



propias. En 2010 se inició un desarrollo comercial en la provincia de La Pampa que generó muy buen resultado. Ya tenemos productores en más de 30 localidades de dicha provincia, además de una agencia en la localidad de General Pico. En el corriente año se dio inicio también a otro proyecto de desarrollo comercial, en este caso en la provincia de Río Negro, donde se hizo hincapié principalmente en la zona atlántica de la citada provincia hasta la zona del Valle Medio. Se encuentra bajo análisis el momento a partir del cual continuará el desarrollo desde el Valle Medio hasta el valle propiamente dicho. Con todo, la presencia comercial de la compañía abarca en estos momentos toda la región pampeana y se comenzó a ingresar en la región patagónica.

- ¿Con qué canales de comercialización trabajan?

- Por definición de estrategia comercial, el canal con el cual trabaja Nativa Seguros es el de productores asesores. La aseguradora canaliza a través de ellos cerca del 90 % de su producción. Somos conscientes de que por los ámbitos geográficos en los cuales comercializamos nuestros productos, es esencial este canal de comercialización, por lo cual ponemos el foco en la alta calidad de servicio de este canal

La directiva expresó que el resultado positivo del ejercicio que cerró a junio de 2013 fue un 50 % superior al registrado un año antes y que esperan aumentar esta rentabilidad en el ejercicio en curso. También manifestó que están intentando incrementar la participación de la aseguradora en ramas varias (por fuera de automotores) y que se encuentran trabajando activamente en materia de tecnología.

de comercialización. A través del trabajo conjunto entre la compañía y los productores, se logró una base de comercialización muy firme, que así seguirá en el futuro.

Coyuntura

- ¿Qué análisis hace de la actualidad del mercado asegurador?

- El sector en general mantiene la tendencia histórica de desarrollarse

sobre la base de los seguros obligatorios ya que todavía falta mucho camino por recorrer para que exista una real conciencia aseguradora que permita a individuos y empresas cubrir los riesgos diarios. Asimismo, es importante remarcar el desafío que presenta el mercado respecto del incremento de los precios relativos de la actividad, lo cual hace que se torne imprescindible mantener un adecuado equilibrio en cuanto a costos que posibilite enfrentar los aumentos de precios si se prioriza, tal cual como lo concibe Nativa Seguros, dar adecuada y rápida respuesta ante los siniestros ocurridos.

- ¿Está de acuerdo con el Plan Nacional Estratégico del Seguro?

- Es muy importante que el Estado, a través de su máximo organismo relacionado con la actividad, la Superintendencia de Seguros de la Nación, aborde la problemática que se presenta en el sector, así como también que se tracen lineamientos de política de Estado que puedan perdurar en el tiempo, lo que de forma inherente traerá aparejada mayor previsibilidad en las decisiones, aspecto muy relevante para nuestra actividad ya que esto nos permitirá proyectar y concretar en el tiempo decisiones comerciales de acuerdo con nuestros planes de negocios. ■

**Servicios Actuariales
Fernando Mesquida y Asociados se incorpora a Milliman**



Anuncian que Fernando Mesquida y Asociados se ha incorporado a Milliman, Inc. (Milliman), con el fin de fortalecer la asistencia a sus respectivos clientes en nuestro país y en América Latina.

Milliman es una de las consultoras actuariales líderes en el mercado internacional y cuenta con 57 oficinas en el mundo. FM&A, con 17 años de experiencia asistiendo clientes en nuestro país y el extranjero, es una de las principales consultoras actuariales en Argentina.

Steve White
President – Milliman

Fernando Mesquida
Socio – Milliman
Presidente – FM&A

Hector Gueler
Socio - Milliman
Vice Presidente – FM&A

Consultoría Actuarial y Estratégica en Seguros, Salud y Pensiones. Valuación de Compañías Aseguradoras. Software Técnico.

