

MOTOVEHÍCULOS

 **1,36 %** DEL MERCADO DE SEGUROS PATRIMONIALES



RANKING



ATM
SEGUROS



SEGUROS RIVADAVIA



RUS
RIO URUGUAY SEGUROS



ENTRE LAS 3 TOP CONCENTRAN

40,7 %

DEL MERCADO

PRODUCCIÓN

65,7 %

CRECIMIENTO PROMEDIO DE TODOS LOS RIESGOS

57,1 %

CRECIMIENTO E.J. ANTERIOR

75,2 %

CRECIMIENTO E.J. 2021-2022

RESULTADO TÉCNICO



-8,8 %

Sobre primas netas devengadas

10 AÑOS ADELANTE Y ATRÁS

AVANCES

- Mayor penetración del seguro
- Se incorporaron nuevos competidores
- Nuevas opciones de cobertura que antes no se comercializaban (movilidad sustentable, motos eléctricas)
- Capacidad de respuesta y soluciones de tecnología

ÚLTIMA DÉCADA



RETROCESOS

- Procesos de ajuste de tarifas
- Mayor siniestralidad
- Pelea por precio y no por servicio
- Cobertura que más se comercializa es la básica (RC)

FOMENTAR

- Controles para un mayor aseguramiento, dado que es un seguro obligatorio
- Regulación de la seguridad vial y prácticas delictivas
- Tecnología e innovación para agilizar procesos
- Desarrollo de nuevos productos acordes con las nuevas tendencias
- Brindar herramientas digitales para la venta masiva con PAS



PRÓXIMA DÉCADA

EVITAR

- Seguir compitiendo por precio, que afecta el resultado técnico
- Competir por los mismos clientes, sin que aumente la "torta"
- Infraseguramiento
- Perder la dinámica de generación de coberturas y adaptación a las necesidades de los clientes



PRIMAS EMITIDAS (EN PESOS)

Rank 2022	Rank 2021	ASEGURADORA	PART. (%)	JUNIO 2022	(%) VAR 22-21	JUNIO 2021	(%) VAR 21-20	JUNIO 2020	(%) VAR 20-19	JUNIO 2019	(%) VAR 19-18	JUNIO 2018
1	1	ATM SEGUROS	25,43	5.042.961.299	87,61	2.687.943.782	32,21	2.033.162.252	44,04	1.411.556.856	28,24	1.100.684.158
2	2	RIVADAVIA	8,87	1.760.166.201	55,28	1.133.579.454	92,96	587.467.832	103,82	288.226.302	86,08	154.896.800
3	5	RIO URUGUAY	6,37	1.263.205.280	104,11	618.877.396	107,33	298.499.040	83,46	162.704.223	125,69	72.091.255
4	4	TRIUNFO	6,24	1.237.412.726	96,91	628.428.921	0,37	626.108.081	34,16	466.703.744	41,72	329.320.957
5	7	FEDERACION PATRONAL	6,02	1.193.047.358	116,20	551.816.124	73,71	317.668.129	57,27	201.990.442	44,16	140.111.950
6	3	SANCOR	4,74	939.357.634	30,15	721.739.044	117,76	331.430.400	49,82	221.221.145	76,32	125.466.650
7	6	LIBRA	4,68	928.952.029	65,30	561.964.511	95,72	287.121.156	79,03	160.377.459	88,75	84.969.050
8	28	SAN PATRICIO	3,41	676.427.795	893,16	68.108.565	-	-	-	-	-	-
9	8	ALLIANZ	3,18	631.657.698	39,13	453.995.426	35,81	334.294.750	55,34	215.205.432	24,21	173.256.480
10	9	LA SEGUNDA	3,08	611.563.078	58,87	384.956.946	87,99	204.773.961	80,94	113.169.596	37,43	82.348.339
11	10	LA CAJA	3,06	606.479.562	81,44	334.262.299	97,73	169.047.906	34,90	125.318.019	97,86	63.335.680
12	11	INTEGRITY	2,43	482.032.444	50,09	321.163.284	55,28	206.822.970	29,58	159.606.513	30,39	122.407.308
13	20	SAN CRISTOBAL	2,05	405.641.528	186,62	141.524.330	68,78	83.850.105	56,34	53.634.265	47,49	36.365.768
14	12	MERCANTIL ANDINA	1,88	373.273.457	61,51	231.113.147	71,88	134.461.160	34,72	99.805.657	27,19	78.471.249
15	13	COOP. MUT. SEGUROS	1,74	344.864.395	49,50	230.672.615	41,59	162.911.862	63,76	99.483.245	6,68	93.257.449
16	15	SURA	1,56	309.604.808	66,56	185.880.571	72,75	107.602.025	48,93	72.247.965	(7,70)	78.275.201
17	14	NACION	1,47	292.390.774	49,25	195.912.578	47,13	133.156.422	103,71	65.365.733	(46,46)	122.086.335
18	17	ORBIS	1,39	276.643.539	75,95	157.224.738	22,57	128.270.611	59,35	80.498.545	43,84	55.965.561
19	18	PROVINCIA	1,36	270.063.354	77,52	152.135.050	29,07	117.869.537	61,92	72.795.386	90,83	38.146.378
20	22	ESCUDO	1,02	202.582.514	92,85	105.045.631	64,19	63.978.906	232,03	19.269.207	-	-
21	19	LIDERAR	0,95	189.156.299	26,39	149.658.527	26,26	118.530.730	31,91	89.858.808	(29,20)	126.911.097
22	21	MAPFRE	0,94	187.410.508	45,75	128.585.597	8,37	118.656.292	41,06	84.115.148	65,85	50.717.712
23	25	MERIDIONAL	0,90	179.393.116	106,33	86.946.687	248,00	24.984.476	222,26	7.753.003	271,56	2.086.630
24	26	COLON	0,86	170.430.061	113,84	79.698.236	129,93	34.662.386	216,84	10.939.991	120,64	4.958.189
25	23	EL NORTE	0,72	142.069.751	52,80	92.980.223	28,73	72.227.975	46,97	49.144.743	17,15	41.950.395
26	24	CHUBB	0,61	121.057.105	31,69	91.927.757	34,57	68.312.908	73,13	39.457.332	97,95	19.933.132
27	27	LA PERSEVERANCIA	0,57	113.394.946	43,14	79.218.431	19,32	66.391.087	30,89	50.722.592	15,47	43.928.330
28	29	ANTARTIDA	0,56	110.116.803	75,08	62.896.451	52,69	41.191.565	28,02	32.175.233	15,99	27.739.629
29	30	PARANA	0,45	89.765.064	44,84	61.977.356	30,39	47.531.709	34,27	35.398.857	(5,38)	37.410.024
30	31	ZURICH ASEG. ARG.	0,39	77.892.055	61,33	48.280.910	241,45	14.140.011	81,70	7.781.949	32,48	5.874.272
31	32	GALENO	0,37	74.037.654	92,10	38.541.316	134,87	16.409.432	430,75	3.091.732	13.730,78	22.354
32	35	NATIVA	0,24	47.660.913	50,51	31.666.973	57,88	20.057.814	88,47	10.642.330	38,96	7.658.549
33	33	BOSTON	0,22	44.413.544	24,11	35.784.563	53,95	23.244.012	1,67	22.863.234	25,67	18.193.170
34	34	CALEDONIA	0,21	41.137.852	19,51	34.423.138	63,18	21.094.721	65,48	12.747.937	26,76	10.056.464
35	39	LA EQUITATIVA	0,20	39.219.965	71,57	22.859.116	86,64	12.247.729	88,07	6.512.495	21,25	5.371.113
36	37	IAPSER SEGUROS	0,20	39.155.983	65,67	23.635.104	56,55	15.097.880	47,07	10.265.534	41,35	7.262.412
37	38	NIVEL	0,19	37.792.619	60,63	23.528.216	49,70	15.717.243	58,12	9.940.085	36,01	7.308.335
38	40	CARUSO	0,18	34.859.380	54,07	22.625.318	147,29	9.149.261	573,96	1.357.537	1,80	1.333.471
39	36	FINISTERRE	0,17	33.306.608	18,96	27.999.003	1.717,27	1.540.714	(41,85)	2.649.459	(13,61)	3.066.797
40	41	AGROSALTA	0,15	30.492.876	43,47	21.253.694	39,33	15.253.858	75,11	8.710.912	(2,93)	8.974.147
41	43	SEGUROMETAL	0,12	23.932.475	40,88	16.987.620	13,91	14.913.374	30,32	11.443.701	6,50	10.744.766
42	46	PROVIDENCIA	0,10	20.624.728	66,63	12.377.318	65,61	7.473.830	16,87	6.394.801	(30,60)	9.214.874
43	44	SMG SEGUROS	0,10	20.305.603	45,92	13.915.592	8,98	12.768.588	33,44	9.568.855	1.525,44	588.693



PRIMAS EMITIDAS (EN PESOS)

Rank 2022	Rank 2021	ASEGURADORA	PART. (%)	JUNIO 2022	(%) VAR 22-21	JUNIO 2021	(%) VAR 21-20	JUNIO 2020	(%) VAR 20-19	JUNIO 2019	(%) VAR 19-18	JUNIO 2018
44	48	COPAN	0,09	18.430.398	67,40	11.009.561	81,54	6.064.394	(6,81)	6.507.661	43,92	4.521.845
45	47	LA NUEVA	0,08	16.222.140	47,32	11.011.253	18,48	9.293.986	39,37	6.668.604	(10,47)	7.448.110
46	45	EL PROGRESO	0,08	16.201.005	26,30	12.827.439	32,90	9.651.662	54,32	6.254.503	25,04	5.002.191
47	49	METROPOL	0,08	16.052.368	100,68	7.998.891	428,66	1.513.056	-	-	-	-
48	16	TPC SEGUROS	0,06	11.160.132	(93,26)	165.613.906	458,49	29.653.713	132.341,77	22.390	-	-
49	51	LA HOLANDO	0,04	7.774.582	49,66	5.194.819	59,34	3.260.270	54,35	2.112.222	67,35	1.262.147
50	50	HORIZONTE	0,04	7.583.928	26,73	5.984.270	4,60	5.721.253	35,01	4.237.572	16,47	3.638.427
51	42	PROF SEGUROS	0,04	7.157.315	(66,22)	21.186.306	36,95	15.469.890	48,73	10.401.103	141,82	4.301.164
52	54	HDI SEGUROS	0,03	6.630.873	419,28	1.276.927	63,80	779.574	58,60	491.547	29,94	378.284
53	52	BERKLEY	0,02	4.077.227	53,61	2.654.240	2,17	2.597.894	71,05	1.518.780	29,33	1.174.342
54	53	LIDER MOTOS	0,02	3.479.400	34,83	2.580.673	3,17	2.501.490	-	-	-	-
55	55	SEGUROCOOP	0,02	3.196.533	204,22	1.050.722	3,59	1.014.340	48,24	684.260	27,64	536.078
56	-	PRUDENCIA	0,00	250.697	-	-	-	-	-	-	-	-
57	56	LUZ Y FUERZA	0,00	214.635	22,01	175.923	15,67	152.096	409,41	29.857	(36,28)	46.859
-	-	TOTAL	100,00	19.834.384.614	75,17	11.322.676.488	57,07	7.208.633.250	54,96	4.651.904.448	35,58	3.431.079.924

RESULTADOS TÉCNICOS DEL RAMO

ASEGURADORAS	PRIMAS NETAS DEVENGADAS (\$)	SINIESTROS NETOS DEVENGADOS (\$)	SINIESTROS/ PRIMAS (%)	GASTOS TOTALES (1 \$)	GASTOS/ PRIMAS (%)	RESULTADOS TÉCNICOS (\$)	RT/PRIMAS (%)
AGROSALTA	24.404.105	-24.801.419	-101,63	-39.781.546	-163,01	-40.178.860	-164,64
ALLIANZ	653.539.850	-310.562.735	-47,52	-234.924.164	-35,95	108.052.951	16,53
ANTARTIDA	105.119.444	-27.856.582	-26,50	-54.006.551	-51,38	23.256.311	22,12
ATM SEGUROS	5.038.363.579	-2.875.299.095	-57,07	-2.172.261.400	-43,11	-9.196.916	-0,18
BERKLEY	4.177.680	-1.544.097	-36,96	-1.334.770	-31,95	1.298.813	31,09
BOSTON	44.757.103	967.053	2,16	-56.590.832	-126,44	-10.866.676	-24,28
CALEDONIA	37.800.230	-13.150.846	-34,79	-48.312.315	-127,81	-23.662.931	-62,60
CARUSO	37.333.405	-5.467.884	-14,65	-19.951.216	-53,44	11.914.305	31,91
CHUBB	134.746.441	-103.376.061	-76,72	-26.688.202	-19,81	4.682.178	3,47
COLON	150.834.411	-152.960.622	-101,41	-85.831.676	-56,90	-87.957.887	-58,31
COOP. MUTUAL SEGUROS	349.480.428	-27.071.691	-7,75	-226.278.940	-64,75	96.129.797	27,51
COPAN	12.235.511	-5.962.727	-48,73	-44.801.426	-366,16	-38.528.642	-314,89
EL NORTE	135.469.174	-61.680.042	-45,53	-117.180.033	-86,50	-43.390.901	-32,03
EL PROGRESO	14.681.352	-10.063.914	-68,55	-22.131.118	-150,74	-17.513.680	-119,29
ESCUDO	189.531.721	-11.168.960	-5,89	-96.501.292	-50,92	81.861.469	43,19
FEDERACION PATRONAL	1.107.233.623	-1.207.764.476	-109,08	-393.296.096	-35,52	-493.826.949	-44,60
FINISTERRE	38.875.083	-17.741.494	-45,64	-37.075.971	-95,37	-15.942.382	-41,01
GALENO LIFE	73.934.037	-32.989.128	-44,62	-30.910.039	-41,81	10.034.870	13,57
HDI SEGUROS	4.876.656	-413.034	-8,47	-2.701.072	-55,39	1.762.550	36,14
HORIZONTE	9.180.746	320.184	3,49	-19.288.409	-210,10	-9.787.479	-106,61
IAPSER SEGUROS	37.770.920	-50.142.815	-132,76	-26.194.607	-69,35	-38.566.502	-102,11



RESULTADOS TÉCNICOS DEL RAMO

ASEGURADORAS	PRIMAS NETAS DEVENGADAS (\$)	SINIESTROS NETOS DEVENGADOS (\$)	SINIESTROS/ PRIMAS (%)	GASTOS TOTALES (1 \$)	GASTOS/ PRIMAS (%)	RESULTADOS TÉCNICOS (\$)	RT/PRIMAS (%)
INTEGRITY	462.097.138	-276.771.220	-59,89	-405.855.605	-87,83	-220.529.687	-47,72
LA CAJA	576.402.281	-207.966.221	-36,08	-304.070.888	-52,75	64.365.172	11,17
LA EQUITATIVA	42.015.090	-25.974.616	-61,82	-16.252.845	-38,68	-212.371	-0,51
LA HOLANDO	7.993.663	-1.088.426	-13,62	-1.568.663	-19,62	5.336.574	66,76
LA NUEVA	14.527.126	-43.236.896	-297,63	-2.214.980	-15,25	-30.924.750	-212,88
LA PERSEVERANCIA	108.322.798	-45.860.824	-42,34	-91.869.754	-84,81	-29.407.780	-27,15
LA SEGUNDA	581.988.169	-281.650.948	-48,39	-535.027.252	-91,93	-234.690.031	-40,33
LIBRA	926.773.186	-627.885.447	-67,75	-453.111.096	-48,89	-154.223.357	-16,64
LIDER MOTOS	4.221.718	-433.775	-10,27	-464.124	-10,99	3.323.819	78,73
LIDERAR	198.014.347	77.469.335	39,12	-12.922.104	-6,53	262.561.578	132,60
LUZ Y FUERZA	179.163	0	0,00	-121.811	-67,99	57.352	32,01
MAPFRE	196.338.534	-2.064.716	-1,05	-105.726.131	-53,85	88.547.687	45,10
MERCANTIL ANDINA	375.888.535	-83.472.660	-22,21	-153.388.055	-40,81	139.027.820	36,99
MERIDIONAL	79.590.104	-55.389.451	-69,59	-64.056.560	-80,48	-39.855.907	-50,08
METROPOL	15.348.341	-12.436.135	-81,03	-2.902.307	-18,91	9.899	0,06
NACION	270.641.924	-110.186.802	-40,71	-87.335.235	-32,27	73.119.887	27,02
NATIVA	47.112.241	-10.089.360	-21,42	-35.909.084	-76,22	1.113.797	2,36
NIVEL	38.049.125	-548.663	-1,44	-21.704.754	-57,04	15.795.708	41,51
ORBIS	238.091.331	-235.323.785	-98,84	-165.353.679	-69,45	-162.586.133	-68,29
PARANA	88.747.217	-12.868.684	-14,50	-93.262.749	-105,09	-17.384.216	-19,59
PROF SEGUROS	14.594.380	1.398.972	9,59	-25.397.813	-174,02	-9.404.461	-64,44
PROVIDENCIA	20.320.090	-6.852.457	-33,72	-42.645.027	-209,87	-29.177.394	-143,59
PROVINCIA SEGUROS	248.742.505	-129.992.238	-52,26	-85.027.979	-34,18	33.722.288	13,56
PRUDENCIA	390.990	10.913	2,79	-272.749	-69,76	129.154	33,03
RIO URUGUAY SEGUROS	1.233.125.991	-579.571.145	-47,00	-680.947.139	-55,22	-27.392.293	-2,22
RIVADAVIA	1.868.019.051	-1.533.357.402	-82,08	-668.787.536	-35,80	-334.125.887	-17,89
SAN CRISTOBAL	346.118.041	-126.604.689	-36,58	-198.542.113	-57,36	20.971.239	6,06
SAN PATRICIO	622.245.787	-366.981.219	-58,98	-321.952.628	-51,74	-66.688.060	-10,72
SANCOR	1.098.489.354	-425.628.796	-38,75	-550.606.392	-50,12	122.254.166	11,13
SEGURCOOP	3.247.070	-1.307.324	-40,26	-738.985	-22,76	1.200.761	36,98
SEGUROMETAL	25.006.756	-742.052	-2,97	-21.461.542	-85,82	2.803.162	11,21
SMG SEGUROS	6.188.000	-2.050.148	-33,13	-16.625.252	-268,67	-12.487.400	-201,80
SURA	296.339.134	-143.489.484	-48,42	-162.246.197	-54,75	-9.396.547	-3,17
TPC	45.741.397	-35.500.380	-77,61	-86.600.128	-189,33	-76.359.111	-166,94
TRIUNFO	1.393.762.407	-1.121.666.211	-80,48	-925.077.040	-66,37	-652.980.844	-46,85
ZURICH ASEG. ARG.	80.338.966	-25.205.949	-31,37	-34.994.507	-43,56	20.138.510	25,07
TOTALES	19.779.357.449	-11.392.048.127	-57,60	-10.131.082.378	-51,22	-1.743.773.056	-8,82

(1) Incluye Gastos de Producción, Gastos de Explotación y Gastos a cargo del Reaseguro



Crecimiento vigoroso para destacar, guerra tarifaria y deficiencia técnica para advertir

El uso de motos sigue siendo elevado, en particular las de menor cilindrada y precios más accesibles. Al ser la competencia por tarifas muy alta y la siniestralidad muy elevada, con repuestos costosos, los resultados técnicos siguen siendo negativos. El ramo busca diversificarse con la electromovilidad y los nuevos hábitos pospandemia.

BALANCE EJERCICIO 2021/2022



PERFORMANCE

- La salida gradual de la pandemia permitió retomar el flujo habitual de emisión.
- Pese a la baja de la economía y la disminución en los ratios interanuales de ventas de motos nuevas, hubo un crecimiento sostenido de operaciones, con un primaje que se alzó por arriba del promedio de mercado.
- Las motocicletas siguen ganando protagonismo en términos de movilidad, sobre todo el segmento de unidades más chicas o económicas.
- Se verificó una mayor penetración del ramo a nivel nacional.



COMPETENCIA

- El ramo se enfrenta a una gran y creciente competencia de precios.
- Eso genera una situación de infra-tarifación que afecta los resultados de las compañías.
- Si bien hay más de 50 opciones, los tres primeros operadores concentran 4 de cada 10 pesos de facturación.

- Durante la pandemia, se acompañó a los asegurados y a los PAS para ofrecerles herramientas y descuentos especiales.
- Se suman nuevos “players” en el mercado, con mucha agresividad comercial en la mayoría de las compañías.
- Se desarrollaron herramientas que unificaron y estrecharon la relación directa con los PAS.



SINIESTRALIDAD

- Se volvieron a verificar resultados técnicos negativos, del 8,8% de las primas netas devengadas, un porcentaje algo menor al ejercicio previo.
- Creció la cantidad de robos de unidades, con una frecuencia siniestral en valores similares a los de la prepandemia.
- La siniestralidad fue de la mano de la inflación, con primas que crecen en menor medida que el aumento del costo de repuestos, insumos, mano de obra y gastos operativos.
- Se ve un aumento del fraude y de los robos para abastecer un mercado informal de repuestos.

TENDENCIAS EJERCICIO 2022/2023



DINÁMICA



EUGENIO MUERZA

Gerente Comercial

ATM SEGUROS

EUGENIO MUERZA: Si bien el patentamiento de motos 0 km. está por cerrar con un crecimiento interanual de alrededor del 10%, vemos que se viene dando un decrecimiento en los ratios contra el mes del mismo año anterior en los últimos meses. A su vez, crece más el segmento de las motos más chicas o económicas. Es decir, que el contexto económico y la inflación están impactando en el crecimiento del mercado de motos nuevas. Si

no se dan cambios en este sentido, podemos esperar que esta tendencia continúe. Si bien el mercado de usados es más estable, el mercado de seguros va a seguir compitiendo por una torta que no crece, por lo que vislumbramos que se va a seguir dando esta competencia de precios para retener y crecer en clientes. En tanto, la siniestralidad se incrementa por las cantidades de robo genuino y por fraudes, junto al aumento de los precios de las motos al momento del siniestro, versus una tarifa insuficiente.

SABRINA CABRERA, MARTÍN COPPA: En materia comercial, estamos trabajando fuerte en la generación de nuevos productos para motos, desarrollando nichos específicos, por ejemplo, coberturas para motos de alta gama. A esto se



SABRINA CABRERA
Líder Comercial Digital
RÍO URUGUAY SEGUROS (RUS)

suman nuevos desarrollos tecnológicos para la comercialización en forma masiva a través de nuestros PAS, ofreciendo nuevas modalidades de contratación a nuestros clientes, las



MARTÍN COPPA
Líder Comercial PAS
RÍO URUGUAY SEGUROS (RUS)

cuales son mucho más ágiles y dinámicas. En esta línea, implementamos un asistente virtual para la comercialización de seguros 100% online, que incluyen herramientas de Inteligencia Artificial para la suscripción de manera autónoma.



ROXANA REYNOSO
Gerente de Planificación y Desarrollo Comercial
SEGUROS RIVADAVIA

ROXANA REYNOSO: Es difícil predecir qué sucederá en este 2023 con elecciones presidenciales, y con la incertidumbre lógica de cómo impactarán las variables económicas en los clientes. Por nuestra parte, llevaremos adelante todas las acciones que sean necesarias para mantener nuestra cartera, revisar las tarifas y buscar alternativas para agilizar la atención de los clientes, manteniendo nuestra posición en el mercado. Con inflación e impacto

de variables económicas en un contexto inestable, es complejo estimar qué ocurrirá con la siniestralidad. Hay que estar muy atentos y monitorearla muy de cerca. El robo es la cobertura principal afectada y, con más frecuencia, se presenta en motos de menor cilindrada. Desde el punto de vista comercial y de prevención, el mercado promueve el aseguramiento de estos vehículos a través de la venta de seguros orientados a todo tipo de consumidores, realizando campañas comerciales como así también llevando adelante acciones de seguridad y prevención vial.



MARIANO MOLINARI
Suscriptor de Riesgos No Automáticos
Automotores y Motovehículos
FEDERACIÓN PATRONAL

MARIANO MOLINARI: En el actual ejercicio 2022-2023, el ramo posee un crecimiento muy interesante, con una siniestralidad que también acompañó dicho crecimiento, con desvíos por el contexto macroeconómico.



ARIEL DEFILIPPI
Gerente Comercial
COOPERACIÓN SEGUROS

ARIEL DEFILIPPI: Este ejercicio viene evolucionando bien, aunque persiste la guerra de tarifas y ya se ve que los números serán peores a los del ejercicio pasado, debido al fuerte aumento de los gastos de producción y adquisición que tenemos todas las compañías, por efecto de la inflación y de la escasez de productos (reposición, repuestos, etc.).

CAMBIOS

EUGENIO MUERZA: La respuesta se obtiene mirando la historia. Cuando ves que los ciclos de PBI son positivos, te encontrás con crecimiento de la actividad económica y ese crecimiento aporta nuevos asegurados, entonces, la competencia entre las aseguradoras no es por los clientes que ya tienen, sino por el cliente nuevo que está comprando su primer auto o su primera moto. En este momento, nos encontramos ante un PBI estancado, donde las aseguradoras funcionan con caja negativa y no solo no hay incorporación de nuevos asegurados, sino por el contrario, hay destrucción de asegurados. Por eso, la competencia se realiza sobre la base de un mercado que se achica, lo cual augura una discusión sobre cómo captar clientes, no por calidad y servicio, sino por precio. Si la economía cambia, habrá cambios también en el sector.

SABRINA CABRERA, MARTÍN COPPA: Observamos nuevos comportamientos de los clientes, los cuales utilizan sus motovehículos no sólo para movilizarse, sino también para actividades recreativas y en búsqueda de nuevas experiencias. Para esto, es de vital importancia conocer sus gustos y motivaciones, para generar nuevas alternativas comerciales a la altura de sus necesidades, estando a la vanguardia en el

desarrollo de coberturas a medida.

ROXANA REYNOSO: Actualmente, estamos trabajando en aquellos productos que se ajustan a las necesidades de los clientes, revisando los capitales asegurados, que fluctúan continuamente, y preocupándonos porque nuestros asegurados estén debidamente protegidos. Desde el 2020, estamos avanzando con la implementación de un gran proyecto de cambio de Core, conscientes de la necesidad de mejor tecnología como base para innovar y agilizar procesos.

MARIANO MOLINARI: El abanico de coberturas está en constante cambio adaptándose a la demanda, como así también en qué período refacturamos nuestros contratos, todos condicionados por las regulaciones de los entes que nos guían. Por ello, el desafío es mantener nuestra calidad en el servicio, pero a la vez, poder brindarlo con un valor que se incluya en la economía de cada cliente.

ARIEL DEFILIPPI: La moto ha pasado a ser un medio de movilidad muy importante a nivel país, con fuerte crecimiento del parque y mucha oferta de marcas y por tipo de motocicleta. Creemos que se debe tratar de profundizar en un mayor volumen de coberturas.