

PLAN DE ACCIÓN  
OBJETIVOS

*Descripción del entorno operacional y situación actual:*

Nación Seguros Sociedad Anónima forma parte del grupo conformado por las empresas controladas por el Banco de la Nación Argentina (BNA).

A medida que fue desarrollando su actividad, surgieron nuevas necesidades de aseguramiento, especialmente respecto del BNA, para cajas de ahorro, cuentas corrientes y tarjetas de crédito; además de las distintas líneas de créditos hipotecarios y personales, incorporando, también, propuestas integrales de coberturas para personas y bienes.

Cabe señalar que Nación Seguros SA compite activamente en el sector privado, siendo en la actualidad una referente destacada en cuanto a coberturas y condiciones comerciales.

*Rentabilidad y resultados:*

Por medio de la administración de la cartera de inversiones con orientación al mediano y largo plazo y una composición dentro de los límites establecidos, tanto por la normativa interna, como por la regulación de la Superintendencia de Seguros de la Nación, y priorizando la interacción con las empresas vinculadas, se proyecta una ganancia por rentabilidad de inversiones de un monto estimado de ciento cincuenta mil ciento veintitrés millones de pesos (\$ 150.123.000.000).

Se proyecta un resultado económico de aproximadamente ciento tres mil trescientos trece millones de pesos (\$ 103.313.000.000).

*Producción:*

La emisión por ramo que se proyecta para este ejercicio es de ciento quince mil cuatrocientos ochenta y siete millones de pesos (\$ 115.487.000.000) para los ramos de personas y de quinientos treinta y nueve mil ochocientos ochenta y nueve millones de pesos (\$ 539.889.000.000) para los ramos patrimoniales, conformando un total estimado de seiscientos cincuenta y cinco mil trescientos setenta y siete millones de pesos (\$ 655.377.000.000).

*Estrategia comercial y posicionamiento en el mercado:*

La empresa mantiene su compromiso estratégico de consolidarse como líder del mercado, priorizando la rentabilidad y la salud financiera. El enfoque para el ejercicio 2026 se centra en optimizar la eficiencia, gestionar los recursos con mayor precisión y diversificar las fuentes de ingreso, alineándose con un mercado en dinámica de desregulación y mayor competencia, especialmente tras la derogación del Decreto N° 823 del 1° de diciembre de 2021.

*Estrategia Comercial y de Canal:*

Canal Corporativo: Se continuará desarrollando este canal para captar grandes riesgos en seguros patrimoniales y seguros de vida, pero con un énfasis en la rentabilidad y en la selección cuidadosa

de oportunidades. El desarrollo de nuevas oportunidades será clave en un escenario de mayor competencia.

Actividad Licitatoria Pública: A partir de la derogación del Decreto N° 823/21 se espera un aumento en la actividad respecto de las licitaciones públicas, una oportunidad que se abordará con foco en la eficiencia y rentabilidad de los negocios.

Incentivo a Productores y *Brokers*: Se fortalecerá la alianza con productores y *brokers*, enfocándose en atraer nuevos negocios con foco en la rentabilidad.

Alianzas Estratégicas: La alianza con BNA se consolidará, con la intención de crear nuevas oportunidades comerciales en el segmento de empresas y particulares, con un enfoque destacado en la rentabilidad de cada operación y en la automatización de procesos.

*Orientación del Negocio:*

Enfoque en Rentabilidad y Nuevos Negocios Rentables: La prioridad será maximizar márgenes, revisar la rentabilidad de cada segmento y optimizar recursos disponibles, en lugar de centrarse en las posiciones en el ranking de mercado.

Crecimiento del Sector Público: En este sector se estima un crecimiento del veintiocho por ciento (28 %), superior a la inflación proyectada, como resultado de una estrategia de manejo eficiente de un mercado desafiante, con mayores niveles de competencia y desregulación.

Crecimiento del Sector Privado: Se prevé un crecimiento del cuarenta y dos por ciento (42 %) en todos los segmentos de este sector, muy por encima de la inflación proyectada, impulsado por negocios corporativos y *retail*, diversificando la base de ingresos y mejorando la rentabilidad.

Agro: Se apunta a superar el millón de hectáreas (1.000.000 ha) aseguradas, incursionando en nuevas regiones y en cultivos no tradicionales con el objetivo de ampliar esta cartera.

Crecimiento Multicanal: Se fortalecerá la estrategia multicanal, combinando canales tradicionales, digitales y alianzas estratégicas, con foco en la eficiencia y la rentabilidad.

Liderazgo en Ramos Específicos: Se mantendrá y fortalecerá la posición de liderazgo en riesgos específicos como aeronavegación, riesgos técnicos, incendio y responsabilidad civil, asegurando una suscripción diferenciada y rentable.

Automotores: Se desarrollarán nuevas herramientas y soluciones que potencien el crecimiento en este ramo, optimizando las operaciones y la gestión de riesgos.

Gestión y Optimización: La compañía revisará continuamente la rentabilidad de cada negocio, buscando potenciar recursos escasos y maximizar el retorno sobre la inversión.

*Inversión:*

Se prevé una inversión real en el orden de los cinco mil cuatrocientos treinta y siete millones de pesos (\$ 5.437.000.000).

*Endeudamiento:*

No se prevé.

*Recursos humanos:*

La empresa proyecta una dotación de personal para diciembre de 2026 de setecientas setenta y tres (773) personas.



República Argentina - Poder Ejecutivo Nacional

**Hoja Adicional de Firmas**  
**Anexo**

**Número:**

**Referencia:** EX-2025-107899116- -APN-DGDA#MEC - ANEXO I - Plan de Acción y Presupuesto - NACIÓN SEGUROS SA - Ejercicio 2026.

---

El documento fue importado por el sistema GEDO con un total de 2 pagina/s.