD ANONIMA DE SEGUROS	-\$ 5.317.572.421,00	\$ 5.376.507.761,00	\$ 58.935.340,00
0163	LA NUEVA COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	\$ 3.160.067.950,00	-\$ 4.858.029.626,00	-\$ 1.697.961.676,00
0352	LIDERAR COMPAÑIA GENERAL DE SEGUROS S.A.	-\$ 11.927.278.899,00	\$ 5.014.324.137,00	-\$ 6.912.954.762,00
0852	LIBRA COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS S.A.	-\$ 4.017.682.160,00	\$ 3.446.670.190,00	-\$ 571.011.970,00
0726	FEDERACION PATRONAL SEGUROS S.A.	\$ 110.137.638.380,00	-\$ 52.474.667.737,00	\$ 5.662.970.643,00
		\$ 837.295.431.957,00	-\$ 1.388.462.545.518,00	-\$ 580.244.630.903,00

Tablas de elaboración propia a partir de información obtenida de los balances trimestrales descargados del sistema SINENSUP de la Superintendencia de Seguros de la Nación (SSN).

<https://sinensup.ssn.gob.ar/Sinensup/menu.faces?idSession=reportes>

A2 - Balance 2022-2 – Tabla 1 de 11

cod cia	Aseguradoras	Resultado Técnico	Resultado Financiero	Resultado Operativo
0499	PROVINCIA SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	\$ 7.652.426.895,00	-\$ 6.877.842.906,00	\$ 361.654.458,00
0317	LA SEGUNDA COOPERATIVA LIMITADA DE SEGUROS GENERALES	-\$ 1.288.421.276,00	-\$ 9.960.919.667,00	-\$ 11.249.340.943,00
0222	SEGUROS BERNARDINO RIVADAMA COOPERATIVA LIMITADA	-\$ 2.856.702.297,00	-\$ 7.004.289.760,00	-\$ 9.860.992.057,00
0515	NACIÓN SEGUROS S.A.	\$ 11.731.660.900,00	-\$ 10.970.273.942,00	\$ 2.075.168.713,00
0192	SAN CRISTÓBAL SOCIEDAD MUTUAL DE SEGUROS GENERALES	-\$ 727.749.346,00	-\$ 6.541.410.723,00	-\$ 7.269.160.069,00
0025	SEGUROS SURJA S.A.	\$ 2.779.290.456,00	-\$ 2.503.502.674,00	\$ 147.680.312,00
0036	ALLIANZ ARGENTINA COMPAÑIA DE SEGUROS S.A.	\$ 5.300.500.868,00	-\$ 8.239.433.305,00	-\$ 2.176.143.825,00
0228	ZURICH ARGENTINA COMPAÑIA DE SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	\$ 3.262.455.998,00	-\$ 4.604.221.166,00	-\$ 1.851.026.594,00
0224	SANCOR COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	\$ 7.877.140.943,00	-\$ 13.866.604.277,00	-\$ 5.989.463.334,00
0039	ZURICH ASEGURADORA ARGENTINA S.A.	\$ 4.324.057.347,00	-\$ 4.035.821.541,00	-\$ 771.541.451,00
0254	INSTITUTO AUTÁRQUICO PROVINCIAL DEL SEGURO	\$ 3.929.742.659,00	-\$ 3.199.497.853,00	\$ 178.343.239,00
0501	CAJA DE SEGUROS S.A.	\$ 1.424.607.028,00	-\$ 5.136.575.279,00	-\$ 5.802.389.027,00
0360	RÍO URUGUAY COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	\$ 550.762.568,00	-\$ 2.902.890.613,00	-\$ 2.352.128.045,00
0116	COMPAÑIA DE SEGUROS LA MERCANTIL ANDINA SOCIEDAD ANONIMA	\$ 1.805.633.357,00	-\$ 6.471.323.927,00	-\$ 3.626.170.098,00
0244	LA MERIDIONAL COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS SOCIEDAD ANÓNIMA	\$ 23.018.598,00	-\$ 3.183.315.563,00	-\$ 2.390.017.465,00
0196	COOPERACION MUTUAL PATRONAL SOCIEDAD MUTUAL DE SEGUROS GENERALES	\$ 890.661.860,00	-\$ 2.673.583.502,00	-\$ 1.782.921.642,00
0402	TRUFINO COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	-\$ 4.145.816.731,00	-\$ 7.728.824.633,00	-\$ 10.374.106.639,00
0213	MAPFRE ARGENTINA SEGUROS S.A.	\$ 2.274.094.267,00	-\$ 1.961.771.929,00	-\$ 61.316.250,00
0261	HORIZONTE COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS GENERALES SOCIEDAD ANÓNIMA	\$ 1.662.679.839,00	-\$ 1.409.885.231,00	\$ 252.794.608,00
0002	SMG COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS S.A.	\$ 31.413.625,00	-\$ 1.900.107.774,00	-\$ 1.395.571.635,00
0293	ORBIS COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS S.A.	\$ 1.007.017.188,00	-\$ 2.266.430.813,00	-\$ 695.957.794,00
0141	COMPAÑIA DE SEGUROS EL NORTE SOCIEDAD ANONIMA	\$ 699.730.994,00	-\$ 633.443.296,00	\$ 66.287.698,00
0389	AGROSALTA COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	-\$ 1.522.724.720,00	-\$ 4.091.334.330,00	-\$ 5.614.059.050,00
0121	BERKLEY INTERNATIONAL SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	\$ 1.449.965.854,00	-\$ 3.408.587.093,00	-\$ 2.103.837.043,00
0275	CHUBB SEGUROS ARGENTINA S.A.	\$ 1.433.018.767,00	-\$ 2.624.885.528,00	-\$ 1.592.206.224,00
0079	LA HOLANDO SUDAMERICANA COMPAÑIA DE SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	\$ 579.741.350,00	-\$ 413.400.554,00	\$ 166.340.796,00
0396	BBVA SEGUROS ARGENTINA S.A.	\$ 2.428.825.409,00	-\$ 695.012.864,00	\$ 982.097.035,00
0157	LA PERSEVERANCIA SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	\$ 739.467.204,00	-\$ 700.900.329,00	\$ 35.011.555,00
0335	HDI SEGUROS S.A.	\$ 318.067.905,00	-\$ 426.600.715,00	-\$ 80.561.889,00
0728	INSTITUTO DE SEGUROS SOCIEDAD ANÓNIMA	\$ 720.374.914,00	-\$ 686.052.073,00	\$ 22.947.759,00
0720	INTEGRITY SEGUROS ARGENTINA S.A.	\$ 188.767.976,00	-\$ 783.523.876,00	-\$ 216.333.153,00
0880	EXPERTA SEGUROS SOCIEDAD ANÓNIMA UNIPERSONAL	\$ 89.879.898,00	-\$ 207.556.456,00	-\$ 105.672.767,00
0412	COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS LATITUD SUR SOCIEDAD ANONIMA	\$ 212.911.432,00	-\$ 176.505.357,00	\$ 1.270.303,00
0716	EL PROGRESO COMPAÑIA ARGENTINA ANONIMA	-\$ 298.640.911,00	-\$ 125.298.122,00	-\$ 423.939.033,00
0741	TPC COMPAÑIA DE SEGUROS S.A.	-\$ 89.486.858,00	-\$ 101.560.837,00	-\$ 191.047.695,00
0286	SEGURO METAL COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	-\$ 208.363.926,00	-\$ 534.798.623,00	-\$ 743.162.549,00
0216	SEGURO COOP COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	\$ 1.001.584.392,00	-\$ 739.947.949,00	\$ 261.636.443,00
0334	METROPOL COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	-\$ 141.667.682,00	-\$ 169.753.390,00	-\$ 267.167.119,00
0248	COPAN COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	-\$ 934.674.042,00	-\$ 216.779.207,00	-\$ 1.151.453.249,00
0064	COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS VICTORIA SOCIEDAD ANONIMA	\$ 134.738.915,00	-\$ 492.510.991,00	\$ 13.584.792,00
0812	ATM COMPAÑIA DE SEGUROS S.A.	-\$ 145.291.360,00	-\$ 328.632.734,00	-\$ 473.924.094,00
0044	LA EQUITATIVA DEL PLATA SOCIEDAD ANONIMA DE SEGUROS	\$ 146.686.783,00	-\$ 373.550.849,00	-\$ 161.007.080,00
0388	COOPERATIVA DE SEGUROS LUZY FUERZA LIMITADA	\$ 38.116.719,00	-\$ 219.682.300,00	-\$ 181.565.581,00
0333	HAMBURGO COMPAÑIA DE SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	\$ 945.537.281,00	-\$ 339.162.146,00	\$ 386.375.135,00
0662	NIVEL SEGUROS S.A.	-\$ 10.288.846,00	-\$ 75.381.134,00	-\$ 85.669.980,00
0857	ASEGURADORA DEL FINISTERRE COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS S.A.	-\$ 205.547.146,00	-\$ 23.240.424,00	-\$ 228.787.570,00
0744	NOBLE COMPAÑIA DE SEGUROS SOCIEDAD ANÓNIMA	\$ 168.863.259,00	-\$ 141.923.747,00	\$ 20.975.234,00
0007	CAMINOS PROTEGIDOS COMPAÑIA DE SEGUROS S.A.	\$ 163.296.711,00	-\$ 150.913.055,00	\$ 5.141.208,00
0872	DIGNA SEGUROS S.A.	\$ 643.709,00	-\$ 22.752.803,00	-\$ 22.109.094,00
0247	NATIVA COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS S.A.	\$ 251.944.355,00	-\$ 269.820.935,00	-\$ 118.301.349,00
0032	BOSTON COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	\$ 6.402.976,00	-\$ 1.057.923.355,00	-\$ 1.051.520.379,00
0040	PRUDENCIA COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS GENERALES SOCIEDAD ANÓNIMA	\$ 296.701.298,00	-\$ 292.444.921,00	-\$ 589.146.219,00
0878	GALENO SEGUROS S.A.	-\$ 234.770.838,00	-\$ 192.635.061,00	-\$ 146.350.333,00
0528	PROVIDENCIA COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS S.A.	-\$ 34.708.370,00	-\$ 185.217.436,00	-\$ 211.322.839,00
0406	CARUSO COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS SOCIEDAD ANÓNIMA	\$ 1.315.685.041,00	-\$ 897.431.851,00	\$ 75.141.179,00
0330	PARANÁ SOCIEDAD ANONIMA DE SEGUROS	\$ 645.373.311,00	-\$ 880.008.759,00	-\$ 234.635.448,00
0163	LA NUEVA COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	-\$ 1.282.621.375,00	\$ 1.287.515.316,00	\$ 4.893.941,00
0352	LIDERAR COMPAÑIA GENERAL DE SEGUROS S.A.	-\$ 703.455.824,00	\$ 541.998.098,00	-\$ 161.457.726,00
0852	LIBRA COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS S.A.	-\$ 400.431.246,00	\$ 395.627.897,00	-\$ 4.803.349,00
0726	FEDERACION PATRONAL SEGUROS S.A.	-\$ 26.748.050.929,00	\$ 28.797.128.259,00	\$ 2.049.077.330,00
		\$ 27.930.674.530,00	-\$ 105.095.430.608,00	-\$ 76.701.865.942,00

A2 - Balance 2022-3 – Tabla 2 de 11

cod cia	Aseguradoras	Resultado Técnico	Resultado Financiero	Resultado Operativo
0499	PROVINCIA SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	\$ 2.462.582.241,00	-\$ 2.925.786.560,00	-\$ 497.492.576,00
0317	LA SEGUNDA COOPERATIVA LIMITADA DE SEGUROS GENERALES	\$ 45.284.741,00	-\$ 3.776.493.056,00	-\$ 3.731.208.315,00
0222	SEGUROS BERNARDINO RIVADAVIA COOPERATIVA LIMITADA	-\$ 855.749.837,00	-\$ 1.092.904.902,00	-\$ 1.948.654.739,00
0515	NACIÓN SEGUROS S.A	\$ 4.630.611.711,00	\$ 290.199.725,00	\$ 1.904.759.805,00
0192	SAN CRISTÓBAL SOCIEDAD MUTUAL DE SEGUROS GENERALES	\$ 617.684.136,00	-\$ 1.264.049.808,00	-\$ 646.365.672,00
0025	SEGUROS SURJA S.A	\$ 1.921.871.819,00	-\$ 1.775.779.860,00	-\$ 210.479.817,00
0036	ALLIANZ ARGENTINA COMPAÑIA DE SEGUROS S.A	\$ 1.215.977.328,00	-\$ 377.656.186,00	\$ 771.593.326,00
0228	ZURICH ARGENTINA COMPAÑIA DE SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	\$ 1.224.437.252,00	-\$ 1.480.427.543,00	-\$ 491.774.199,00
0224	SANCOR COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	\$ 218.079.876,00	-\$ 4.556.097.744,00	-\$ 4.338.017.868,00
0039	ZURICH ASEGURADORA ARGENTINA S.A	\$ 2.117.456.157,00	-\$ 1.443.673.722,00	-\$ 460.261.622,00
0254	INSTITUTO AUTÁRQUICO PROVINCIAL DEL SEGURO	\$ 816.015.710,00	-\$ 606.193.079,00	\$ 209.822.631,00
0501	CAJA DE SEGUROS S.A	\$ 939.130.312,00	-\$ 2.038.219.242,00	-\$ 2.592.534.063,00
0360	RÍO URUGUAY COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	\$ 563.257.612,00	-\$ 1.048.249.825,00	-\$ 484.992.213,00
0116	COMPAÑIA DE SEGUROS LA MERCANTIL ANDINA SOCIEDAD ANONIMA	\$ 2.345.111.727,00	-\$ 661.165.622,00	\$ 1.031.471.238,00
0244	LA MERIDIONAL COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS SOCIEDAD ANÓNIMA	\$ 666.777.900,00	-\$ 1.538.222.451,00	-\$ 923.287.923,00
0196	COOPERACION MUTUAL PATRONAL SOCIEDAD MUTUAL DE SEGUROS GENERALES	-\$ 300.711.255,00	-\$ 998.282.046,00	-\$ 1.298.993.301,00
0402	TRINUNFO COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	-\$ 2.245.695.827,00	\$ 50.176.681,00	-\$ 2.195.519.146,00
0213	MAPFRE ARGENTINA SEGUROS S.A	\$ 996.687.381,00	-\$ 1.210.174.308,00	-\$ 502.347.112,00
0261	HORIZONTE COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS GENERALES SOCIEDAD ANÓNIMA	\$ 534.859.784,00	-\$ 525.788.690,00	\$ 9.071.094,00
0002	SMG COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS S.A	\$ 491.295.485,00	-\$ 368.054.634,00	\$ 31.389.113,00
0293	ORBIS COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS S.A	\$ 592.299.361,00	-\$ 818.995.953,00	-\$ 123.503.966,00
0141	COMPAÑIA DE SEGUROS EL NORTE SOCIEDAD ANONIMA	\$ 28.224.430,00	-\$ 314.260.206,00	-\$ 286.035.776,00
0389	AGROSALTA COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	\$ 12.206.284,00	-\$ 1.672.381.058,00	-\$ 1.660.174.774,00
0121	BERKLEY INTERNATIONAL SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	\$ 698.892.681,00	\$ 5.819.048,00	\$ 535.311.207,00
0275	CHUBB SEGUROS ARGENTINA S.A	\$ 565.369.804,00	-\$ 1.294.025.771,00	-\$ 964.325.153,00
0079	LA HOLANDO SUDAMERICANA COMPAÑIA DE SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	\$ 404.163.004,00	-\$ 352.500.391,00	\$ 51.662.613,00
0396	BBVA SEGUROS ARGENTINA S.A	\$ 616.292.802,00	-\$ 288.382.019,00	\$ 177.133.103,00
0157	LA PERSEVERANCIA SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	\$ 250.167.738,00	-\$ 262.766.785,00	-\$ 12.599.047,00
0335	HDI SEGUROS S.A	\$ 213.223.917,00	-\$ 294.648.289,00	-\$ 53.108.751,00
0728	INSTITUTO DE SEGUROS SOCIEDAD ANÓNIMA	\$ 329.878.047,00	-\$ 300.487.443,00	\$ 10.940.832,00
0720	INTÉGRITY SEGUROS ARGENTINA S.A	\$ 202.892.788,00	-\$ 369.862.559,00	-\$ 96.829.806,00
0880	EXPERTA SEGUROS SOCIEDAD ANÓNIMA UNIPERSONAL	\$ 69.480.125,00	-\$ 92.146.256,00	-\$ 34.227.599,00
0412	COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS LATITUD SUR SOCIEDAD ANONIMA	\$ 73.472.799,00	-\$ 63.366.937,00	\$ 10.105.862,00
0716	EL PROGRESO SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	-\$ 10.429.590,00	\$ 44.949.604,00	\$ 34.520.014,00
0741	TPC COMPAÑIA DE SEGUROS S.A	-\$ 14.357.708,00	\$ 3.815.408,00	-\$ 10.542.300,00
0286	SEGURO METAL COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	\$ 35.980.304,00	-\$ 185.820.881,00	-\$ 149.840.577,00
0216	SEGURO COOP COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	\$ 351.162.797,00	-\$ 235.850.378,00	\$ 115.312.419,00
0334	METROPOL COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	\$ 36.861.992,00	-\$ 90.813.484,00	-\$ 49.363.138,00
0248	COPAN COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	-\$ 153.959.703,00	\$ 4.111.702,00	-\$ 149.848.001,00
0064	COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS VICTORIA SOCIEDAD ANONIMA	\$ 55.597.772,00	-\$ 127.200.616,00	-\$ 55.507.205,00
0812	ATM COMPAÑIA DE SEGUROS S.A	\$ 98.152.354,00	\$ 9.457.118,00	\$ 107.609.472,00
0044	LA EQUITATIVA DEL PLATA SOCIEDAD ANONIMA DE SEGUROS	-\$ 29.232.921,00	-\$ 103.660.748,00	-\$ 99.327.170,00
0388	COOPERATIVA DE SEGUROS LUZ Y FUERZA LIMITADA	\$ 35.104.608,00	-\$ 72.419.851,00	-\$ 37.315.243,00
0333	HAMBURGO COMPAÑIA DE SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	\$ 328.532.462,00	-\$ 41.362.605,00	\$ 232.169.857,00
0662	NIVEL SEGUROS S.A	-\$ 36.091.147,00	\$ 71.251.111,00	\$ 35.159.964,00
0857	ASEGURADORA DEL FINISTERRE COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS S.A	-\$ 51.407.547,00	\$ 4.529.481,00	-\$ 46.878.066,00
0744	NOBLE COMPAÑIA DE SEGUROS SOCIEDAD ANÓNIMA	\$ 78.852.315,00	-\$ 63.024.547,00	\$ 11.757.077,00
0007	CAMINOS PROTEGIDOS COMPAÑIA DE SEGUROS S.A	\$ 64.418.247,00	-\$ 46.368.057,00	\$ 6.157.211,00
0872	DIGNA SEGUROS S.A	\$ 1.252.985,00	\$ 5.805.410,00	\$ 7.058.395,00
0247	NATIVA COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS S.A	\$ 96.906.553,00	-\$ 100.926.933,00	-\$ 19.939.537,00
0032	BOSTON COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	-\$ 1.249.438.069,00	\$ 1.342.073.477,00	\$ 92.635.408,00
0040	PRUDENCIA COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS GENERALES SOCIEDAD ANÓNIMA	-\$ 163.870.932,00	\$ 199.334.003,00	\$ 35.463.071,00
0878	GALENO SEGUROS S.A	-\$ 441.414.924,00	\$ 307.918.146,00	-\$ 75.762.116,00
0528	PROVIDENCIA COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS S.A	-\$ 48.452.231,00	\$ 72.882.541,00	\$ 22.798.861,00
0406	CARUSO COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS SOCIEDAD ANÓNIMA	\$ 450.209.116,00	-\$ 28.610.886,00	\$ 117.338.554,00
0330	PARANÁ SOCIEDAD ANONIMA DE SEGUROS	-\$ 327.784.287,00	\$ 291.780.812,00	-\$ 36.003.475,00
0163	LA NUEVA COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	-\$ 443.581.148,00	\$ 247.845.872,00	-\$ 195.735.276,00
0352	LIDERAR COMPAÑIA GENERAL DE SEGUROS S.A	-\$ 939.803.795,00	\$ 924.964.627,00	-\$ 14.839.168,00
0852	LIBRA COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS S.A	-\$ 350.518.790,00	\$ 315.437.039,00	-\$ 35.081.751,00
0726	FEDERACION PATRONAL SEGUROS S.A	-\$ 1.582.964.078,00	\$ 2.185.363.549,00	\$ 602.399.471,00
		\$ 18.251.252.668,00	-\$ 28.529.386.577,00	-\$ 18.365.075.863,00

A2 - Balance 2022-4 – Tabla 3 de 11

cod cia	Aseguradoras	Resultado Técnico	Resultado Financiero	Resultado Operativo
0499	PROVINCIA SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	\$ 2.533.657.702,00	-\$ 4.209.702.443,00	-\$ 1.496.381.272,00
0317	LA SEGUNDA COOPERATIVA LIMITADA DE SEGUROS GENERALES	-\$ 2.847.988.409,00	-\$ 7.358.464.319,00	-\$ 10.206.452.728,00
0222	SEGUROS BERNARDINO RIVADAVIA COOPERATIVA LIMITADA	-\$ 3.477.872.219,00	-\$ 295.584.534,00	-\$ 3.773.456.753,00
0515	NACION SEGUROS S.A	\$ 9.857.996.023,00	-\$ 670.891.138,00	\$ 5.951.844.816,00
0192	SAN CRISTOBAL SOCIEDAD MUTUAL DE SEGUROS GENERALES	-\$ 441.429.202,00	-\$ 2.418.737.116,00	-\$ 2.860.166.318,00
0025	SEGUROS SUR S.A	\$ 3.162.211.790,00	-\$ 2.312.794.829,00	-\$ 528.397.525,00
0036	ALLIANZ ARGENTINA COMPAÑIA DE SEGUROS S.A	\$ 810.340.782,00	-\$ 2.392.813.016,00	-\$ 677.782.663,00
0228	ZURICH ARGENTINA COMPAÑIA DE SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	\$ 2.069.475.175,00	-\$ 2.892.363.093,00	-\$ 994.708.884,00
0224	SANCOR COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	-\$ 1.017.963.996,00	-\$ 9.524.281.165,00	-\$ 10.542.245.161,00
0039	ZURICH ASEGURADORA ARGENTINA S.A	\$ 3.903.156.978,00	-\$ 4.416.238.951,00	-\$ 1.803.118.871,00
0254	INSTITUTO AUTARQUICO PROVINCIAL DEL SEGURO	\$ 1.441.341.979,00	-\$ 1.384.636.685,00	\$ 56.705.294,00
0501	CAJA DE SEGUROS S.A	\$ 1.855.797.603,00	-\$ 1.620.601.116,00	-\$ 3.401.117.772,00
0360	RIO URUGUAY COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	\$ 1.242.146.413,00	-\$ 2.386.299.975,00	-\$ 1.144.153.562,00
0116	COMPAÑIA DE SEGUROS LA MERCANTIL ANDINA SOCIEDAD ANONIMA	\$ 4.602.426.226,00	-\$ 353.665.366,00	\$ 3.015.340.341,00
0244	LA MERIDIONAL COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	\$ 1.083.022.670,00	-\$ 3.085.266.367,00	-\$ 1.857.562.357,00
0196	COOPERACION MUTUAL PATRONAL SOCIEDAD MUTUAL DE SEGUROS GENERALES	-\$ 920.495.562,00	-\$ 1.758.888.795,00	-\$ 2.679.384.357,00
0402	TRINUNFO COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	-\$ 5.490.686.114,00	-\$ 560.794.327,00	-\$ 6.051.480.441,00
0213	MAPFRE ARGENTINA SEGUROS S.A	\$ 1.813.411.882,00	-\$ 1.609.142.304,00	\$ 152.500.787,00
0261	HORIZONTE COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS GENERALES SOCIEDAD ANONIMA	\$ 1.355.261.287,00	-\$ 1.093.469.862,00	\$ 261.791.425,00
0002	SMG COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS S.A	\$ 1.351.514.388,00	\$ 21.903.086,00	\$ 1.506.709.200,00
0293	ORBIS COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS S.A	\$ 945.176.416,00	-\$ 1.733.248.956,00	-\$ 398.422.445,00
0141	COMPAÑIA DE SEGUROS EL NORTE SOCIEDAD ANONIMA	\$ 173.149.738,00	-\$ 396.007.390,00	-\$ 222.857.652,00
0389	AGROSALTA COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	-\$ 662.607.146,00	-\$ 498.607.820,00	-\$ 1.161.214.966,00
0121	BERKLEY INTERNATIONAL SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	\$ 1.599.605.941,00	\$ 1.039.289.792,00	\$ 1.698.647.699,00
0275	CHUBB SEGUROS ARGENTINA S.A	\$ 54.760.296,00	-\$ 1.208.516.564,00	-\$ 1.591.708.538,00
0079	LA HOLANDO SUDAMERICANA COMPAÑIA DE SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	\$ 553.270.360,00	-\$ 773.766.709,00	-\$ 220.496.349,00
0396	BBVA SEGUROS ARGENTINA S.A	\$ 933.323.560,00	-\$ 375.861.920,00	\$ 319.921.005,00
0157	LA PERSEVERANCIA SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	\$ 325.294.128,00	-\$ 306.952.844,00	-\$ 18.341.284,00
0335	HDI SEGUROS S.A	\$ 335.631.443,00	-\$ 158.344.648,00	\$ 208.671.650,00
0728	INSTITUTO DE SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	\$ 670.290.434,00	-\$ 434.033.690,00	\$ 131.225.538,00
0720	INTEGRITY SEGUROS ARGENTINA S.A	\$ 350.222.548,00	-\$ 306.123.237,00	\$ 139.867.165,00
0880	EXPERTA SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA UNIPERSONAL	\$ 188.128.421,00	-\$ 139.143.541,00	-\$ 585.978,00
0412	COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS LATITUD SUR SOCIEDAD ANONIMA	-\$ 16.972.525,00	\$ 84.464.655,00	\$ 47.244.501,00
0716	EL PROGRESO SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	\$ 78.725.895,00	\$ 68.284.797,00	\$ 147.010.692,00
0741	TPC COMPAÑIA DE SEGUROS S.A	-\$ 54.710.280,00	-\$ 124.410.372,00	-\$ 179.120.652,00
0286	SEGURO METAL COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	-\$ 61.337.311,00	-\$ 183.220.082,00	-\$ 244.557.393,00
0216	SEGURO COOP COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	\$ 595.696.637,00	-\$ 266.419.227,00	\$ 329.277.410,00
0334	METROPOL COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	\$ 107.876.314,00	-\$ 206.817.328,00	-\$ 72.615.792,00
0248	COPAN COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	-\$ 380.303.314,00	\$ 11.307.856,00	-\$ 368.995.458,00
0064	COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS VICTORIA SOCIEDAD ANONIMA	-\$ 52.148.458,00	-\$ 345.714.737,00	-\$ 280.064.838,00
0812	ATM COMPAÑIA DE SEGUROS S.A	-\$ 565.782.168,00	\$ 966.946.827,00	\$ 401.164.659,00
0044	LA EQUITATIVA DEL PLATA SOCIEDAD ANONIMA DE SEGUROS	-\$ 74.376.492,00	-\$ 18.314.362,00	-\$ 53.329.941,00
0388	COOPERATIVA DE SEGUROS LUZ Y FUERZA LIMITADA	\$ 69.276.157,00	-\$ 71.148.596,00	-\$ 1.872.439,00
0333	HAMBURGO COMPAÑIA DE SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	\$ 725.247.758,00	\$ 71.226.047,00	\$ 541.473.805,00
0662	NIVEL SEGUROS S.A	-\$ 57.671.393,00	\$ 43.468.021,00	-\$ 14.203.372,00
0857	ASEGURADORA DEL FINISTERRE COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS S.A	-\$ 131.030.530,00	-\$ 64.100.007,00	-\$ 195.130.537,00
0744	NOBLE COMPAÑIA DE SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	\$ 162.457.687,00	-\$ 98.274.078,00	\$ 46.209.878,00
0007	CAMINOS PROTEGIDOS COMPAÑIA DE SEGUROS S.A	\$ 158.907.359,00	-\$ 20.027.354,00	\$ 84.823.101,00
0872	DIGNA SEGUROS S.A	\$ 27.776.038,00	-\$ 27.284.459,00	\$ 491.579,00
0247	NATIVA COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS S.A	\$ 196.498.179,00	\$ 13.794.946,00	\$ 128.603.144,00
0032	BOSTON COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	-\$ 865.543.130,00	\$ 1.276.755.540,00	\$ 411.212.410,00
0040	PRUDENCIA COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS GENERALES SOCIEDAD ANONIMA	\$ 71.022.771,00	-\$ 195.246.477,00	-\$ 124.223.706,00
0878	GALENO SEGUROS S.A	-\$ 416.525.315,00	\$ 423.808.401,00	\$ 4.585.767,00
0528	PROVIDENCIA COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS S.A	\$ 67.719.075,00	-\$ 91.123.414,00	-\$ 14.601.175,00
0406	CARUSO COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	\$ 1.036.181.654,00	\$ 594.018.874,00	\$ 1.045.647.252,00
0330	PARANA SOCIEDAD ANONIMA DE SEGUROS	\$ 521.076.631,00	-\$ 514.997.886,00	\$ 6.078.745,00
0163	LA NUEVA COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	-\$ 1.165.915.856,00	\$ 1.107.671.776,00	-\$ 58.244.080,00
0352	LIDERAR COMPAÑIA GENERAL DE SEGUROS S.A	-\$ 954.732.745,00	\$ 333.508.600,00	-\$ 621.224.145,00
0852	LIBRA COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS S.A	-\$ 510.610.492,00	\$ 504.535.159,00	-\$ 6.075.333,00
0726	FEDERACION PATRONAL SEGUROS S.A	-\$ 7.084.208.444,00	\$ 8.184.680.005,00	\$ 1.100.471.561,00
		\$ 19.778.165.237,00	-\$ 44.156.676.717,00	-\$ 36.090.092.745,00

A2 - Balance 2023-1 – Tabla 4 de 11

cod cia	Aseguradoras	Resultado Técnico	Resultado Financiero	Resultado Operativo
0499	PROVINCIA SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	\$ 7.856.723.128,00	-\$ 9.918.514.248,00	-\$ 1.898.514.148,00
0317	LA SEGUNDA COOPERATIVA LIMITADA DE SEGUROS GENERALES	-\$ 2.018.616.690,00	-\$ 14.685.718.400,00	-\$ 16.704.335.090,00
0222	SEGUROS BERNARDINO RIVADAVIA COOPERATIVA LIMITADA	-\$ 7.523.333.653,00	-\$ 870.605.838,00	-\$ 8.393.939.491,00
0515	NACION SEGUROS S.A.	\$ 17.513.454.442,00	-\$ 7.217.527.205,00	\$ 4.982.930.246,00
0192	SAN CRISTÓBAL SOCIEDAD MUTUAL DE SEGUROS GENERALES	\$ 1.277.709.405,00	-\$ 10.242.570.115,00	-\$ 8.964.860.710,00
0025	SEGUROS SURFA S.A.	\$ 5.879.055.271,00	-\$ 6.699.635.644,00	-\$ 1.823.989.658,00
0036	ALLIANZ ARGENTINA COMPAÑIA DE SEGUROS S.A.	\$ 3.691.080.236,00	-\$ 6.417.117.164,00	-\$ 1.891.803.129,00
0228	ZURICH ARGENTINA COMPAÑIA DE SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	\$ 4.575.192.818,00	-\$ 5.129.777.600,00	-\$ 1.130.359.943,00
0224	SANCOR COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	\$ 2.263.364.760,00	-\$ 17.037.855.227,00	-\$ 14.774.490.467,00
0039	ZURICH ASEGURADORA ARGENTINA S.A.	\$ 7.149.938.707,00	-\$ 8.509.436.280,00	-\$ 2.656.632.837,00
0254	INSTITUTO AUTÁRQUICO PROVINCIAL DEL SEGURO	\$ 2.561.813.681,00	-\$ 1.860.486.051,00	\$ 701.327.630,00
0501	CAJA DE SEGUROS S.A.	\$ 4.172.843.036,00	-\$ 4.825.714.552,00	-\$ 5.895.605.949,00
0360	RÍO URUGUAY COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	\$ 2.119.917.259,00	-\$ 4.336.070.620,00	-\$ 2.216.153.361,00
0116	COMPAÑIA DE SEGUROS LA MERCANTIL ANDINA SOCIEDAD ANONIMA	\$ 6.924.685.684,00	-\$ 3.332.893.886,00	\$ 1.853.547.530,00
0244	LA MERIDIONAL COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	\$ 2.787.143.807,00	-\$ 5.433.245.725,00	-\$ 2.748.590.134,00
0196	COOPERACION MUTUAL PATRONAL SOCIEDAD MUTUAL DE SEGUROS GENERALES	-\$ 1.500.990.029,00	-\$ 3.337.184.190,00	-\$ 4.838.174.219,00
0402	TRIUNFO COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	-\$ 11.079.486.313,00	-\$ 1.402.748.038,00	-\$ 12.482.234.351,00
0213	MAPFRE ARGENTINA SEGUROS S.A.	\$ 3.444.712.211,00	-\$ 2.750.507.296,00	\$ 64.685.427,00
0261	HORIZONTE COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS GENERALES SOCIEDAD ANÓNIMA	\$ 2.904.246.598,00	-\$ 2.309.194.129,00	\$ 595.052.469,00
0002	SMG COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS S.A.	\$ 3.277.056.937,00	-\$ 726.267.410,00	\$ 1.563.440.770,00
0293	ORBIS COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS S.A.	\$ 1.414.493.079,00	-\$ 2.313.044.008,00	-\$ 368.328.685,00
0141	COMPAÑIA DE SEGUROS EL NORTE SOCIEDAD ANONIMA	\$ 639.270.434,00	-\$ 1.031.824.792,00	-\$ 392.554.358,00
0389	AGROSALTA COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	-\$ 712.499.066,00	-\$ 2.296.989.915,00	-\$ 3.009.488.981,00
0121	BERKLEY INTERNATIONAL SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	\$ 2.939.089.248,00	\$ 1.107.952.303,00	\$ 2.379.043.447,00
0275	CHUBB SEGUROS ARGENTINA S.A.	\$ 46.276.856,00	-\$ 2.967.658.132,00	-\$ 3.360.896.804,00
0079	LA HOLANDA SUDAMERICANA COMPAÑIA DE SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	\$ 1.291.635.680,00	-\$ 1.541.777.472,00	-\$ 250.141.792,00
0396	BBVA SEGUROS ARGENTINA S.A.	\$ 1.843.179.604,00	-\$ 483.784.383,00	\$ 945.415.726,00
0157	LA PERSEVERANCIA SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	\$ 668.011.902,00	-\$ 629.222.625,00	\$ 30.789.277,00
0335	HDI SEGUROS S.A.	\$ 927.995.142,00	-\$ 679.304.267,00	\$ 357.848.880,00
0728	INSTITUTO DE SEGUROS SOCIEDAD ANÓNIMA	\$ 1.157.629.449,00	-\$ 771.728.517,00	\$ 191.501.556,00
0720	INTÉGRITY SEGUROS ARGENTINA S.A.	\$ 802.945.969,00	-\$ 570.687.034,00	\$ 247.329.126,00
0880	EXPERTA SEGUROS SOCIEDAD ANÓNIMA UNIPERSONAL	\$ 502.826.215,00	-\$ 248.799.023,00	\$ 122.458.405,00
0412	COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS LATITUD SUR SOCIEDAD ANONIMA	\$ 539.429.536,00	-\$ 134.331.030,00	\$ 217.787.250,00
0716	EL PROGRESO SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	\$ 162.088.887,00	-\$ 177.605.096,00	-\$ 15.516.209,00
0741	TPC COMPAÑIA DE SEGUROS S.A.	\$ 395.138.500,00	-\$ 230.848.463,00	\$ 109.538.521,00
0286	SEGURO METAL COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	\$ 41.418.329,00	-\$ 588.331.434,00	-\$ 546.913.105,00
0216	SEGURO COOP COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	\$ 763.013.014,00	-\$ 864.300.725,00	-\$ 101.287.711,00
0334	METROPOL COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	\$ 134.531.354,00	-\$ 348.423.834,00	-\$ 138.140.929,00
0248	COPAN COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	-\$ 648.119.544,00	\$ 12.034.363,00	-\$ 636.085.181,00
0064	COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS VICTORIA SOCIEDAD ANONIMA	\$ 203.387.705,00	-\$ 537.629.102,00	-\$ 241.692.572,00
0812	ATM COMPAÑIA DE SEGUROS S.A.	-\$ 1.114.812.685,00	\$ 1.275.047.750,00	\$ 160.235.065,00
0044	LA EQUITATIVA DEL PLATA SOCIEDAD ANONIMA DE SEGUROS	-\$ 125.842.057,00	\$ 12.775.238,00	-\$ 60.285.774,00
0388	COOPERATIVA DE SEGUROS LUZ Y FUERZA LIMITADA	\$ 147.827.242,00	-\$ 197.466.170,00	-\$ 49.638.928,00
0333	HAMBURGO COMPAÑIA DE SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	\$ 1.296.515.951,00	-\$ 18.157.085,00	\$ 748.358.866,00
0662	NIVEL SEGUROS S.A.	\$ 128.934.205,00	\$ 227.067.085,00	\$ 356.001.290,00
0857	ASEGURADORA DEL FINIS TERRE COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS S.A.	-\$ 256.151.740,00	\$ 94.058.951,00	-\$ 162.093.680,00
0744	NOBLE COMPAÑIA DE SEGUROS SOCIEDAD ANÓNIMA	\$ 274.860.349,00	-\$ 197.296.912,00	\$ 58.275.480,00
0007	CAMINOS PROTEGIDOS COMPAÑIA DE SEGUROS S.A.	\$ 295.689.211,00	-\$ 45.027.086,00	\$ 169.238.591,00
0872	DIGNA SEGUROS S.A.	\$ 47.174.598,00	-\$ 41.350.798,00	\$ 5.823.800,00
0247	NATIVA COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS S.A.	\$ 323.986.458,00	-\$ 41.418.897,00	\$ 183.076.990,00
0032	BOSTON COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	-\$ 1.714.839.689,00	\$ 95.495.481,00	-\$ 1.619.344.208,00
0040	PRUDENCIA COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS GENERALES SOCIEDAD ANÓNIMA	-\$ 167.104.249,00	-\$ 356.853.905,00	-\$ 523.958.154,00
0878	GALENO SEGUROS S.A.	-\$ 674.429.997,00	\$ 567.641.580,00	-\$ 90.612.085,00
0528	PROVIDENCIA COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS S.A.	\$ 108.926.213,00	-\$ 187.984.565,00	-\$ 54.447.350,00
0406	CARUSO COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS SOCIEDAD ANÓNIMA	\$ 2.337.606.171,00	\$ 270.769.413,00	\$ 1.768.879.657,00
0330	PARANÁ SOCIEDAD ANONIMA DE SEGUROS	\$ 982.324.040,00	-\$ 980.903.870,00	\$ 1.420.170,00
0163	LA NUEVA COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	-\$ 1.291.403.760,00	\$ 1.180.357.445,00	-\$ 111.046.315,00
0352	LIDERAR COMPAÑIA GENERAL DE SEGUROS S.A.	-\$ 915.001.645,00	\$ 549.172.767,00	-\$ 365.828.878,00
0852	LIBRA COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS S.A.	-\$ 291.602.323,00	\$ 113.038.442,00	-\$ 178.563.881,00
0726	FEDERACION PATRONAL SEGUROS S.A.	\$ 13.218.394.481,00	-\$ 11.720.804.919,00	\$ 1.497.589.562,00
		\$ 81.999.304.362,00	-\$ 141.741.212.859,00	-\$ 79.384.952.336,00

A2 - Balance 2023-2 – Tabla 5 de 11

cod cia	Aseguradoras	Resultado Técnico	Resultado Financiero	Resultado Operativo
0499	PROVINCIA SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	\$ 10.601.158.741,00	-\$ 15.148.728.305,00	-\$ 3.861.686.012,00
0317	LA SEGUNDA COOPERATIVA LIMITADA DE SEGUROS GENERALES	-\$ 419.027.990,00	-\$ 21.403.277.823,00	-\$ 21.822.305.813,00
0222	SEGUROS BERNARDINO RIVADAVIA COOPERATIVA LIMITADA	-\$ 10.005.142.767,00	\$ 156.871.174,00	-\$ 9.848.271.593,00
0515	NACION SEGUROS S.A	\$ 33.531.786.313,00	-\$ 6.870.641.296,00	\$ 14.156.201.134,00
0192	SAN CRISTÓBAL SOCIEDAD MUTUAL DE SEGUROS GENERALES	-\$ 824.178.399,00	-\$ 21.846.059.240,00	-\$ 22.670.237.639,00
0025	SEGUROS SUR S.A	\$ 13.458.980.217,00	-\$ 9.879.485.659,00	\$ 365.675.942,00
0036	ALLIANZ ARGENTINA COMPAÑIA DE SEGUROS S.A.	\$ 9.135.740.316,00	-\$ 4.339.912.832,00	-\$ 4.521.782.374,00
0228	ZURICH ARGENTINA COMPAÑIA DE SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	\$ 9.077.386.726,00	-\$ 7.732.531.120,00	-\$ 286.952.587,00
0224	SANCOR COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	\$ 5.450.921.802,00	-\$ 19.800.823.919,00	-\$ 14.349.902.117,00
0039	ZURICH ASEGURADORA ARGENTINA S.A.	\$ 10.542.230.277,00	-\$ 10.685.386.923,00	-\$ 2.201.722.780,00
0254	INSTITUTO AUTÁRQUICO PROVINCIAL DEL SEGURO	\$ 4.394.161.383,00	-\$ 3.085.916.366,00	\$ 396.565.899,00
0501	CAJA DE SEGUROS S.A	\$ 5.239.258.682,00	-\$ 6.163.341.622,00	-\$ 5.482.794.204,00
0360	RÍO URUGUAY COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	\$ 3.403.094.167,00	-\$ 7.116.365.332,00	-\$ 3.713.271.165,00
0116	COMPAÑIA DE SEGUROS LA MERCANTIL ANDINA SOCIEDAD ANONIMA	\$ 6.899.850.718,00	-\$ 3.811.493.828,00	\$ 617.133.386,00
0244	LA MERIDIONAL COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS SOCIEDAD ANÓNIMA	\$ 6.006.025.725,00	-\$ 6.981.113.154,00	-\$ 2.310.833.409,00
0196	COOPERACION MUTUAL PATRONAL SOCIEDAD MUTUAL DE SEGUROS GENERALES	-\$ 30.944.392,00	-\$ 5.239.452.357,00	-\$ 5.270.396.749,00
0402	TRIUNFO COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	-\$ 20.074.728.988,00	-\$ 3.109.298.968,00	-\$ 23.184.027.956,00
0213	MAPFRE ARGENTINA SEGUROS S.A	\$ 6.263.730.659,00	-\$ 3.952.572.261,00	\$ 1.475.670.675,00
0261	HORIZONTE COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS GENERALES SOCIEDAD ANÓNIMA	\$ 4.471.193.242,00	-\$ 3.839.743.623,00	\$ 631.449.619,00
0002	SMG COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS S.A	\$ 5.584.812.778,00	-\$ 539.214.828,00	\$ 2.961.774.655,00
0293	ORBIS COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS S.A.	\$ 592.895.381,00	-\$ 4.085.488.185,00	-\$ 2.030.653.568,00
0141	COMPAÑIA DE SEGUROS EL NORTE SOCIEDAD ANONIMA	\$ 1.440.001.283,00	-\$ 1.261.552.698,00	\$ 178.448.585,00
0389	AGROSALTA COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	-\$ 1.805.919.723,00	-\$ 1.954.285.755,00	-\$ 3.760.205.478,00
0121	BERKLEY INTERNATIONAL SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	\$ 3.615.379.209,00	\$ 2.541.086.989,00	\$ 3.373.899.240,00
0275	CHUBB SEGUROS ARGENTINA S.A.	-\$ 1.286.067.670,00	-\$ 3.737.272.432,00	-\$ 4.789.418.014,00
0079	LA HOLANDO SUDAMERICANA COMPAÑIA DE SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	\$ 2.162.608.703,00	-\$ 2.117.163.851,00	\$ 45.444.852,00
0396	BBVA SEGUROS ARGENTINA S.A.	\$ 3.808.303.906,00	-\$ 448.936.794,00	\$ 2.363.761.289,00
0157	LA PERSEVERANCIA SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	\$ 1.064.081.777,00	-\$ 997.523.577,00	\$ 31.558.200,00
0335	HDI SEGUROS S.A	\$ 908.576.470,00	-\$ 563.834.934,00	\$ 298.417.370,00
0728	INSTITUTO DE SEGUROS SOCIEDAD ANÓNIMA	\$ 1.938.848.740,00	-\$ 1.179.927.768,00	\$ 599.676.806,00
0720	INTEGRITY SEGUROS ARGENTINA S.A	\$ 1.271.823.224,00	-\$ 580.895.579,00	\$ 1.346.130.866,00
0880	EXPERTIA SEGUROS SOCIEDAD ANÓNIMA UNIPERSONAL	\$ 863.462.695,00	-\$ 475.675.126,00	\$ 151.621.510,00
0412	COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS LATITUD SUR SOCIEDAD ANONIMA	\$ 697.030.416,00	-\$ 291.685.801,00	\$ 254.970.650,00
0716	EL PROGRESO SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	\$ 590.061.199,00	-\$ 487.230.079,00	\$ 102.831.120,00
0741	TPC COMPAÑIA DE SEGUROS S.A.	\$ 847.648.511,00	-\$ 880.904.426,00	-\$ 33.255.915,00
0286	SEGUROMETAL COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	-\$ 342.493.335,00	-\$ 646.245.383,00	-\$ 988.738.718,00
0216	SEGUROCOOP COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	\$ 227.359.386,00	-\$ 190.608.708,00	\$ 36.750.678,00
0334	METROPOL COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	-\$ 76.668.352,00	-\$ 214.885.088,00	-\$ 205.106.949,00
0248	COPAN COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	-\$ 778.421.146,00	\$ 527.454.872,00	-\$ 250.966.274,00
0064	COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS VICTORIA SOCIEDAD ANONIMA	\$ 810.242.911,00	-\$ 798.847.710,00	\$ 54.940.109,00
0812	ATM COMPAÑIA DE SEGUROS S.A.	\$ 4.102.708.488,00	-\$ 3.790.441.438,00	\$ 312.267.050,00
0044	LA EQUITATIVA DEL PLATA SOCIEDAD ANONIMA DE SEGUROS	\$ 87.942.141,00	\$ 27.463.402,00	\$ 162.710.799,00
0388	COOPERATIVA DE SEGUROS LUZY FUERZA LIMITADA	\$ 227.037.396,00	-\$ 325.207.522,00	-\$ 98.170.126,00
0333	HAMBURGO COMPAÑIA DE SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	\$ 2.233.077.341,00	-\$ 28.081.775,00	\$ 1.614.995.566,00
0662	NIVEL SEGUROS S.A	-\$ 432.123.966,00	\$ 533.615.167,00	\$ 101.491.201,00
0857	ASEGURADORA DEL FINISTERRE COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS S.A.	-\$ 217.647.896,00	-\$ 173.956.176,00	-\$ 391.604.072,00
0744	NOBLE COMPAÑIA DE SEGUROS SOCIEDAD ANÓNIMA	\$ 343.663.049,00	-\$ 265.848.458,00	\$ 59.286.737,00
0007	CAMINOS PROTEGIDOS COMPAÑIA DE SEGUROS S.A.	\$ 408.092.447,00	-\$ 1.183.052,00	\$ 303.240.718,00
0872	DIGNA SEGUROS S.A.	\$ 52.996.285,00	-\$ 78.726.349,00	-\$ 25.730.064,00
0247	NATIVA COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS S.A.	\$ 547.915.439,00	-\$ 24.287.219,00	\$ 370.668.107,00
0032	BOSTON COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	-\$ 646.709.479,00	-\$ 2.409.414.822,00	-\$ 3.056.124.301,00
0040	PRUDENCIA COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS GENERALES SOCIEDAD ANÓNIMA	-\$ 315.003.059,00	-\$ 651.230.471,00	-\$ 966.233.530,00
0878	GALENO SEGUROS S.A.	-\$ 819.111.226,00	\$ 665.436.003,00	-\$ 133.793.556,00
0528	PROVIDENCIA COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS S.A.	-\$ 811.889.392,00	\$ 666.245.068,00	-\$ 83.515.847,00
0406	CARUSO COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS SOCIEDAD ANÓNIMA	\$ 3.845.079.698,00	-\$ 227.367.718,00	\$ 2.554.083.087,00
0330	PARANÁ SOCIEDAD ANONIMA DE SEGUROS	\$ 527.784.813,00	-\$ 514.686.797,00	\$ 13.098.016,00
0163	LA NUEVA COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	-\$ 3.112.929.475,00	\$ 3.127.082.549,00	\$ 14.153.074,00
0352	LIDERAR COMPAÑIA GENERAL DE SEGUROS S.A.	-\$ 4.734.756.740,00	\$ 5.338.201.408,00	\$ 603.444.668,00
0852	LIBRA COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS S.A.	-\$ 579.276.534,00	\$ 506.931.938,00	-\$ 72.344.596,00
0726	FEDERACION PATRONAL SEGUROS S.A.	-\$ 12.112.960.720,00	\$ 15.557.221.463,00	\$ 3.444.260.743,00
		\$ 107.848.951.405,00	-\$ 161.301.145.114,00	-\$ 88.369.858.307,00

A2 - Balance 2023-3 – Tabla 6 de 11

cod cia	Aseguradoras	Resultado Técnico	Resultado Financiero	Resultado Operativo
0499	PROVINCIA SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	\$ 4.924.105.276,00	-\$ 9.745.834.935,00	-\$ 3.550.289.382,00
0317	LA SEGUNDA COOPERATIVA LIMITADA DE SEGUROS GENERALES	\$ 2.378.610.996,00	-\$ 9.464.823.994,00	-\$ 7.086.212.998,00
0222	SEGUROS BERNARDINO RIVADAVIA COOPERATIVA LIMITADA	-\$ 1.017.699.672,00	-\$ 1.764.758.155,00	-\$ 2.782.457.827,00
0515	NACION SEGUROS S.A.	\$ 13.012.238.608,00	-\$ 14.292.870.284,00	\$ 191.092.171,00
0192	SAN CRISTÓBAL SOCIEDAD MUTUAL DE SEGUROS GENERALES	\$ 1.772.134.207,00	-\$ 11.071.369.790,00	-\$ 9.299.235.583,00
0025	SEGUROS SURFA S.A.	\$ 5.945.173.349,00	-\$ 2.982.012.074,00	\$ 1.053.588.223,00
0036	ALLIANZ ARGENTINA COMPAÑIA DE SEGUROS S.A.	\$ 2.797.052.289,00	-\$ 10.385.534.518,00	-\$ 7.181.991.349,00
0228	ZURICH ARGENTINA COMPAÑIA DE SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	\$ 1.171.534.793,00	-\$ 3.986.526.171,00	-\$ 2.606.800.236,00
0224	SANCOR COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	\$ 8.652.405.585,00	-\$ 18.356.538.812,00	-\$ 9.704.133.227,00
0039	ZURICH ASEGURADORA ARGENTINA S.A.	\$ 4.861.424.599,00	-\$ 3.050.778.655,00	\$ 884.688.820,00
0254	INSTITUTO AUTÁRQUICO PROVINCIAL DEL SEGURO	\$ 2.974.853.530,00	-\$ 1.335.795.760,00	\$ 1.639.057.770,00
0501	CAJA DE SEGUROS S.A.	\$ 6.723.860.215,00	-\$ 10.584.121.332,00	-\$ 5.023.907.239,00
0360	RÍO URUGUAY COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	\$ 2.065.762.284,00	-\$ 2.828.176.376,00	-\$ 762.414.092,00
0116	COMPAÑIA DE SEGUROS LA MERCANTIL ANDINA SOCIEDAD ANONIMA	\$ 8.011.326.325,00	-\$ 6.664.989.839,00	\$ 668.854.003,00
0244	LA MERIDIONAL COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	\$ 2.191.819.946,00	-\$ 3.256.060.066,00	-\$ 1.237.104.321,00
0196	COOPERACION MUTUAL PATRONAL SOCIEDAD MUTUAL DE SEGUROS GENERALES	\$ 443.281.117,00	-\$ 1.968.833.103,00	-\$ 1.525.551.986,00
0402	TRIUNFO COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	-\$ 1.230.692.998,00	-\$ 1.167.748.374,00	-\$ 2.398.441.372,00
0213	MAPFRE ARGENTINA SEGUROS S.A.	\$ 868.429.185,00	-\$ 340.151.779,00	\$ 218.908.126,00
0261	HORIZONTE COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS GENERALES SOCIEDAD ANONIMA	\$ 2.181.661.275,00	-\$ 2.039.257.505,00	\$ 142.403.770,00
0002	SMG COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS S.A.	\$ 762.631.432,00	-\$ 376.597.378,00	\$ 165.035.333,00
0293	ORBIS COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS S.A.	-\$ 884.226.795,00	\$ 375.472.629,00	-\$ 404.189.523,00
0141	COMPAÑIA DE SEGUROS EL NORTE SOCIEDAD ANONIMA	\$ 806.206.554,00	-\$ 594.781.578,00	\$ 211.424.976,00
0389	AGROSALTA COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	\$ 823.879.665,00	-\$ 892.006.421,00	-\$ 68.126.756,00
0121	BERKLEY INTERNATIONAL SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	\$ 2.967.659.816,00	\$ 660.618.217,00	\$ 2.295.356.431,00
0275	CHUBB SEGUROS ARGENTINA S.A.	\$ 272.547.583,00	-\$ 464.593.495,00	-\$ 592.850.130,00
0079	LA HOLANDA SUDAMERICANA COMPAÑIA DE SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	\$ 259.977.636,00	-\$ 665.443.889,00	-\$ 405.466.253,00
0396	BBVA SEGUROS ARGENTINA S.A.	\$ 1.255.393.495,00	-\$ 2.384.408.815,00	-\$ 351.203.799,00
0157	LA PERSEVERANCIA SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	\$ 494.820.139,00	-\$ 450.576.503,00	\$ 35.363.586,00
0335	HDI SEGUROS S.A.	\$ 789.006.408,00	-\$ 619.599.316,00	\$ 244.223.332,00
0728	INSTITUTO DE SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	\$ 767.638.822,00	-\$ 527.406.949,00	\$ 187.690.496,00
0720	INTÉGRITY SEGUROS ARGENTINA S.A.	\$ 1.019.670.789,00	-\$ 322.931.834,00	\$ 313.008.707,00
0880	EXPERTA SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA UNIPERSONAL	\$ 479.506.278,00	-\$ 497.493.330,00	-\$ 988.844,00
0412	COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS LATITUD SUR SOCIEDAD ANONIMA	\$ 119.173.962,00	-\$ 182.362.891,00	-\$ 142.688.527,00
0716	EL PROGRESO SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	\$ 59.197.607,00	-\$ 234.463.143,00	-\$ 175.265.536,00
0741	TPC COMPAÑIA DE SEGUROS S.A.	\$ 1.087.427.257,00	\$ 24.214.607,00	\$ 1.111.641.864,00
0286	SEGURO METAL COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	\$ 137.692.163,00	-\$ 388.293.005,00	-\$ 250.600.842,00
0216	SEGURO COOP COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	\$ 1.018.460.031,00	-\$ 1.193.326.566,00	-\$ 174.866.535,00
0334	METROPOL COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	\$ 127.045.920,00	-\$ 183.906.703,00	-\$ 38.791.542,00
0248	COPAN COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	\$ 55.886.394,00	-\$ 255.982.617,00	-\$ 200.096.223,00
0064	COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS VICTORIA SOCIEDAD ANONIMA	-\$ 45.890.249,00	-\$ 64.640.064,00	-\$ 132.011.143,00
0812	ATM COMPAÑIA DE SEGUROS S.A.	\$ 1.303.342.092,00	-\$ 1.406.544.110,00	-\$ 103.202.018,00
0044	LA EQUITATIVA DEL PLATA SOCIEDAD ANONIMA DE SEGUROS	\$ 67.386.148,00	-\$ 81.703.280,00	\$ 60.803.933,00
0388	COOPERATIVA DE SEGUROS LUZ Y FUERZA LIMITADA	\$ 77.543.933,00	-\$ 83.836.092,00	-\$ 6.292.159,00
0333	HAMBURGO COMPAÑIA DE SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	\$ 756.733.244,00	\$ 288.818.836,00	\$ 645.552.080,00
0662	NIVEL SEGUROS S.A.	\$ 48.210.793,00	\$ 434.147.273,00	\$ 482.358.066,00
0857	ASEGURADORA DEL FINISTERRE COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS S.A.	\$ 74.648.456,00	-\$ 51.359.147,00	\$ 23.289.309,00
0744	NOBLE COMPAÑIA DE SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	\$ 176.668.463,00	-\$ 155.750.745,00	\$ 16.639.744,00
0007	CAMINOS PROTEGIDOS COMPAÑIA DE SEGUROS S.A.	\$ 177.906.779,00	\$ 55.337.700,00	\$ 175.788.581,00
0872	DIGNA SEGUROS S.A.	\$ 19.811.328,00	-\$ 39.358.825,00	-\$ 19.547.497,00
0247	NATIVA COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS S.A.	-\$ 146.836.592,00	\$ 492.006.972,00	\$ 345.170.380,00
0032	BOSTON COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	-\$ 114.791.310,00	-\$ 149.671.584,00	-\$ 264.462.894,00
0040	PRUDENCIA COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS GENERALES SOCIEDAD ANONIMA	\$ 198.154.643,00	\$ 150.186.213,00	\$ 348.340.856,00
0878	GALENO SEGUROS S.A.	-\$ 357.008.429,00	\$ 300.261.384,00	\$ 15.948.866,00
0528	PROVIDENCIA COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS S.A.	-\$ 489.776.349,00	\$ 511.659.746,00	\$ 16.526.374,00
0406	CARUSO COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	\$ 1.140.410.346,00	\$ 1.181.070.568,00	\$ 1.703.168.573,00
0330	PARANÁ SOCIEDAD ANONIMA DE SEGUROS	-\$ 458.442.335,00	\$ 411.429.683,00	-\$ 47.012.652,00
0163	LA NUEVA COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	-\$ 931.281.555,00	\$ 943.067.757,00	\$ 11.786.202,00
0352	LIDERAR COMPAÑIA GENERAL DE SEGUROS S.A.	-\$ 2.025.086.619,00	\$ 3.088.160.072,00	\$ 1.063.073.453,00
0852	LIBRA COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS S.A.	-\$ 1.278.650.046,00	\$ 1.187.023.313,00	-\$ 91.626.733,00
0726	FEDERACION PATRONAL SEGUROS S.A.	-\$ 1.731.798.368,00	\$ 3.065.313.116,00	\$ 1.333.514.748,00
		\$ 77.608.130.438,00	-\$ 114.384.431.696,00	-\$ 41.023.530.445,00

A2 - Balance 2023-4 – Tabla 7 de 11

cod cia	Aseguradoras	Resultado Técnico	Resultado Financiero	Resultado Operativo
0499	PROVINCIA SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	\$ 12.022.000.845,00	-\$ 21.993.863.135,00	-\$ 6.992.512.229,00
0317	LA SEGUNDA COOPERATIVA LIMITADA DE SEGUROS GENERALES	\$ 22.094.412.409,00	-\$ 17.627.621.894,00	\$ 4.466.790.515,00
0222	SEGUROS BERNARDINO RIVADAVIA COOPERATIVA LIMITADA	-\$ 6.482.908.314,00	\$ 1.123.752.529,00	-\$ 5.359.155.785,00
0515	NACION SEGUROS S.A	\$ 31.432.557.494,00	-\$ 994.120.982,00	\$ 20.029.934.161,00
0192	SAN CRISTOBAL SOCIEDAD MUTUAL DE SEGUROS GENERALES	\$ 15.581.549.707,00	-\$ 6.879.606.108,00	\$ 8.701.943.599,00
0025	SEGUROS SUR S.A	\$ 18.247.980.966,00	-\$ 5.390.439.143,00	\$ 6.644.006.493,00
0036	ALLIANZ ARGENTINA COMPAÑIA DE SEGUROS S.A.	\$ 6.143.212.599,00	\$ 26.986.859.756,00	\$ 15.029.363.931,00
0228	ZURICH ARGENTINA COMPAÑIA DE SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	\$ 6.249.705.358,00	-\$ 19.648.734.044,00	-\$ 11.365.670.827,00
0224	SANCOR COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	\$ 14.800.243.449,00	\$ 26.911.960.400,00	\$ 41.712.203.849,00
0039	ZURICH ASEGURADORA ARGENTINA S.A.	\$ 14.378.236.917,00	-\$ 2.690.497.185,00	\$ 6.525.944.238,00
0254	INSTITUTO AUTARQUICO PROVINCIAL DEL SEGURO	\$ 10.717.607.783,00	-\$ 9.634.046.686,00	\$ 1.083.561.097,00
0501	CAJA DE SEGUROS S.A	\$ 13.540.480.961,00	-\$ 15.378.692.879,00	-\$ 8.414.703.972,00
0360	RIO URUGUAY COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	\$ 9.191.964.297,00	-\$ 12.211.158.551,00	-\$ 3.019.194.254,00
0116	COMPAÑIA DE SEGUROS LA MERCANTIL ANDINA SOCIEDAD ANONIMA	\$ 14.455.737.972,00	\$ 9.987.307.052,00	\$ 16.853.111.615,00
0244	LA MERIDIONAL COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS SOCIEDAD ANÓNIMA	\$ 7.176.419.447,00	-\$ 10.187.984.491,00	-\$ 3.955.656.471,00
0196	COOPERACION MUTUAL PATRONAL SOCIEDAD MUTUAL DE SEGUROS GENERALES	\$ 624.590.724,00	-\$ 4.249.546.685,00	-\$ 3.624.955.961,00
0402	TRIUNFO COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	-\$ 11.908.410.330,00	-\$ 5.869.279.628,00	-\$ 17.777.689.958,00
0213	MAPFRE ARGENTINA SEGUROS S.A	\$ 5.947.506.396,00	-\$ 1.415.622.830,00	\$ 4.334.225.225,00
0261	HORIZONTE COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS GENERALES SOCIEDAD ANÓNIMA	\$ 7.274.585.773,00	-\$ 7.045.922.738,00	\$ 228.663.035,00
0002	SMG COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS S.A	\$ 5.381.565.193,00	-\$ 688.183.316,00	\$ 4.906.421.343,00
0293	ORBIS COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS S.A.	\$ 753.630.958,00	-\$ 5.119.087.812,00	-\$ 4.205.170.543,00
0141	COMPAÑIA DE SEGUROS EL NORTE SOCIEDAD ANONIMA	\$ 1.358.566.450,00	-\$ 1.081.049.895,00	\$ 86.407.122,00
0389	AGROSALTA COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	\$ 2.287.698.402,00	\$ 3.864.379.226,00	\$ 6.152.077.628,00
0121	BERKLEY INTERNATIONAL SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	\$ 5.484.948.634,00	\$ 9.890.960.159,00	\$ 13.033.641.457,00
0275	CHUBB SEGUROS ARGENTINA S.A	\$ 3.574.007.060,00	-\$ 7.017.655.662,00	-\$ 5.627.502.267,00
0079	LA HOLANDA SUDAMERICANA COMPAÑIA DE SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	\$ 3.697.106.906,00	-\$ 6.699.885.244,00	-\$ 3.002.778.338,00
0396	BBVA SEGUROS ARGENTINA S.A	\$ 3.311.854.915,00	\$ 3.219.540.807,00	\$ 4.249.691.571,00
0157	LA PERSEVERANCIA SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	-\$ 517.286.819,00	\$ 899.712.413,00	\$ 369.930.544,00
0335	HDI SEGUROS S.A	\$ 2.089.952.751,00	\$ 2.052.674.497,00	\$ 4.602.007.342,00
0728	INSTITUTO DE SEGUROS SOCIEDAD ANÓNIMA	\$ 1.442.469.801,00	-\$ 1.305.026.893,00	\$ 43.580.368,00
0720	INTEGRITY SEGUROS ARGENTINA S.A	\$ 3.155.621.992,00	\$ 344.868.544,00	\$ 3.026.222.676,00
0880	EXPERTIA SEGUROS SOCIEDAD ANÓNIMA UNIPERSONAL	\$ 1.626.589.844,00	-\$ 931.238.952,00	\$ 336.615.460,00
0412	COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS LATITUD SUR SOCIEDAD ANONIMA	\$ 649.743.690,00	-\$ 719.611.267,00	-\$ 69.867.577,00
0716	EL PROGRESO SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	\$ 541.490.895,00	-\$ 918.087.374,00	-\$ 376.596.479,00
0741	TPC COMPAÑIA DE SEGUROS S.A	\$ 2.062.646.124,00	-\$ 1.112.423.696,00	\$ 950.222.428,00
0286	SEGURO METAL COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	\$ 638.914.269,00	\$ 284.426.243,00	\$ 923.340.512,00
0216	SEGURO COOP COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	\$ 1.681.851.481,00	\$ 168.577.970,00	\$ 1.850.429.451,00
0334	METROPOL COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	\$ 1.175.152.641,00	-\$ 1.052.760.484,00	\$ 129.897.884,00
0248	COPAN COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	\$ 173.105.510,00	\$ 252.039.376,00	\$ 425.144.886,00
0064	COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS VICTORIA SOCIEDAD ANONIMA	\$ 597.614.041,00	\$ 911.948.310,00	\$ 867.218.937,00
0812	ATM COMPAÑIA DE SEGUROS S.A	\$ 402.748.017,00	\$ 351.242.220,00	\$ 753.990.237,00
0044	LA EQUITATIVA DEL PLATA SOCIEDAD ANONIMA DE SEGUROS	-\$ 969.071.554,00	\$ 1.800.064.628,00	\$ 606.714.790,00
0388	COOPERATIVA DE SEGUROS LUZ Y FUERZA LIMITADA	\$ 251.754.827,00	-\$ 206.697.979,00	\$ 45.056.848,00
0333	HAMBURGO COMPAÑIA DE SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	\$ 1.889.144.659,00	\$ 541.690.372,00	\$ 1.580.835.031,00
0662	NIVEL SEGUROS S.A	\$ 132.972.324,00	\$ 523.286.559,00	\$ 656.258.883,00
0857	ASEGURADORA DEL FINISTERRE COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS S.A	\$ 66.813.450,00	-\$ 65.131.935,00	\$ 1.681.515,00
0744	NOBLE COMPAÑIA DE SEGUROS SOCIEDAD ANÓNIMA	\$ 224.852.444,00	\$ 355.068.282,00	\$ 454.196.501,00
0007	CAMINOS PROTEGIDOS COMPAÑIA DE SEGUROS S.A	\$ 432.287.708,00	\$ 480.937.842,00	\$ 672.323.165,00
0872	DIGNA SEGUROS S.A	\$ 32.226.030,00	\$ 68.624.262,00	\$ 100.850.292,00
0247	NATIVA COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS S.A	\$ 509.540.338,00	\$ 1.415.487.590,00	\$ 1.888.008.279,00
0032	BOSTON COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	\$ 770.259.687,00	-\$ 520.517.043,00	\$ 249.742.644,00
0040	PRUDENCIA COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS GENERALES SOCIEDAD ANÓNIMA	-\$ 1.279.602.251,00	\$ 1.368.468.756,00	\$ 88.866.505,00
0878	GALENO SEGUROS S.A	-\$ 1.731.789.195,00	\$ 2.417.786.024,00	\$ 533.187.418,00
0528	PROVIDENCIA COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS S.A	-\$ 1.064.341.759,00	\$ 1.812.518.294,00	\$ 587.666.862,00
0406	CARUSO COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS SOCIEDAD ANÓNIMA	\$ 3.750.027.169,00	\$ 6.413.581.589,00	\$ 6.849.587.125,00
0330	PARANÁ SOCIEDAD ANONIMA DE SEGUROS	-\$ 4.063.766.075,00	\$ 5.710.980.691,00	\$ 1.647.214.616,00
0163	LA NUEVA COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	-\$ 3.541.252.027,00	\$ 3.611.145.265,00	\$ 69.893.238,00
0352	LIDERAR COMPAÑIA GENERAL DE SEGUROS S.A	-\$ 5.139.810.566,00	\$ 6.374.730.261,00	\$ 1.234.919.695,00
0852	LIBRA COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS S.A	-\$ 3.065.186.109,00	\$ 2.648.682.646,00	-\$ 416.503.463,00
0726	FEDERACION PATRONAL SEGUROS S.A	\$ 73.860.561.611,00	-\$ 18.902.055.154,00	\$ 3.958.506.457,00
		\$ 294.123.087.919,00	-\$ 64.763.247.122,00	\$ 115.334.139.344,00

A2 - Balance 2024-1 – Tabla 8 de 11

cod cia	Aseguradoras	Resultado Técnico	Resultado Financiero	Resultado Operativo
0499	PROVINCIA SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	\$ 53.059.238.006,00	-\$ 87.721.480.685,00	-\$ 20.815.810.545,00
0317	LA SEGUNDA COOPERATIVA LIMITADA DE SEGUROS GENERALES	\$ 48.012.892.018,00	-\$ 87.173.890.644,00	-\$ 39.160.998.626,00
0222	SEGUROS BERNARDINO RIVADAVIA COOPERATIVA LIMITADA	\$ 2.143.462.998,00	-\$ 70.817.176.262,00	-\$ 68.673.713.264,00
0515	NACION SEGUROS S.A	\$ 71.355.746.289,00	-\$ 66.699.413.288,00	\$ 4.155.212.538,00
0192	SAN CRISTÓBAL SOCIEDAD MUTUAL DE SEGUROS GENERALES	\$ 31.192.936.512,00	-\$ 59.934.044.553,00	-\$ 28.741.108.041,00
0025	SEGUROS SUR S.A	\$ 49.361.445.304,00	-\$ 47.686.796.854,00	-\$ 3.129.163.180,00
0036	ALLIANZ ARGENTINA COMPAÑIA DE SEGUROS S.A	\$ 35.099.928.716,00	-\$ 46.025.549.059,00	-\$ 12.574.318.846,00
0228	ZURICH ARGENTINA COMPAÑIA DE SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	\$ 22.423.035.395,00	-\$ 43.808.354.291,00	-\$ 18.572.685.101,00
0224	SANCOR COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	\$ 64.763.256.618,00	-\$ 38.952.009.870,00	\$ 25.811.246.748,00
0039	ZURICH ASEGURADORA ARGENTINA S.A	\$ 39.007.557.781,00	-\$ 31.627.806.343,00	\$ 1.846.424.808,00
0254	INSTITUTO AUTÁRQUICO PROVINCIAL DEL SEGURO	\$ 21.639.759.398,00	-\$ 29.589.330.483,00	-\$ 7.949.571.085,00
0501	CAJA DE SEGUROS S.A	\$ 40.762.549.183,00	-\$ 29.455.061.530,00	-\$ 7.196.543.115,00
0360	RÍO URUGUAY COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	\$ 19.076.945.644,00	-\$ 29.043.782.029,00	-\$ 9.966.836.385,00
0116	COMPAÑIA DE SEGUROS LA MERCANTIL ANDINA SOCIEDAD ANONIMA	\$ 41.577.488.205,00	-\$ 27.015.341.686,00	\$ 12.976.472.618,00
0244	LA MERIDIONAL COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS SOCIEDAD ANÓNIMA	\$ 19.983.713.207,00	-\$ 26.129.487.969,00	-\$ 8.414.635.559,00
0196	COOPERACION MUTUAL PATRONAL SOCIEDAD MUTUAL DE SEGUROS GENERALES	\$ 6.447.171.869,00	-\$ 18.692.621.970,00	-\$ 12.245.450.101,00
0402	TRIUNFO COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	-\$ 33.215.075.294,00	-\$ 16.557.829.597,00	-\$ 49.772.904.891,00
0213	MAPFRE ARGENTINA SEGUROS S.A	\$ 16.003.966.019,00	-\$ 16.361.142.980,00	\$ 2.973.505.537,00
0261	HORIZONTE COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS GENERALES SOCIEDAD ANÓNIMA	\$ 16.124.924.988,00	-\$ 16.209.054.606,00	-\$ 84.129.618,00
0002	SMG COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS S.A	\$ 18.085.161.498,00	-\$ 15.950.614.494,00	\$ 2.197.643.664,00
0293	ORFIS COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS S.A	\$ 6.188.166.803,00	-\$ 11.376.713.585,00	-\$ 4.337.577.294,00
0141	COMPAÑIA DE SEGUROS EL NORTE SOCIEDAD ANONIMA	\$ 7.071.850.162,00	-\$ 11.124.427.084,00	-\$ 4.052.576.922,00
0389	AGROSALTA COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	\$ 5.342.862.103,00	-\$ 10.773.959.184,00	-\$ 5.431.097.081,00
0121	BERKLEY INTERNATIONAL SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	\$ 18.142.013.357,00	-\$ 9.418.681.640,00	\$ 4.416.606.226,00
0275	CHIUBB SEGUROS ARGENTINA S.A	\$ 10.728.028.389,00	-\$ 9.140.700.997,00	-\$ 4.672.734.448,00
0079	LA HOLANDA SUDAMERICANA COMPAÑIA DE SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	\$ 9.623.280.131,00	-\$ 8.835.455.692,00	\$ 787.824.439,00
0396	BBVA SEGUROS ARGENTINA S.A	\$ 5.099.818.721,00	-\$ 8.019.809.995,00	-\$ 2.800.811.826,00
0157	LA PERSEVERANCIA SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	\$ 6.292.445.636,00	-\$ 5.878.499.806,00	\$ 401.540.780,00
0335	HDI SEGUROS S.A	\$ 6.090.888.191,00	-\$ 5.544.315.088,00	\$ 1.162.763.924,00
0728	INSTITUTO DE SEGUROS SOCIEDAD ANÓNIMA	\$ 3.367.233.221,00	-\$ 5.443.882.592,00	-\$ 2.160.285.396,00
0720	INTEGRITY SEGUROS ARGENTINA S.A	\$ 7.232.619.216,00	-\$ 5.332.228.931,00	\$ 1.335.842.654,00
0880	EXPERTA SEGUROS SOCIEDAD ANÓNIMA UNIPERSONAL	\$ 4.063.038.816,00	-\$ 3.737.583.463,00	\$ 693.984.119,00
0412	COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS LATITUD SUR SOCIEDAD ANONIMA	\$ 2.788.371.026,00	-\$ 3.402.697.424,00	-\$ 614.326.398,00
0716	EL PROGRESO SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	\$ 1.611.818.999,00	-\$ 2.428.217.056,00	-\$ 816.398.057,00
0741	TPC COMPAÑIA DE SEGUROS S.A	\$ 3.418.362.716,00	-\$ 2.800.515.230,00	\$ 617.847.486,00
0286	SEGURO METAL COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	\$ 2.970.250.940,00	-\$ 2.760.260.575,00	\$ 209.990.365,00
0216	SEGURO COOP COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	\$ 6.539.386.685,00	-\$ 2.576.911.895,00	\$ 3.962.474.790,00
0334	METROPOL COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	\$ 2.323.101.873,00	-\$ 2.318.769.576,00	-\$ 20.401.265,00
0248	COPAN COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	\$ 741.923.432,00	-\$ 1.716.251.569,00	-\$ 974.328.137,00
0064	COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS VICTORIA SOCIEDAD ANONIMA	\$ 3.301.314.643,00	-\$ 1.695.364.107,00	\$ 605.441.255,00
0812	ATM COMPAÑIA DE SEGUROS S.A	\$ 3.809.112.296,00	-\$ 3.016.912.302,00	\$ 792.199.994,00
0044	LA EQUITATIVA DEL PLATA SOCIEDAD ANONIMA DE SEGUROS	\$ 1.600.957.641,00	-\$ 1.140.619.746,00	\$ 887.611.176,00
0388	COOPERATIVA DE SEGUROS LUZY FUERZA LIMITADA	\$ 641.795.908,00	-\$ 1.108.014.536,00	-\$ 466.218.628,00
0333	HAMBURGO COMPAÑIA DE SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	\$ 3.956.787.462,00	-\$ 607.194.660,00	\$ 2.099.592.802,00
0662	NIVEL SEGUROS S.A	\$ 1.158.444.275,00	-\$ 743.201.432,00	\$ 415.242.843,00
0857	ASEGURADORA DEL FINISTERRE COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS S.A	\$ 624.772.860,00	-\$ 1.044.959.652,00	-\$ 420.186.792,00
0744	NOBLE COMPAÑIA DE SEGUROS SOCIEDAD ANÓNIMA	\$ 1.552.256.490,00	-\$ 996.623.115,00	\$ 424.531.679,00
0007	CAMINOS PROTEGIDOS COMPAÑIA DE SEGUROS S.A	\$ 934.678.139,00	\$ 101.465.765,00	\$ 794.976.737,00
0872	DIGNA SEGUROS S.A	\$ 80.891.320,00	-\$ 56.620.702,00	\$ 24.270.618,00
0247	NATIVA COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS S.A	-\$ 43.906.080,00	\$ 308.682.420,00	\$ 245.666.096,00
0032	BOSTON COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	\$ 1.611.475.443,00	\$ 1.237.241.966,00	\$ 2.848.717.409,00
0040	PRUDENCIA COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS GENERALES SOCIEDAD ANÓNIMA	-\$ 4.046.923.428,00	\$ 1.728.253.611,00	-\$ 2.318.669.817,00
0878	GALENO SEGUROS S.A	-\$ 3.212.754.186,00	\$ 797.849.065,00	-\$ 1.592.845.055,00
0528	PROVIDENCIA COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS S.A	-\$ 1.824.642.047,00	\$ 2.280.699.434,00	\$ 445.848.689,00
0406	CARUSO COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS SOCIEDAD ANÓNIMA	\$ 8.629.027.388,00	\$ 4.213.367.584,00	\$ 8.886.957.749,00
0330	PARANÁ SOCIEDAD ANONIMA DE SEGUROS	-\$ 4.325.473.996,00	\$ 4.573.295.563,00	\$ 247.821.567,00
0163	LA NUEVA COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	-\$ 5.188.924.148,00	\$ 5.190.287.713,00	\$ 1.363.565,00
0352	LIDERAR COMPAÑIA GENERAL DE SEGUROS S.A	-\$ 7.243.527.540,00	\$ 6.235.825.537,00	-\$ 1.007.702.003,00
0852	LIBRA COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS S.A	-\$ 6.409.579.370,00	\$ 6.304.588.190,00	-\$ 104.991.180,00
0726	FEDERACION PATRONAL SEGUROS S.A	\$ 213.741.958.304,00	-\$ 145.571.683.248,00	\$ 4.650.275.056,00
		\$ 901.889.306.145,00	-\$ 1.041.090.307.227,00	-\$ 232.169.210.725,00

A2 - Balance 2024-2 – Tabla 9 de 11

cod cia	Aseguradoras	Resultado Técnico	Resultado Financiero	Resultado Operativo
0499	PROVINCIA SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	\$ 75.796.698.685,00	-\$ 125.392.371.830,00	-\$ 30.038.531.954,00
0317	LA SEGUNDA COOPERATIVA LIMITADA DE SEGUROS GENERALES	\$ 28.079.309.731,00	-\$ 155.344.740.789,00	-\$ 127.265.431.058,00
0222	SEGUROS BERNARDINO RIVADAVIA COOPERATIVA LIMITADA	\$ 9.461.509.905,00	-\$ 107.722.975.296,00	-\$ 98.261.465.391,00
0515	NACION SEGUROS S.A	\$ 94.742.660.168,00	-\$ 102.319.255.455,00	-\$ 4.311.373.944,00
0192	SAN CRISTÓBAL SOCIEDAD MUTUAL DE SEGUROS GENERALES	\$ 9.817.685.937,00	-\$ 71.144.509.143,00	-\$ 61.326.823.206,00
0025	SEGUROS SUR S.A	\$ 68.670.563.850,00	-\$ 82.627.650.973,00	-\$ 8.758.728.069,00
0036	ALLIANZ ARGENTINA COMPAÑIA DE SEGUROS S.A	\$ 23.877.883.599,00	-\$ 60.417.621.411,00	-\$ 26.085.093.938,00
0228	ZURICH ARGENTINA COMPAÑIA DE SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	\$ 25.698.114.523,00	-\$ 62.827.655.967,00	-\$ 29.453.102.611,00
0224	SANCOR COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	\$ 54.124.206.936,00	-\$ 85.928.365.482,00	-\$ 31.804.158.546,00
0039	ZURICH ASEGURADORA ARGENTINA S.A	\$ 46.936.624.576,00	-\$ 55.745.492.129,00	-\$ 8.858.669.103,00
0254	INSTITUTO AUTÁRQUICO PROVINCIAL DEL SEGURO	\$ 34.246.756.204,00	-\$ 38.089.764.945,00	-\$ 3.964.562.753,00
0501	CAJA DE SEGUROS S.A	\$ 19.259.030.350,00	-\$ 27.637.780.322,00	-\$ 20.893.762.633,00
0360	RÍO URUGUAY COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	\$ 22.967.248.628,00	-\$ 38.732.126.467,00	-\$ 15.764.877.839,00
0116	COMPAÑIA DE SEGUROS LA MERCANTIL ANDINA SOCIEDAD ANONIMA	\$ 41.887.954.394,00	-\$ 41.947.980.790,00	\$ 9.109.725.764,00
0244	LA MERIDIONAL COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS SOCIEDAD ANÓNIMA	\$ 31.876.484.738,00	-\$ 23.872.265.142,00	-\$ 81.168.516,00
0196	COOPERACION MUTUAL PATRONAL SOCIEDAD MUTUAL DE SEGUROS GENERALES	\$ 9.530.661.607,00	-\$ 26.894.504.682,00	-\$ 17.363.843.075,00
0402	TRIUNFO COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	-\$ 50.375.356.024,00	-\$ 25.218.457.223,00	-\$ 75.593.813.247,00
0213	MAPFRE ARGENTINA SEGUROS S.A	\$ 21.452.684.376,00	-\$ 25.289.527.833,00	-\$ 9.006.142.580,00
0261	HORIZONTE COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS GENERALES SOCIEDAD ANÓNIMA	\$ 21.996.521.886,00	-\$ 20.946.042.094,00	-\$ 1.050.479.792,00
0002	SMG COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS S.A	\$ 19.982.389.923,00	-\$ 22.172.902.033,00	\$ 1.450.683.407,00
0293	ORBS COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS S.A	\$ 6.408.437.494,00	-\$ 16.600.627.424,00	-\$ 9.088.113.000,00
0141	COMPAÑIA DE SEGUROS EL NORTE SOCIEDAD ANONIMA	\$ 10.584.116.924,00	-\$ 14.446.789.591,00	-\$ 4.380.862.604,00
0389	AGROSALTA COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	\$ 3.651.915.167,00	-\$ 18.914.900.843,00	-\$ 15.262.985.676,00
0121	BERKLEY INTERNATIONAL SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	\$ 12.820.572.565,00	-\$ 12.372.150.092,00	-\$ 883.281.701,00
0275	CHIUBB SEGUROS ARGENTINA S.A	\$ 17.698.762.398,00	\$ 2.792.672.717,00	\$ 11.143.204.241,00
0079	LA HOLANDA SUDAMERICANA COMPAÑIA DE SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	\$ 13.873.575.534,00	-\$ 15.715.435.557,00	-\$ 1.841.860.023,00
0396	BBVA SEGUROS ARGENTINA S.A	\$ 4.317.995.409,00	-\$ 13.126.423.883,00	-\$ 6.561.664.432,00
0157	LA PERSEVERANCIA SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	\$ 9.817.973.793,00	-\$ 9.564.568.559,00	\$ 240.910.184,00
0335	HDI SEGUROS S.A	\$ 7.231.801.429,00	-\$ 8.665.036.389,00	-\$ 746.124.477,00
0728	INSTITUTO DE SEGUROS SOCIEDAD ANÓNIMA	\$ 4.776.493.006,00	-\$ 7.239.273.701,00	-\$ 2.569.437.563,00
0720	INTÉGRITY SEGUROS ARGENTINA S.A	\$ 4.519.773.803,00	-\$ 6.322.564.833,00	-\$ 845.827.999,00
0880	EXPERTA SEGUROS SOCIEDAD ANÓNIMA UNIPERSONAL	\$ 5.312.725.524,00	-\$ 6.048.042.505,00	-\$ 579.100.359,00
0412	COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS LATITUD SUR SOCIEDAD ANONIMA	\$ 3.145.561.956,00	-\$ 4.344.832.922,00	-\$ 1.435.821.760,00
0716	EL PROGRESO SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	\$ 2.149.296.988,00	-\$ 3.477.010.327,00	-\$ 1.327.713.339,00
0741	TPC COMPAÑIA DE SEGUROS S.A	\$ 3.226.811.127,00	-\$ 5.096.055.441,00	-\$ 1.869.244.314,00
0286	SEGURO METAL COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	\$ 1.219.922.503,00	-\$ 4.339.909.660,00	-\$ 3.119.987.157,00
0216	SEGURO COOP COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	\$ 10.125.680.330,00	-\$ 7.886.464.398,00	-\$ 2.239.215.932,00
0334	METROPOL COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	\$ 3.306.130.781,00	-\$ 3.118.336.525,00	\$ 111.260.381,00
0248	COPAN COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	\$ 285.032.238,00	-\$ 2.668.498.603,00	-\$ 2.383.466.365,00
0064	COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS VICTORIA SOCIEDAD ANONIMA	\$ 4.738.844.666,00	-\$ 4.099.600.714,00	\$ 384.380.665,00
0812	ATM COMPAÑIA DE SEGUROS S.A	\$ 4.075.297.889,00	-\$ 5.902.757.982,00	-\$ 1.827.460.093,00
0044	LA EQUITATIVA DEL PLATA SOCIEDAD ANONIMA DE SEGUROS	\$ 1.556.273.480,00	-\$ 2.668.567.696,00	-\$ 665.726.071,00
0388	COOPERATIVA DE SEGUROS LUZ Y FUERZA LIMITADA	\$ 760.491.089,00	-\$ 1.592.148.930,00	-\$ 831.657.841,00
0333	HAMBURGO COMPAÑIA DE SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	\$ 5.236.082.390,00	-\$ 817.565.495,00	\$ 2.708.516.895,00
0662	NIVEL SEGUROS S.A	-\$ 4.280.300.762,00	\$ 3.798.062.180,00	-\$ 482.238.582,00
0857	ASEGURADORA DEL FINISTERRE COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS S.A	\$ 1.176.422.829,00	-\$ 1.277.229.148,00	-\$ 100.806.319,00
0744	NOBLE COMPAÑIA DE SEGUROS SOCIEDAD ANÓNIMA	\$ 1.477.523.275,00	-\$ 1.207.061.675,00	\$ 200.136.970,00
0007	CAMINOS PROTEGIDOS COMPAÑIA DE SEGUROS S.A	\$ 1.205.092.384,00	\$ 217.817.523,00	\$ 1.124.786.928,00
0872	DIGNA SEGUROS S.A	\$ 410.210.442,00	-\$ 530.866.269,00	-\$ 110.569.240,00
0247	NATIVA COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS S.A	-\$ 527.164.878,00	\$ 326.232.495,00	-\$ 301.547.437,00
0032	BOSTON COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	\$ -	\$ -	\$ -
0040	PRUDENCIA COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS GENERALES SOCIEDAD ANÓNIMA	-\$ 6.235.006.433,00	\$ 6.039.859.000,00	-\$ 195.147.433,00
0878	GALENO SEGUROS S.A	-\$ 7.903.424.628,00	\$ 15.412.915.524,00	\$ 9.922.292.090,00
0528	PROVIDENCIA COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS S.A	-\$ 3.222.170.211,00	\$ 2.687.493.123,00	-\$ 227.994.826,00
0406	CARUSO COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS SOCIEDAD ANÓNIMA	\$ 12.289.874.614,00	\$ 2.072.306.363,00	\$ 9.999.985.347,00
0330	PARANÁ SOCIEDAD ANONIMA DE SEGUROS	-\$ 5.317.572.421,00	\$ 5.376.507.761,00	\$ 58.935.340,00
0163	LA NUEVA COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	\$ 3.160.067.950,00	-\$ 4.858.029.626,00	-\$ 1.697.961.676,00
0352	LIDERAR COMPAÑIA GENERAL DE SEGUROS S.A	-\$ 11.927.278.899,00	\$ 5.014.324.137,00	-\$ 6.912.954.762,00
0852	LIBRA COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS S.A	-\$ 4.017.682.160,00	\$ 3.446.670.190,00	-\$ 571.011.970,00
0726	FEDERACION PATRONAL SEGUROS S.A	\$ 110.137.638.380,00	-\$ 52.474.667.737,00	\$ 5.662.970.643,00
		\$ 837.295.431.957,00	-\$ 1.388.462.545.518,00	-\$ 580.244.630.903,00

A2 - Balance 2024-3 – Tabla 10 de 11

cod cia	Aseguradoras	Resultado Técnico	Resultado Financiero	Resultado Operativo
0499	PROVINCIA SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	\$ 14.686.237.375,00	-\$ 18.324.255.374,00	-\$ 2.499.115.806,00
0317	LA SEGUNDA COOPERATIVA LIMITADA DE SEGUROS GENERALES	-\$ 24.200.428.746,00	-\$ 20.306.215.882,00	-\$ 44.506.644.628,00
0222	SEGUROS BERNARDINO RIVADAVIA COOPERATIVA LIMITADA	-\$ 35.647.163.729,00	-\$ 21.607.688.756,00	-\$ 57.254.852.485,00
0515	NACION SEGUROS S.A	\$ 22.060.621.254,00	-\$ 30.551.226.953,00	-\$ 5.529.016.616,00
0192	SAN CRISTÓBAL SOCIEDAD MUTUAL DE SEGUROS GENERALES	-\$ 3.950.527.498,00	-\$ 12.834.945.473,00	-\$ 16.785.472.971,00
0025	SEGUROS SURJA S.A	\$ 570.961.652,00	-\$ 12.680.742.993,00	-\$ 6.676.532.374,00
0036	ALLIANZ ARGENTINA COMPAÑIA DE SEGUROS S.A	\$ 9.256.403.990,00	-\$ 25.991.424.481,00	-\$ 18.842.705.929,00
0228	ZURICH ARGENTINA COMPAÑIA DE SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	\$ 3.020.612.914,00	-\$ 705.349.737,00	\$ 245.142.609,00
0224	SAN COR COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	-\$ 14.357.364.422,00	-\$ 22.403.768.074,00	-\$ 36.761.132.496,00
0039	ZURICH ASEGURADORA ARGENTINA S.A	\$ 737.878.002,00	-\$ 9.108.179.010,00	-\$ 3.577.204.801,00
0254	INSTITUTO AUTÁRQUICO PROVINCIAL DEL SEGURO	\$ 2.975.343.815,00	\$ 5.316.595.584,00	\$ 8.291.939.399,00
0501	CAJA DE SEGUROS S.A	-\$ 7.448.665.594,00	-\$ 2.812.909.385,00	-\$ 6.651.502.739,00
0360	RÍO URUGUAY COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	-\$ 2.387.353.331,00	-\$ 1.735.985.493,00	-\$ 4.123.338.824,00
0116	COMPAÑIA DE SEGUROS LA MERCANTIL ANDINA SOCIEDAD ANONIMA	\$ 1.464.405.807,00	-\$ 11.968.971.760,00	-\$ 9.239.151.367,00
0244	LA MERIDIONAL COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS SOCIEDAD ANÓNIMA	\$ 2.778.846.745,00	-\$ 2.595.358.414,00	\$ 8.405.395.166,00
0196	COOPERACION MUTUAL PATRONAL SOCIEDAD MUTUAL DE SEGUROS GENERALES	\$ 3.201.291,00	-\$ 9.208.303.933,00	-\$ 9.205.102.642,00
0402	TRIUNFO COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	-\$ 28.488.423.753,00	-\$ 1.016.386.555,00	-\$ 29.504.810.308,00
0213	MAPFRE ARGENTINA SEGUROS S.A	\$ 2.621.234.796,00	-\$ 9.530.025.199,00	-\$ 6.330.064.037,00
0261	HORIZONTE COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS GENERALES SOCIEDAD ANÓNIMA	\$ 2.607.602.256,00	-\$ 1.823.707.668,00	\$ 783.894.588,00
0002	SMG COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS S.A	-\$ 1.032.552.738,00	-\$ 5.609.405.956,00	-\$ 4.028.948.275,00
0293	ORBIS COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS S.A	-\$ 2.828.308.308,00	\$ 1.106.882.108,00	-\$ 1.721.426.200,00
0141	COMPAÑIA DE SEGUROS EL NORTE SOCIEDAD ANONIMA	\$ 983.010.607,00	-\$ 1.252.931.837,00	-\$ 507.650.705,00
0389	AGROSALTA COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	-\$ 5.230.014.728,00	-\$ 6.750.113.433,00	-\$ 11.980.128.161,00
0121	BERKLEY INTERNATIONAL SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	\$ 1.047.034.333,00	-\$ 8.791.541.198,00	-\$ 7.553.345.038,00
0275	CHUBB SEGUROS ARGENTINA S.A	\$ 2.443.749.187,00	-\$ 4.380.813.748,00	-\$ 1.573.506.897,00
0079	LA HOLANDO SUDAMERICANA COMPAÑIA DE SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	-\$ 683.501.664,00	-\$ 1.877.733.121,00	-\$ 2.561.234.785,00
0396	BBVA SEGUROS ARGENTINA S.A	-\$ 1.488.691.442,00	-\$ 922.392.425,00	-\$ 2.060.010.874,00
0157	LA PERSEVERANCIA SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	\$ 995.975.167,00	-\$ 762.261.673,00	\$ 76.586.460,00
0335	HDI SEGUROS S.A	-\$ 2.250.741.590,00	-\$ 4.149.327.117,00	-\$ 4.904.622.514,00
0728	INSTITUTO DE SEGUROS SOCIEDAD ANÓNIMA	\$ 1.636.456.773,00	-\$ 1.253.158.888,00	\$ 353.286.357,00
0720	INTEGRITY SEGUROS ARGENTINA S.A	-\$ 1.331.148.845,00	-\$ 699.863.761,00	-\$ 1.395.564.246,00
0880	EXPERTA SEGUROS SOCIEDAD ANÓNIMA UNIPERSONAL	\$ 295.518.356,00	-\$ 1.122.218.008,00	-\$ 557.827.185,00
0412	COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS LA TITUD SUR SOCIEDAD ANONIMA	-\$ 300.741.789,00	\$ 316.654.201,00	\$ 15.912.412,00
0716	EL PROGRESO SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	-\$ 581.944.265,00	-\$ 51.243.830,00	-\$ 633.188.095,00
0741	IPC COMPAÑIA DE SEGUROS S.A	-\$ 541.296.317,00	-\$ 39.385.581,00	-\$ 580.681.898,00
0286	SEGURO METAL COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	-\$ 2.605.616.299,00	-\$ 667.010.428,00	-\$ 3.272.626.727,00
0216	SEGURO COOP COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	\$ 403.484.832,00	-\$ 1.947.139.434,00	-\$ 1.543.654.602,00
0334	METROPOL COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	\$ 88.933.121,00	-\$ 1.917.238.769,00	-\$ 1.839.837.907,00
0248	COPAN COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	-\$ 1.121.531.977,00	\$ 261.761.512,00	-\$ 859.770.465,00
0064	COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS VICTORIA SOCIEDAD ANONIMA	-\$ 510.133.687,00	-\$ 245.410.828,00	-\$ 635.772.249,00
0812	ATM COMPAÑIA DE SEGUROS S.A	\$ 2.462.682.213,00	-\$ 1.517.324.640,00	\$ 945.357.573,00
0044	LA EQUITATIVA DEL PLATA SOCIEDAD ANONIMA DE SEGUROS	-\$ 829.487.474,00	-\$ 1.066.597.632,00	-\$ 1.528.694.306,00
0388	COOPERATIVA DE SEGUROS LUZ Y FUERZA LIMITADA	\$ 27.031.549,00	-\$ 215.018.500,00	-\$ 187.986.951,00
0333	HAMBURGO COMPAÑIA DE SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	\$ 1.218.046.081,00	-\$ 250.355.170,00	\$ 747.690.911,00
0662	NIVEL SEGUROS S.A	-\$ 6.351.463.323,00	\$ 6.724.347.894,00	\$ 372.884.571,00
0857	ASEGURADORA DEL FINIS TERRE COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS S.A	\$ -	\$ -	\$ -
0744	NOBLE COMPAÑIA DE SEGUROS SOCIEDAD ANÓNIMA	\$ 372.400.707,00	-\$ 311.100.217,00	\$ 52.474.435,00
0007	CAMINOS PROTEGIDOS COMPAÑIA DE SEGUROS S.A	\$ 322.997.458,00	-\$ 306.223.922,00	\$ 773.536,00
0872	DIGNA SEGUROS S.A	\$ 262.093.442,00	\$ 10.003.710,00	\$ 272.097.152,00
0247	NATIVA COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS S.A	\$ 5.164.182.637,00	-\$ 5.302.841.145,00	-\$ 138.658.508,00
0032	BOSTON COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	\$ -	\$ -	\$ -
0040	PRUDENCIA COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS GENERALES SOCIEDAD ANÓNIMA	-\$ 1.953.614.664,00	\$ 1.734.431.074,00	-\$ 219.183.590,00
0878	GALENO SEGUROS S.A	-\$ 5.368.910.273,00	-\$ 6.221.481.258,00	-\$ 10.818.964.516,00
0528	PROVIDENCIA COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS S.A	\$ -	\$ -	\$ -
0406	CARUSO COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS SOCIEDAD ANÓNIMA	\$ 2.615.140.468,00	-\$ 3.220.978.870,00	-\$ 534.083.280,00
0330	PARANÁ SOCIEDAD ANONIMA DE SEGUROS	-\$ 5.050.744.142,00	\$ 5.058.033.211,00	\$ 7.289.069,00
0163	LA NUEVA COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	-\$ 419.870.794,00	-\$ 2.453.633.821,00	-\$ 2.873.504.615,00
0352	LIDERAR COMPAÑIA GENERAL DE SEGUROS S.A	-\$ 4.013.418.235,00	\$ 1.035.776.878,00	-\$ 2.977.641.357,00
0852	LIBRA COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS S.A	-\$ 4.745.655.847,00	\$ 3.956.040.894,00	\$ 2.710.385.047,00
0726	FEDERACION PATRONAL SEGUROS S.A	-\$ 150.371.200.876,00	\$ 155.111.337.295,00	\$ 4.740.136.419,00
		-\$ 232.968.429.522,00	-\$ 97.878.325.989,00	-\$ 296.953.916.265,00

A2 - Balance 2024-4 – Tabla 11 de 11

cod cia	Aseguradoras	Resultado Técnico	Resultado Financiero	Resultado Operativo
0499	PROVINCIA SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	\$ 29.132.347.734,00	-\$ 28.322.735.954,00	-\$ 468.052.527,00
0317	LA SEGUNDA COOPERATIVA LIMITADA DE SEGUROS GENERALES	-\$ 30.090.315.875,00	-\$ 5.911.280.196,00	-\$ 36.001.596.071,00
0222	SEGUROS BERNARDINO RIVADAVIA COOPERATIVA LIMITADA	-\$ 75.849.936.841,00	-\$ 13.509.905.954,00	-\$ 89.359.842.795,00
0515	NACION SEGUROS S.A	\$ 43.328.976.313,00	\$ 15.755.632.149,00	\$ 34.169.751.959,00
0192	SAN CRISTÓBAL SOCIEDAD MUTUAL DE SEGUROS GENERALES	-\$ 8.429.882.137,00	-\$ 23.708.161.539,00	-\$ 32.138.043.676,00
0025	SEGUROS SURJA S.A	-\$ 1.437.273.994,00	-\$ 16.191.153.326,00	-\$ 8.300.098.708,00
0036	ALLIANZ ARGENTINA COMPAÑIA DE SEGUROS S.A	\$ 3.854.705.217,00	-\$ 21.975.461.006,00	-\$ 12.718.461.442,00
0228	ZURICH ARGENTINA COMPAÑIA DE SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	\$ 14.250.005.739,00	\$ 12.308.297.015,00	\$ 18.513.770.504,00
0224	SAN COR COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	-\$ 42.326.467.500,00	-\$ 29.384.532.596,00	-\$ 71.711.000.096,00
0039	ZURICH ASEGURADORA ARGENTINA S.A	\$ 789.810.340,00	-\$ 9.768.026.969,00	-\$ 6.744.685.916,00
0254	INSTITUTO AUTÁRQUICO PROVINCIAL DEL SEGURO	\$ 4.881.729.042,00	\$ 11.559.208.084,00	\$ 16.440.937.126,00
0501	CAJA DE SEGUROS S.A	-\$ 16.907.596.382,00	-\$ 1.804.842.963,00	-\$ 9.158.067.715,00
0360	RÍO URUGUAY COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	\$ 296.133.268,00	-\$ 6.569.147.737,00	-\$ 6.273.014.469,00
0116	COMPAÑIA DE SEGUROS LA MERCANTIL ANDINA SOCIEDAD ANONIMA	-\$ 10.551.589.916,00	\$ 1.170.097.610,00	-\$ 9.057.190.172,00
0244	LA MERIDIONAL COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS SOCIEDAD ANÓNIMA	\$ 4.088.019.396,00	-\$ 38.706.374,00	\$ 11.481.991.324,00
0196	COOPERACION MUTUAL PATRONAL SOCIEDAD MUTUAL DE SEGUROS GENERALES	-\$ 1.071.576.996,00	-\$ 14.589.108.264,00	-\$ 15.660.685.260,00
0402	TRIUNFO COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	-\$ 37.311.839.455,00	-\$ 14.322.019.303,00	-\$ 51.633.858.758,00
0213	MAPFRE ARGENTINA SEGUROS S.A	\$ 3.223.432.279,00	-\$ 10.093.095.856,00	-\$ 7.941.546.603,00
0261	HORIZONTE COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS GENERALES SOCIEDAD ANÓNIMA	\$ 4.573.849.057,00	-\$ 2.275.568.909,00	\$ 2.298.280.148,00
0002	SMG COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS S.A	-\$ 7.793.809.167,00	-\$ 7.542.653.489,00	-\$ 10.067.669.433,00
0293	ORBIS COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS S.A	-\$ 3.884.806.235,00	-\$ 3.688.882.354,00	-\$ 6.401.833.166,00
0141	COMPAÑIA DE SEGUROS EL NORTE SOCIEDAD ANONIMA	\$ 40.712.835,00	\$ 3.317.730.994,00	\$ 2.061.450.831,00
0389	AGROSALTA COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	-\$ 14.480.578.064,00	-\$ 184.341.174,00	-\$ 14.664.919.238,00
0121	BERKLEY INTERNATIONAL SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	\$ 5.680.428.248,00	\$ 596.806.386,00	\$ 4.676.340.817,00
0275	CHUBB SEGUROS ARGENTINA S.A	\$ 7.213.985.595,00	-\$ 2.980.379.839,00	\$ 676.566.326,00
0079	LA HOLANDO SUDAMERICANA COMPAÑIA DE SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	\$ 1.486.250.737,00	-\$ 5.013.355.889,00	-\$ 3.527.105.152,00
0396	BBVA SEGUROS ARGENTINA S.A	-\$ 3.726.671.535,00	\$ 1.952.158.141,00	-\$ 1.308.864.183,00
0157	LA PERSEVERANCIA SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	-\$ 501.923.442,00	\$ 599.083.710,00	\$ 97.160.268,00
0335	HDI SEGUROS S.A	-\$ 3.118.535.106,00	-\$ 3.174.832.153,00	-\$ 6.242.621.732,00
0728	INSTITUTO DE SEGUROS SOCIEDAD ANÓNIMA	\$ 2.079.098.076,00	-\$ 1.535.224.559,00	\$ 459.909.382,00
0720	INTEGRITY SEGUROS ARGENTINA S.A	-\$ 937.835.973,00	\$ 754.191.640,00	\$ 228.234.702,00
0880	EXPERTA SEGUROS SOCIEDAD ANÓNIMA UNIPERSONAL	\$ 2.842.552.064,00	-\$ 954.990.833,00	\$ 1.101.959.632,00
0412	COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS LA TITUD SUR SOCIEDAD ANONIMA	-\$ 412.439.167,00	\$ 351.883.018,00	-\$ 117.271.314,00
0716	EL PROGRESO SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	-\$ 860.346.970,00	-\$ 1.234.669.490,00	-\$ 2.095.016.460,00
0741	TPC COMPAÑIA DE SEGUROS S.A	\$ -	\$ -	\$ -
0286	SEGURO METAL COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	-\$ 4.532.560.612,00	\$ 112.434.973,00	-\$ 4.420.125.639,00
0216	SEGURO COOP COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	-\$ 686.536.219,00	\$ 934.753.936,00	\$ 248.217.717,00
0334	METROPOL COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	\$ 94.499.593,00	-\$ 2.031.368.056,00	-\$ 1.940.533.513,00
0248	COPAN COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	-\$ 2.905.896.176,00	\$ 838.370.547,00	-\$ 2.067.525.629,00
0064	COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS VICTORIA SOCIEDAD ANONIMA	-\$ 1.080.192.448,00	\$ 496.816.986,00	-\$ 667.350.721,00
0812	ATM COMPAÑIA DE SEGUROS S.A	\$ 3.637.646.383,00	-\$ 10.427.080,00	\$ 3.627.219.303,00
0044	LA EQUITATIVA DEL PLATA SOCIEDAD ANONIMA DE SEGUROS	-\$ 2.235.150.697,00	\$ 92.439.190,00	-\$ 1.666.389.691,00
0388	COOPERATIVA DE SEGUROS LUZ Y FUERZA LIMITADA	-\$ 47.770.515,00	-\$ 149.502.806,00	-\$ 197.273.321,00
0333	HAMBURGO COMPAÑIA DE SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	\$ 2.256.936.251,00	\$ 1.622.427.717,00	\$ 2.829.363.968,00
0662	NIVEL SEGUROS S.A	-\$ 4.679.441.397,00	\$ 7.211.275.498,00	\$ 2.531.834.101,00
0857	ASEGURADORA DEL FINI SIERRE COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS S.A	\$ 535.068.201,00	-\$ 63.595.041,00	\$ 471.473.160,00
0744	NOBLE COMPAÑIA DE SEGUROS SOCIEDAD ANÓNIMA	\$ 255.544.625,00	-\$ 210.628.861,00	\$ 35.095.980,00
0007	CAMINOS PROTEGIDOS COMPAÑIA DE SEGUROS S.A	\$ 790.235.954,00	\$ 12.318.331,00	\$ 565.808.387,00
0872	DIGNA SEGUROS S.A	\$ 208.633.943,00	\$ 30.273.640,00	\$ 238.907.583,00
0247	NATIVA COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS S.A	\$ 5.961.974.452,00	-\$ 5.655.877.229,00	\$ 172.343.893,00
0032	BOSTON COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	\$ -	\$ -	\$ -
0040	PRUDENCIA COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS GENERALES SOCIEDAD ANÓNIMA	\$ 609.033.618,00	-\$ 31.647.297,00	\$ 577.386.321,00
0878	GALENO SEGUROS S.A	-\$ 6.147.946.466,00	\$ 2.602.743.980,00	-\$ 1.364.898.648,00
0528	PROVIDENCIA COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS S.A	-\$ 1.258.826.915,00	\$ 909.324.651,00	-\$ 238.400.284,00
0406	CARUSO COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS SOCIEDAD ANÓNIMA	\$ 5.247.959.545,00	\$ 7.711.120,00	\$ 3.248.406.442,00
0330	PARANÁ SOCIEDAD ANONIMA DE SEGUROS	-\$ 10.299.107.788,00	\$ 13.598.607.057,00	\$ 3.299.499.269,00
0163	LA NUEVA COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	-\$ 1.869.862.627,00	-\$ 5.066.221.501,00	-\$ 6.936.084.128,00
0352	LIDERAR COMPAÑIA GENERAL DE SEGUROS S.A	-\$ 6.316.342.100,00	\$ 2.027.318.563,00	-\$ 4.289.023.537,00
0852	LIBRA COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS S.A	\$ 483.617.613,00	-\$ 1.543.691.733,00	\$ 2.720.975.880,00
0726	FEDERACION PATRONAL SEGUROS S.A	-\$ 298.476.330.230,00	\$ 303.452.991.717,00	\$ 4.976.661.487,00
		-\$ 452.386.202.827,00	\$ 142.778.860.323,00	-\$ 307.629.503.487,00

Anexo 3

Tabla de elaboración propia a partir de información obtenida de los anexos del Balance 2024-4 descargados del sistema SINENSUP de la Superintendencia de Seguros de la Nación (SSN).

<https://sinensup.ssn.gob.ar/Sinensup/menu.faces?idSession=reportes>

Código	Aseguradora	FRMA			SINESTROS			GASTOS			Comisiones	Saludos	CxCr Gral	Patr. Básicos (%)	AUTOS/TOTAL (%)	CxCrAutos	CxCrF Int	Comisiones (%)	Saludo (%)	Sumatoria (%)	
		CFe Integrales	Automotores	TOTAL FRMA	CFe Integrales	Automotores	TOTAL SINESTROS	CFe Integrales	Automotores	TOTAL GASTOS											
0163	LANUJA COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	\$ 10.976,00	\$ 7.343.635,00	\$ 7.354.611,00	\$ 312,00	\$ 3.794.240,00	\$ 3.794.552,00	\$ 10.064,00	\$ 5.363.815,00	\$ 5.373.879,00	\$ 693.794,00	\$ 2.724.818,00	125%	98%	98%	125%	98%	9%	12%	49%	62%
0528	PROVIDENCIA COMPANIA ARGENTINA DE SEGUROS SA	\$ 134.255,00	\$ 16.676.966,00	\$ 16.811.221,00	\$ 29.522,00	\$ 7.022.425,00	\$ 7.051.947,00	\$ 259.050,00	\$ 10.512.640,00	\$ 11.520.126,00	\$ 4.459.681,00	\$ 1.781.544,00	107%	97%	96%	105%	39%	15%	54%	15%	
0286	SEGUROMETAL COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	\$ 285.666,00	\$ 15.664.862,00	\$ 15.950.528,00	\$ 90.505,00	\$ 12.474.625,00	\$ 12.565.130,00	\$ 189.633,00	\$ 7.852.591,00	\$ 8.417.833,00	\$ 3.942.331,00	\$ 1.338.819,00	127%	97%	96%	130%	98%	47%	16%	63%	
0389	AGROSALTA COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	\$ -	\$ 4.274.834,00	\$ 4.274.834,00	\$ -	\$ 8.028.370,00	\$ 8.121.148,00	\$ -	\$ 10.507.534,00	\$ 10.799.177,00	\$ 8.824.451,00	\$ 296.397,00	426%	96%	94%	434%	NA	82%	3%	84%	
0716	EL PROFESOR SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	\$ 38.855,00	\$ 3.932.720,00	\$ 4.180.354,00	\$ 14.994,00	\$ 2.447.490,00	\$ 2.462.484,00	\$ 32.311,00	\$ 2.364.470,00	\$ 2.396.781,00	\$ 952.520,00	\$ 731.558,00	121%	95%	94%	121%	122%	40%	30%	70%	
0248	COPAN COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	\$ 100.910,00	\$ 5.826.719,00	\$ 5.927.629,00	\$ 20.042,00	\$ 4.435.954,00	\$ 4.455.996,00	\$ 65.354,00	\$ 3.952.217,00	\$ 4.579.393,00	\$ 1.539.744,00	\$ 1.622.889,00	146%	95%	93%	144%	85%	33%	35%	68%	
0662	NIVEL SEGUROS SA	\$ 18.001,00	\$ 8.672.187,00	\$ 8.690.188,00	\$ 5.035,00	\$ 6.772.570,00	\$ 6.777.605,00	\$ 12.996,00	\$ 4.407.187,00	\$ 4.686.276,00	\$ 1.777.012,00	\$ 525.048,00	165%	94%	93%	168%	100%	38%	11%	49%	
0334	METROPOL COMPANIA ARGENTINA DE SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	\$ 25.635,00	\$ 5.909.893,00	\$ 6.347.917,00	\$ 5.699,00	\$ 3.561.125,00	\$ 3.699.813,00	\$ 5.338,00	\$ 2.422.753,00	\$ 2.563.605,00	\$ 1.470.803,00	\$ 200.610,00	99%	94%	93%	102%	43%	58%	8%	65%	
0157	LAFERPERVANCIA COMPANIA ARGENTINA ANONIMA	\$ 727.705,00	\$ 24.972.586,00	\$ 25.700.291,00	\$ 276.897,00	\$ 13.952.845,00	\$ 14.794.515,00	\$ 451.280,00	\$ 11.649.273,00	\$ 13.226.599,00	\$ 5.961.873,00	\$ 2.582.381,00	102%	93%	91%	103%	100%	45%	20%	65%	
0116	COMPANIA DE SEGUROS LA MERCANTIL ANDINIA SOCIEDAD ANONIMA	\$ 18.925.822,00	\$ 213.723.633,00	\$ 232.649.455,00	\$ 4.322.123,00	\$ 138.400.723,00	\$ 142.722.846,00	\$ 10.961.584,00	\$ 90.324.203,00	\$ 112.942.916,00	\$ 56.974.453,00	\$ 18.154.509,00	104%	92%	84%	117%	81%	50%	16%	67%	
0872	DIGNA SEGUROS SA	\$ 30.077,00	\$ 6.200.397,00	\$ 6.230.474,00	\$ 4.349,00	\$ 2.493.441,00	\$ 2.597.890,00	\$ 19.396,00	\$ 3.594.244,00	\$ 4.002.214,00	\$ 1.539.658,00	\$ 414.553,00	96%	90%	90%	98%	79%	4%	10%	59%	
0222	SEGUROS BERNARDINO PRIVADIA COOPERATIVA LIMITADA	\$ 9.061.086,00	\$ 242.718.073,00	\$ 251.779.159,00	\$ 5.034.111,00	\$ 189.830.979,00	\$ 194.865.090,00	\$ 3.615.156,00	\$ 129.266.550,00	\$ 144.485.470,00	\$ 58.690.771,00	\$ 23.461.570,00	127%	90%	86%	131%	95%	41%	16%	57%	
0192	SAN CRISTOBAL SOCIEDAD MUTUAL DE SEGUROS GENERALES	\$ 21.534.823,00	\$ 248.813.615,00	\$ 270.348.438,00	\$ 6.127.625,00	\$ 155.862.447,00	\$ 161.990.072,00	\$ 11.278.938,00	\$ 112.317.526,00	\$ 139.389.214,00	\$ 66.729.182,00	\$ 30.974.573,00	103%	90%	82%	119%	81%	48%	22%	54%	
0247	NATIVA COMPANIA ARGENTINA DE SEGUROS SA	\$ 333.122,00	\$ 5.980.007,00	\$ 6.313.129,00	\$ 59.665,00	\$ 3.526.157,00	\$ 3.625.822,00	\$ 139.430,00	\$ 3.433.344,00	\$ 4.024.073,00	\$ 1.402.656,00	\$ 1.070.110,00	9%	89%	84%	-2%	60%	35%	27%	61%	
0213	MARFRE ARGENTINA SEGUROS SA	\$ 13.222.269,00	\$ 49.421.523,00	\$ 62.643.792,00	\$ 3.313.084,00	\$ 28.716.862,00	\$ 32.030.946,00	\$ 7.015.493,00	\$ 22.905.342,00	\$ 34.078.498,00	\$ 10.589.812,00	\$ 1.071.376,00	95%	88%	86%	104%	78%	37%	31%	68%	
0141	COMPANIA DE SEGUROS EL NORTE SOCIEDAD ANONIMA	\$ 1.868.272,00	\$ 36.091.520,00	\$ 37.959.792,00	\$ 916.969,00	\$ 18.315.515,00	\$ 19.232.484,00	\$ 1.386.815,00	\$ 14.896.981,00	\$ 17.430.719,00	\$ 5.062.066,00	\$ 1.000.000,00	100%	88%	83%	99%	123%	40%	22%	62%	
0196	COOPERACION MUTUAL PATRONAL SOCIEDAD MUTUAL DE SEGUROS GENERALES	\$ 3.470.591,00	\$ 42.876.340,00	\$ 46.346.931,00	\$ 973.860,00	\$ 23.662.331,00	\$ 24.636.191,00	\$ 1.573.382,00	\$ 24.422.352,00	\$ 31.015.400,00	\$ 12.656.005,00	\$ 7.969.049,00	105%	86%	79%	112%	73%	41%	26%	62%	
0501	CAJAL DE SEGUROS SA	\$ 8.594.788,00	\$ 352.533.350,00	\$ 361.128.138,00	\$ 4.097.507,00	\$ 197.769.045,00	\$ 201.866.552,00	\$ 5.735.760,00	\$ 172.611.402,00	\$ 207.893.911,00	\$ 39.719.348,00	\$ 59.306.582,00	104%	85%	83%	105%	114%	19%	29%	48%	
0228	ZURICH ARGENTINA COMPANIA DE SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	\$ 9.285.912,00	\$ 112.070.373,00	\$ 121.356.285,00	\$ 3.147.354,00	\$ 63.311.275,00	\$ 66.458.629,00	\$ 3.211.814,00	\$ 42.335.670,00	\$ 44.514.970,00	\$ 18.516.400,00	\$ 3.789.726,00	103%	84%	73%	97%	80%	57%	23%	80%	
0126	SEGUROS COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	\$ 4.082.412,00	\$ 12.632.341,00	\$ 16.714.753,00	\$ 1.695.824,00	\$ 10.335.127,00	\$ 12.030.951,00	\$ 1.213.789,00	\$ 4.225.186,00	\$ 5.438.375,00	\$ 2.112.528,00	\$ 2.208.786,00	103%	84%	82%	112%	115%	39%	22%	61%	
0314	LA SEGUNDA COMPANIA MUTUAL DIMA DE SEGUROS GENERALES	\$ 17.491.036,00	\$ 191.641.907,00	\$ 209.132.943,00	\$ 9.514.412,00	\$ 119.008.761,00	\$ 128.523.173,00	\$ 160.997.541,00	\$ 102.957.092,00	\$ 98.843.514,00	\$ 132.397.853,00	\$ 51.021.565,00	117%	84%	77%	113%	117%	39%	22%	61%	
0047	LA EDUCATIVA DEL PLATA SOCIEDAD ANONIMA DE SEGUROS	\$ 6.849.899,00	\$ 11.914.947,00	\$ 18.764.846,00	\$ 262.478,00	\$ 6.229.044,00	\$ 6.491.522,00	\$ 475.099,00	\$ 5.957.855,00	\$ 6.465.371,00	\$ 3.742.908,00	\$ 1.167.117,00	116%	83%	79%	112%	115%	47%	33%	61%	
0036	ALIANZA ARGENTINA COMPANIA DE SEGUROS SA	\$ 23.458.328,00	\$ 119.718.902,00	\$ 143.177.230,00	\$ 6.994.553,00	\$ 80.306.776,00	\$ 87.301.329,00	\$ 11.587.191,00	\$ 11.277.834,00	\$ 46.300.201,00	\$ 67.805.796,00	\$ 38.833.929,00	116%	83%	80%	106%	78%	57%	20%	77%	
0878	GALENO SEGUROS SA	\$ 167.381,00	\$ 13.412.929,00	\$ 13.580.310,00	\$ 117.676,00	\$ 10.933.257,00	\$ 11.050.933,00	\$ 1.386.640,00	\$ 11.864.800,00	\$ 13.945.300,00	\$ 3.734.456,00	\$ 1.912.510,00	137%	82%	81%	136%	141%	40%	31%	71%	
0339	ZURICH ASEGURADORA ARGENTINA SA	\$ 13.607.780,00	\$ 48.493.013,00	\$ 62.100.793,00	\$ 4.928.509,00	\$ 29.178.514,00	\$ 34.107.023,00	\$ 8.840.106,00	\$ 23.274.032,00	\$ 30.088.088,00	\$ 13.494.262,00	\$ 8.152.588,00	99%	81%	63%	108%	100%	35%	21%	57%	
0035	HDI SEGUROS SA	\$ 6.486.040,00	\$ 20.641.837,00	\$ 27.127.877,00	\$ 2.526.382,00	\$ 14.669.979,00	\$ 17.196.361,00	\$ 4.321.914,00	\$ 14.426.566,00	\$ 19.313.054,00	\$ 10.756.344,00	\$ 3.769.126,00	103%	77%	59%	126%	103%	59%	20%	75%	
0725	FEDERACION PATRONAL SEGUROS SA	\$ 32.222,00	\$ 15.937.227,00	\$ 15.969.449,00	\$ 139.314,00	\$ 11.686.981,00	\$ 11.826.295,00	\$ 144.042,00	\$ 5.178.523,00	\$ 6.638.866,00	\$ 4.998.055,00	\$ 383.830,00	89%	75%	73%	103%	98%	75%	6%	81%	
0852	LIBRA COMPANIA ARGENTINA DE SEGUROS SA	\$ 35.728,00	\$ 5.946.096,00	\$ 6.001.824,00	\$ 12.338,00	\$ 3.430.804,00	\$ 3.443.142,00	\$ 4.652.005,00	\$ 7.416,00	\$ 1.815.638,00	\$ 2.998.511,00	\$ 808.834,00	94%	74%	70%	89%	55%	52%	27%	79%	
0360	RÓURUJGUAY COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	\$ 2.170.970,00	\$ 57.209.250,00	\$ 59.380.220,00	\$ 2.432.907,00	\$ 27.960.417,00	\$ 30.393.324,00	\$ 1.241.432,00	\$ 27.294.147,00	\$ 39.786.828,00	\$ 19.892.285,00	\$ 10.897.611,00	100%	72%	69%	97%	169%	50%	27%	77%	
0224	SANCOOP COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	\$ 24.995.818,00	\$ 289.653.778,00	\$ 314.649.596,00	\$ 443.184.121,00	\$ 9.557.728,00	\$ 208.239.381,00	\$ 208.772.111,00	\$ 13.840.891,00	\$ 127.399.038,00	\$ 216.704.971,00	\$ 98.092.316,00	110%	71%	61%	116%	94%	45%	18%	63%	
0040	PRUDENCIA COMPANIA ARGENTINA DE SEGUROS GENERALES SOCIEDAD ANONIMA	\$ 1.484.117,00	\$ 14.814.117,00	\$ 16.298.234,00	\$ 7.528,00	\$ 3.971.910,00	\$ 4.001.438,00	\$ 1.164.000,00	\$ 2.238,00	\$ 1.753.155,00	\$ 3.119.179,00	\$ 567.537,00	178%	71%	61%	145%	248%	43%	18%	62%	
0064	COMPANIA ARGENTINA DE SEGUROS VICTORIA SOCIEDAD ANONIMA	\$ 975.820,00	\$ 8.015.381,00	\$ 8.991.201,00	\$ 2.862.866,00	\$ 12.805.894,00	\$ 15.668.760,00	\$ 1.720.031,00	\$ 4.682.767,00	\$ 6.407.830,00	\$ 3.015.874,00	\$ 1.823.337,00	108%	70%	63%	112%	81%	45%	27%	72%	
0499	PROVINCIA SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	\$ 5.387.315,00	\$ 130.458.425,00	\$ 135.845.740,00	\$ 1.697.174,00	\$ 75.498.898,00	\$ 77.196.072,00	\$ 86.999.989,00	\$ 2.257.340,00	\$ 39.199.830,00	\$ 68.690.675,00	\$ 20.250.943,00	85%	69%	60%	88%	73%	30%	20%	60%	
0725	FEDERACION PATRONAL SEGUROS SA	\$ 34.328.178,00	\$ 431.452.341,00	\$ 465.780.520,00	\$ 16.814.588,00	\$ 498.639.148,00	\$ 515.453.736,00	\$ 748.760.748,00	\$ 14.442.352,00	\$ 148.634.348,00	\$ 232.862.514,00	\$ 148.799.794,00	144%	68%	63%	149%	91%	64%	65%	129%	
0025	LIBRA COMPANIA GENERAL DE SEGUROS SA	\$ 25.528,00	\$ 15.447.822,00	\$ 15.473.350,00	\$ 719,00	\$ 13.617.968,00	\$ 14.635.876,00	\$ 16.981,00	\$ 10.638.586,00	\$ 14.649.949,00	\$ 2.938.618,00	\$ 3.601.314,00	129%	68%	68%	157%	69%	20%	25%	45%	
0352	SEGUROS SUR SA	\$ 14.229.886,00	\$ 65.885.922,00	\$ 80.115.808,00	\$ 3.821.303,00	\$ 53.322.936,00	\$ 57.144.239,00	\$ 6.301.892,00	\$ 25.213.254,00	\$ 30.525.521,00	\$ 23.813.352,00	\$ 17.428.846,00	101%	65%	53%	119%	71%	42%	31%	73%	
0330	PARANÁ SOCIEDAD ANONIMA DE SEGUROS	\$ 400.910,00	\$ 22.520.248,00	\$ 22.921.158,00	\$ 225.351,00	\$ 26.801.739,00	\$ 27.027.090,00	\$ 28.345.347,00	\$ 13.347.300,00	\$ 13.227.262,00	\$ 18.854.519,00	\$ 9.447.182,00	126%	61%	60%	178%	135%	50%	23%	73%	
0002	SMG COMPANIA ARGENTINA DE SEGUROS SA	\$ 2.407.454,00	\$ 27.318.876,00	\$ 29.726.330,00	\$ 2.293.147,00	\$ 21.926.697,00	\$ 24.219.844,00	\$ 29.816.474,00	\$ 2.288.119,0												

Anexo 4

Encuesta de elaboración propia: PERCEPCIÓN DEL SEGURO EN ARGENTINA.

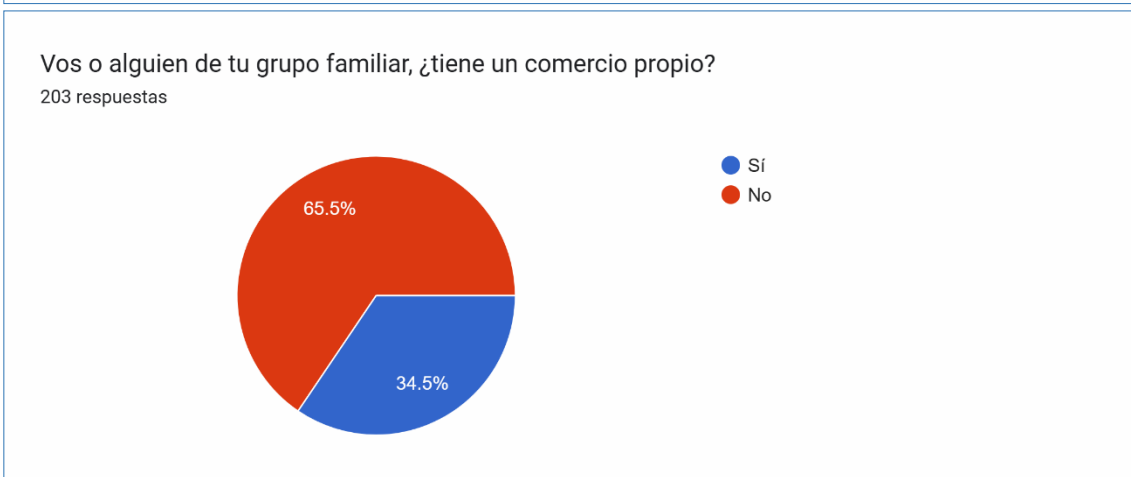
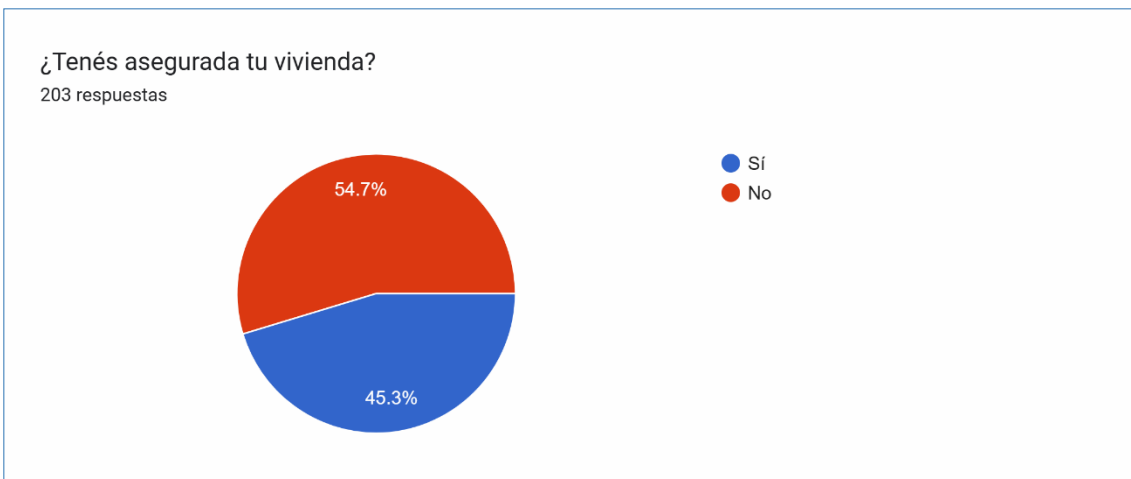
<https://forms.gle/VwEn2tsDiGFir5nG7>

Preguntas Respuestas **203** Configuración

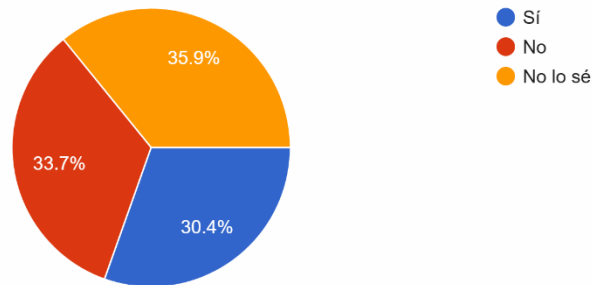
Este formulario no acepta respuestas. Administrar

Percepción del Seguro en Argentina

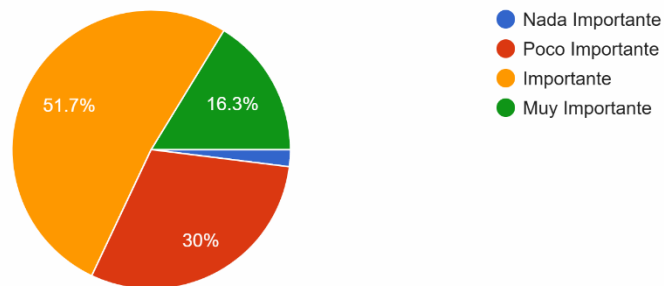
Esta encuesta releva percepciones, experiencias y actitudes frente al seguro en el mercado argentino. Los resultados serán utilizados en el análisis empírico de una tesis de maestría orientada al estudio del sector asegurador. Esta encuesta es ANONIMA para que pueda responderse con la mayor sinceridad.



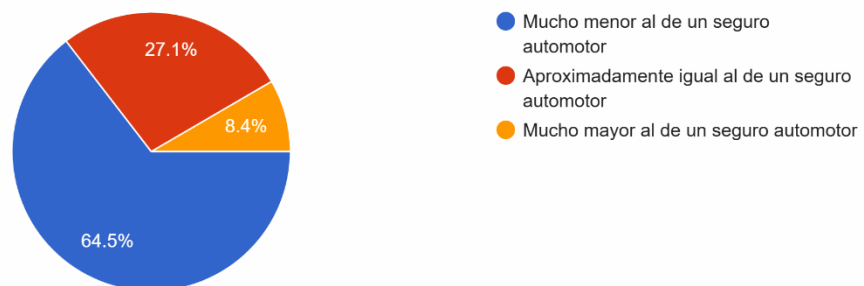
Si tu respuesta anterior fue afirmativa, ¿el comercio cuenta con una póliza de seguro contratada?
92 respuestas



¿Qué tan importante considerarás tener un seguro para tu vivienda o comercio?
203 respuestas

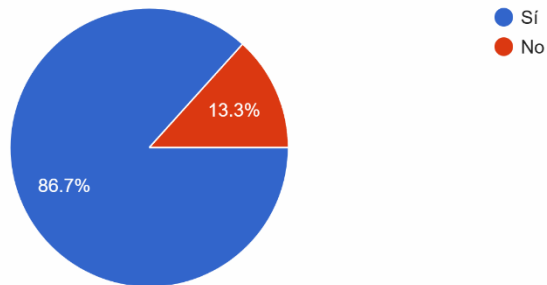


5 En tu opinión, el costo de un seguro de hogar o comercio es:
203 respuestas



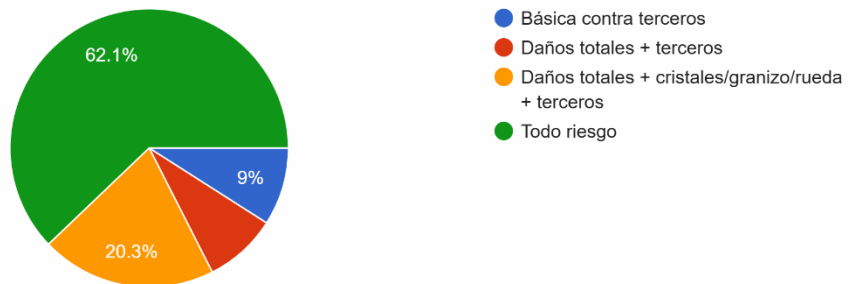
¿Tenés vehículo?

203 respuestas



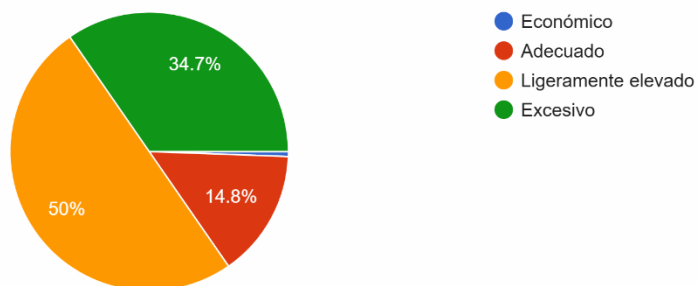
Si tenés vehículo, ¿a cuál de las siguientes opciones se asemeja más la cobertura que tenés contratada?

177 respuestas

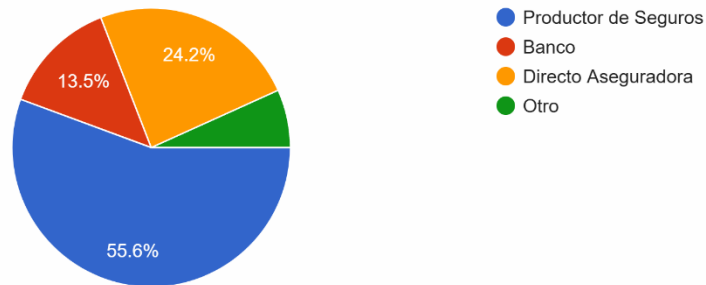


¿Cómo percibís el precio del seguro de tu vehículo?

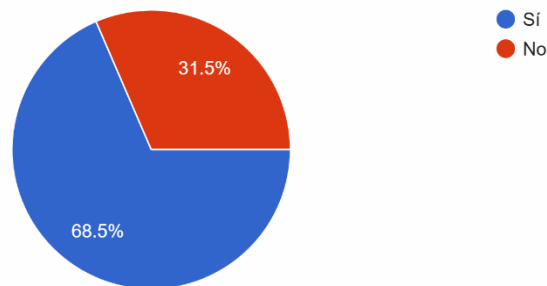
176 respuestas



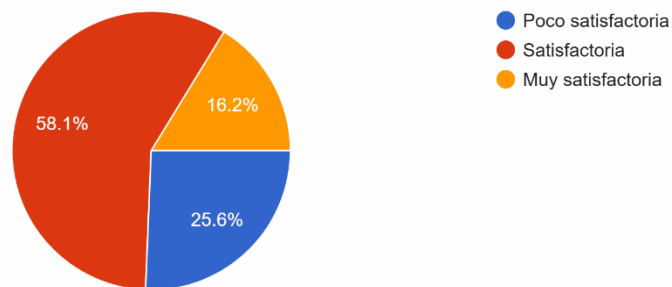
La contratación del seguro la hiciste a través de:
178 respuestas



¿Tuviste alguna vez un siniestro? (No incluye grúa o asistencia mecánica)
181 respuestas

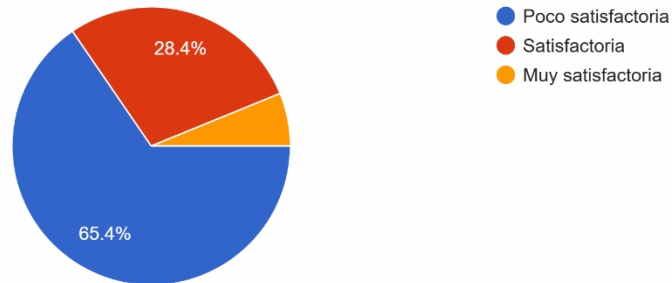


Si respondiste afirmativamente a la pregunta anterior y fuiste el asegurado, ¿cómo evaluás la atención recibida?
117 respuestas



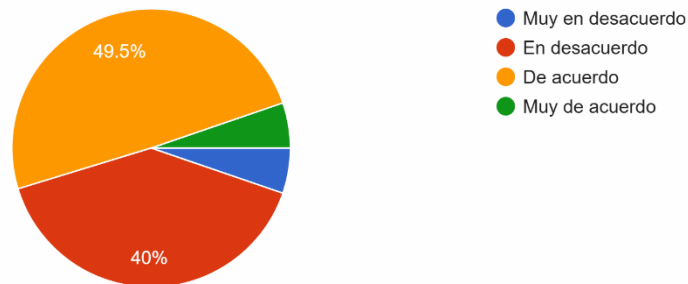
Si fuiste un tercero reclamando a otra aseguradora (por ejemplo, la del conductor que te chocó),
¿cómo evaluás la atención recibida?

81 respuestas



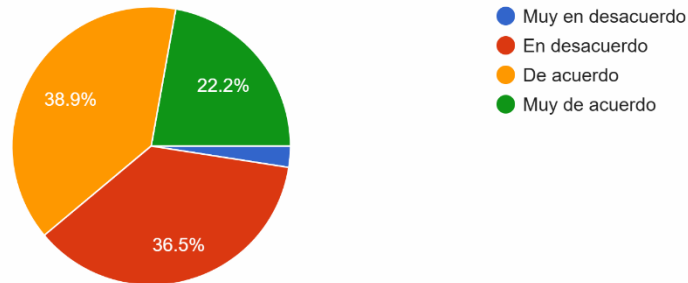
Qué tan de acuerdo estás con la siguiente afirmación? "Estoy dispuesto/a a pagar más por un
seguro que me brinde un mejor servicio."

190 respuestas



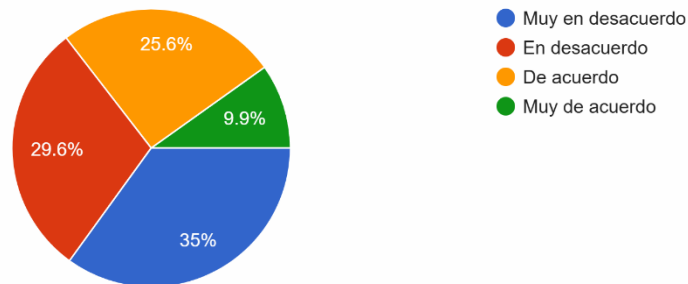
¿Qué tan de acuerdo estás con la siguiente afirmación? "El seguro es un negocio redondo: cobran, pero después no pagan."

203 respuestas



¿Qué tan de acuerdo estás con esta afirmación? "Si una persona pagó su seguro durante 5 años sin usarlo, me parece razonable que declare el robo de una rueda para recuperar algo de lo pagado."

203 respuestas



Anexo 5

Tablas de elaboración propia a partir de Indicadores del mercado asegurador publicados por la Superintendencia de Seguros de la Nación (SSN).

<https://www.argentina.gov.ar/superintendencia-de-seguros/estadisticas/indicadores-del-mercado-asegurador>

	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
AGROSALTA	852	1.209	1.588	2.008	2.479	2.859	3.323	3.676	3.810	4.043	4.434	5.180	5.180
ALLIANZ	1.977	2.150	2.066	2.304	2.522	3.324	3.396	3.103	2.807	2.730	2.866	2.879	2.879
BERKLEY	417	537	601	597	703	659	648	657	519	487	454	362	362
BERNARDINO RIVADAVIA	4.588	5.534	6.578	7.914	17.202	10.489	11.208	11.867	14.385	15.273	16.523	18.050	18.050
CAJA	15.804	12.057	13.159	14.688	9.368	16.648	15.764	13.847	13.916	12.804	12.847	14.773	14.773
COOP. MUTUAL PATRONAL	626	734	707	612	588	561	522	441	425	436	441	485	485
COPAN	636	635	634	635	636	560	550	848	672	729	811	815	815
DIGNA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
EQUITATIVA DEL PLATA	1.040	502	497	536	504	471	496	498	458	405	452	568	568
EXPERTA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3	45	312	312
FEDERACION PATRONAL	15.291	15.821	17.565	20.720	25.523	32.910	39.330	39.728	36.749	34.537	34.015	32.994	32.994
GALENO	0	0	0	0	0	0	0	3	23	125	459	721	1.317
GALICIA (Ex SURA/Royal)	1.813	1.953	5.338	4.680	5.342	5.749	6.024	6.275	3.734	3.258	3.064	2.538	2.538
HDI	1.304	1.619	1.938	3.365	3.686	3.717	2.769	2.754	1.116	1.180	1.271	1.048	1.048
HOLANDO	2.662	2.915	3.143	3.264	3.303	3.223	3.024	2.668	1.681	1.532	1.484	1.478	1.478
INTÉGRITY (ex liberty)	1.907	1.760	1.490	1.503	1.574	1.483	1.184	1.063	850	820	731	761	761
LIBRA	n/a	1.760	N	n	0	1	7	30	53	179	464	2.076	2.076
LIDERAR	3.955	4.156	7.999	11.364	14.585	15.048	13.944	14.488	11.250	11.229	9.970	9.905	9.905
MAPFRE	3.006	2.532	2.619	2.492	2.281	2.174	1.857	1.701	1.438	1.304	1.232	1.177	1.177
MERCANTIL ANDINA	2.260	2.200	2.208	2.270	2.267	2.591	3.073	4.206	4.983	5.705	6.821	8.305	8.305
MERIDIONAL	6.675	4.497	4.697	4.522	4.057	3.707	3.545	2.846	2.309	2.018	1.776	1.625	1.625
METROPOL	178	511	412	432	480	402	437	461	214	238	281	384	384
NIVEL	234	244	289	304	338	358	355	346	329	402	608	1.585	1.585
NORTE	742	851	973	925	885	818	793	808	776	848	795	781	781
NUOVA	1.713	2.033	1.733	1.833	1.831	1.912	3.481	4.005	4.158	4.814	5.017	5.892	5.892
ORBIS	4.994	3.983	4.441	4.673	4.559	4.160	4.567	4.922	5.211	5.944	7.064	9.437	9.437
PARANÁ	3.643	4.048	4.245	4.605	5.058	5.086	5.252	5.310	5.923	5.882	6.003	7.559	7.559
PERSEVERANCIA	1.903	1.650	1.684	1.693	1.685	1.634	1.389	1.249	1.138	1.028	1.019	1.063	1.063
PROGRESO	1.441	1.260	1.228	1.204	1.153	1.051	963	868	781	755	723	683	683
PROVIDENCIA (ex Generali)	1.428	1.626	2.116	2.293	909	781	827	1.074	1.425	1.533	1.617	1.949	1.949
PROVINCIA	8.660	7.391	8.065	9.097	10.064	9.775	7.955	6.190	5.636	5.467	5.053	4.195	4.195
PRUDENCIA	1.502	1.182	1.353	1.466	1.571	1.574	1.602	1.835	1.890	2.278	2.389	2.247	2.247
RÍO URUGUAY	752	722	802	801	1.102	1.278	1.446	1.534	1.595	1.779	2.580	4.404	4.404
SAN CRISTÓBAL	5.834	6.136	6.759	6.540	6.561	6.196	6.079	5.965	5.585	6.099	6.680	8.393	8.393
SANCOR	3.851	3.007	3.194	3.390	3.300	3.257	3.313	3.511	3.468	3.866	4.007	4.690	4.690
SEGUNDA	5.272	4.474	4.729	4.855	4.689	4.542	4.419	4.478	4.758	4.890	5.285	6.668	6.668
SEGUROCOOP	1.572	1.801	2.000	1.986	1.716	1.502	1.311	1.182	1.073	993	915	689	689
SEGUROMETAL	1.038	1.052	1.187	1.324	1.272	1.249	1.238	1.154	1.112	1.159	1.316	1.127	1.127
SMG	1.897	1.827	2.101	2.499	2.980	3.067	3.613	3.851	2.577	2.509	2.679	2.654	2.654
TRUNFO	871	1.327	1.101	1.296	1.470	1.755	2.221	2.669	2.790	2.824	2.570	2.319	2.319
VICTORIA	655	735	1.179	1.232	1.292	1.385	1.371	1.251	887	814	718	751	751
ZÜRICH ARGENTINA	5.474	5.888	6.998	4.098	3.879	3.216	3.061	2.939	6.499	5.728	5.338	4.702	4.702
ZÜRICH ASEGURADORA (ex santander)	0	0	84	89	80	54	40	45	50	58	53	23	23
	118.467	114.319	129.500	140.109	153.494	161.226	166.397	166.346	159.053	158.705	162.870	178.247	178.843