

Pese a la sequía del agro, que generó pérdidas por US\$ 100 millones

## El Banco de Seguros cerrará el año con importantes utilidades



- Cubre a 100.000 personas entre asegurados previsionales activos y jubilados
- La facturación en el área previsional totalizará US\$ 800 millones en 2023

Presidente del BSE, José Amorín Batlle

● Página 5

## Aguerrebere, Sancor Seguros creció 24% sus ventas en el primer semestre del año



● Página 3

Leonardo Aguerrebere, Gerente Comercial de Sancor Seguros



# SANCOR SEGUROS

Tranquilidad estés donde estés

Impacto publicitario

# Un socio, un amigo

Por José Luis Urse  
Vicepresidente de CUAPROSE

Recientemente comenzó una campaña publicitaria que resalta la importancia de la intervención del Corredor Asesor de Seguros en el mercado y muchos clientes y amigos nos expresaron su agrado por los spots publicitarios. Esta campaña fue impulsada desde la Federación de Asesores Profesionales de Seguros del Uruguay (FAPROSU), que nuclea a las tres agremiaciones de corredores, APROASE, Círculo de Agentes del Uruguay y CUAPROSE.

## Compromiso

Llevó mucho tiempo, esfuerzo, varias reuniones de trabajo y asesoramiento, pero fue un logro importante donde hubo un compromiso de muchos corredores y el apoyo de algunas empresas de seguros del mercado.

El mercado de seguros en el Uruguay se canaliza en un 90% a través de los corredores asesores, pero han aparecido desde hace años, diferentes modalidades de venta, como lo fueron

## El 90% de los seguros se canalizan a través de los corredores

en su inicio los call centers, copias de países desarrollados, con mucha densidad poblacional, donde no es fácil llegar con el micro seguro. Luego, con los avances tecnológicos, se han ido creando otras formas de comercialización.

Algunas instituciones financieras del mercado y que, a través de préstamos, exigen a sus clientes contratar los segu-



Vicepresidente de CUAPROSE, José Luis Urse

ros con las mismas, en algunos casos aplican mecanismos extorsivos, que han sido denunciados.

## Tranquilidad y seguridad

Recuerdo que hace varios años el entonces Banco Comercial llegó a montar un Departamento de Seguros, porque se tiene la óptica de que el seguro es una venta como de cualquier producto. Estamos hablando de un intangible, donde lo que se ofrece es la tranquilidad y seguridad de que al momento de

## El seguro es un intangible que ofrece tranquilidad y seguridad

necesitar o requerir un servicio ante un evento fortuito, alguien le responda y lo acompañe para poder ser indemnizado. Y por supuesto, brindar el producto que más se adecue a su circunstancia.

A mi entender, y el tiempo así lo va corroborando, toda venta de seguros sin la intervención de un asesor profesional tiende a no perdurar en el tiempo, por muchos motivos. Quienes estamos en este ambiente sabemos lo que implica.

## Competitivo

Estamos inmersos en un mundo competitivo. En nuestro país existen quince compañías de seguros. Sin duda, desde la dirección y las matrices, traccionan para que las mismas obtengan cada vez más clientes, vendan más, inventando mecanismos de todo tipo. Casi todas ofrecen los mismos productos, por lo que en un inicio, del cual

por suerte también pasamos, se generó una guerra de precios. Luego, se fueron agregando servicios y todas, para estar alineadas, fueron haciendo lo mismo, pero lógicamente eso tiene un costo.

## Equilibrio

El tema es que la mayor cartera, en general, de todas las compañías de seguros, es la de vehículos. Está comprobada la alta siniestralidad existente. Por lo tanto, se tomó la iniciativa de ir a un valor adecuado, porque para hacer sustentable una compañía es necesario que los números cierren equilibradamente.

Hasta no hace mucho, una

## Se exponen los productos que se adaptan mejor a cada persona o empresa

empresa multinacional, en su país de origen, no canalizaba los seguros a través del canal de corredores independientes, sino mediante oficinas y representantes exclusivos. Esto conllevó, a que aquellos corredores

que no tenían acceso a poder ofrecer dichos productos, buscaran a otras compañías, por lo que esto hizo que también esa realidad cambiara ya que percibieron que abriendo y canalizando la venta a través de corredores asesores profesionales, comercializaban mejores productos, vendían más y a su vez el costo de funcionamiento era menor.

## El Corredor enfrenta los desafíos en pro de mejorar sus servicios

Es interesante ver que aquellas compañías que valoran al asesor profesional, y posibilitan que toda comercialización de seguros se realice a través de este canal, es porque analizaron cuál es el verdadero canal, sin innovar. También se aprecia que hacen reuniones de trabajo por sectores del país, y no solo escuchan lo que el Corredor les hace saber, sino que llevan a la realidad, de ser posible las inquietudes y esto conlleva a más y mejores ventas.

## Nuevos desafíos

El Asesor profesional comprometido con esta profesión, lo hace con mucha pasión, y está las veinticuatro horas del día, todos los días del año al servicio y atención de sus clientes. A su vez, invierte en tecnología para ir acompañando los nuevos desafíos, siempre en pro de mejorar el servicio. Es quién, por así decirlo, ingresa a la propia casa del cliente y le hace saber de los riesgos, y les expone los productos que mejor se adaptan a cada persona o empresa.

La posibilidad de acceso a diferentes opciones que facilitan el propio cierre de un contrato de seguros, ahorrando un alto costo operativo, que de otra forma debería crear o contar con una infraestructura muy importante. Entendemos que aún deberían abordar un mejor desarrollo informático, y algunas lo vienen haciendo.

## Agradecimiento

Es justo reconocer, destacar y agradecer a las compañías de seguros que nos apoyaron en este esfuerzo económico importante, que a nuestro entender fortalece el mercado de seguros en general. Es que la tarea para el crecimiento del mercado asegurador debe desarrollarse en forma conjunta. ●



CONTRATAR UN SEGURO CON UN CORREDOR PROFESIONAL, ES MÁS SEGURO

Colonia 892 of 303 - Tel. 2901 3549  
cuaprose @cuaprose.com.uy

En relación al mismo período de 2022

# Aguerrebere, Sancor Seguros creció 24% sus ventas en el primer semestre del año

**S**ancor Seguros registra un sostenido proceso expansivo en su diversificada cartera de coberturas, al punto que en el primer semestre del año creció 24% en relación al mismo período de 2022, afirmó su Gerente Comercial, Leonardo Aguerrebere.

El ejecutivo ejemplificó que el ramo Automóviles creció 35%, respecto al 2022.

Destacó, en otro plano, que el equipo de colaboradores de la aseguradora “ha sido el pilar de nuestro desempeño amalgamado a una propuesta de valor y servicio”.

Aguerrebere enfatizó que la estrategia de la organización se centra “en el servicio, tanto para el cliente como para el corredor. Se basa en nuestra cultura de puertas abiertas, en la accesibilidad del corredor a todos los niveles de la empresa y en una relación de cercanía”.



Leonardo Aguerrebere, Gerente Comercial de Sancor Seguros

## ¿Qué comportamiento comercial ha registrado Sancor Seguros en el primer semestre del año y que perspectivas visualiza para lo que resta de 2023?

Hemos experimentado un excelente primer semestre en lo que tiene que ver con la venta, donde hemos logrado crecer en forma diversificada un 24% versus mismo período año anterior. Esto se mantiene en línea con la performance de nuestro primer trimestre donde ya superábamos el crecimiento medio de mercado. La segunda parte del año representa un desafío importante dada la estacionalidad natural de nuestro mercado, pero también nos encuentra con muchas iniciativas y oportunidades comerciales que nos dan optimismo para cerrar el ejercicio con un importante crecimiento orientado a la rentabilidad.

## ¿Qué ramos se potenciaron?

Los motores que han potenciado nuestro crecimiento han sido: Automóviles-el ramo registra un crecimiento del 35% con respecto al 2022- y se debe tanto a factores externos como internos de nuestra empresa. Externamente se viene dando una readecuación de los precios de mercado al alza más alineados a una tarifa técnica acorde a la realidad siniestral. Internamente dicha adecuación de mercado está acorde al trabajo que en Sancor veníamos realizando sobre nuestra tarifa en los dos últimos años y a nuestra política de precios estables. A ello debemos sumar la potencia de nuestra fuerza de ventas que con su apoyo reconoce dicha estabilidad tarifaria exenta de cambios abruptos que distorsionen su

operativa. Y lo más importante un buen nivel de servicios sobre todo a la hora de gestionar los siniestros. La potente performance comercial que comentaba en la pregunta inicial está basada en importantes crecimientos en ramos como Riesgos Varios, Cauciones y Garantías de Alquiler con un crecimiento del 70% en esta última. En Vida crecimos un 22% y en Seguro de Crédito un 33%. A ello se suman los crecimientos en los ramos de Incendio, RC y Robo entre otros. Esta diversidad de crecimiento nos asegura un adecuado mix de cartera de cara al resultado.

## ¿Qué importancia le atribuye al equipo de trabajo en este proceso de expansión?

En este camino, el equipo de cola-

boradores de Sancor UY ha sido el pilar de nuestro desempeño amalgamado a una propuesta de valor y servicio. Alineados al cumplimiento de nuestros objetivos estratégicos y dispuestos a superar los desafíos que el mercado en competencia nos presenta todos los días. Contamos con recursos formados en nuestra empresa que han recibido la transferencia de conocimiento y obtenido la experiencia necesaria para capitalizar, corporativa y personalmente las oportunidades que el negocio genera.

## ¿En qué medida la fidelización de la fuerza de ventas es uno de los ejes clave de gestión de Sancor Seguros?

Nuestra estrategia se basa en el servicio, tanto para el cliente como

para el corredor. Se basa en nuestra cultura de puertas abiertas, en la accesibilidad del corredor a todos los niveles de la empresa y en una relación de cercanía. Nuestro equipo recorre permanentemente el país compartiendo sus planes, sus resultados, escuchando al corredor y dándole certeza de cuál es el rumbo que seguimos. Presentando nuevos productos, liquidando siniestros de agro en el campo junto al productor. Honrando la esencia misma del Grupo Sancor.

## Sancor Seguros tiene un rol protagónico en materia de coberturas agrícolas. ¿Cómo respondió la organización frente a la severa sequía que afectó al país?

Con 310.000 hectáreas aseguradas Sancor Seguros es, sin dudas, un referente en materia de seguros agrícolas. Luego de una campaña que fue la mejor de nuestra historia en Uruguay en materia de seguro de cultivos, en la actualidad nos toca afrontar las consecuencias de la peor sequía en la historia del país que ha generado una pérdida de casi 2 puntos de PBI. Hoy día estamos culminando el pago de indemnizaciones por un total de USD 25.000.000. Esto muestra claramente la volatilidad de los riesgos climáticos y la importancia de que los productores adopten una cultura permanente de contratación de seguros, no sólo cuando hay un mal pronóstico climático para el año. Aquí también estamos brindando un alto nivel de servicio visitando absolutamente toda el área afectada junto a los productores y sus técnicos. Esta es la única forma de garantizar al asegurado una liquidación justa y acorde a sus daños. ●

## La compañía marca un diferencial en este producto

# Seguros de Viaje que cubren adecuadamente los riesgos

Leonardo Aguerrebere fue consultado sobre el comportamiento que tiene el Seguro de Viaje de Sancor Seguros y cuáles son sus principales fortalezas. El ejecutivo explicó que Post pandemia, en octubre 2022, adquirimos un sitio de venta web especializado en este tipo de productos llamado Aseguro Mi Viaje, que nos permitió acelerar nuestra entrada al mercado y a la vez tener una curva de aprendizaje en un corto lapso de tiempo de manera de lanzar productos previamente testeados. Estamos poniendo a disposición de los clientes y de nuestros corredores coberturas adaptadas a las necesidades de cada perfil de viajero, de manera de cubrir adecuadamente su riesgo. Hoy día nos bombardean todo tipo de ofertas de asistencia en viaje, donde lo único que se menciona es que es “el mejor costo por día”, sin hacer mención a la importancia de estar bien asegurados. Por ejemplo, no es responsable ofrecer a una persona de más de 50 años una cobertura con tan solo USD 500 de preexistencia. Nuestra

propuesta parte primero en ofrecer capitales diversos y pensados según el tipo de destino y pasajero, pregonando la importancia de contar con montos adecuados para cubrir preexistencias y con coberturas adicionales ya incluidas en el producto base, como por ejemplo embarazo y prácticas deportivas amateur o internación por COVID. Esto es un diferencial, al igual que contar con capitales asegurados que son por cada evento y no para la totalidad del viaje, lo que garantiza al pasajero contar siempre con el 100% del capital disponible. Ofrecemos opciones que cubren hasta los 99 años de edad del pasajero en materia de asistencia y hasta 85 años la preexistencia. Incluimos la compensación por demora o pérdida de equipaje. Nuestro producto de Larga Estadía para viajes de más de 60 días es el más competitivo del mercado, además de contar con opción anual. Estamos muy conformes con la muy buena devolución de nuestros corredores al respecto.

# APROASE genera sinergias que buscan la máxima capacitación del Corredor

**A**PROASE desarrolla proactivas dinámicas que apuntan a la máxima profesionalización y jerarquización del Corredor Asesor de Seguros y, en consonancia con esta línea de acción, organiza talleres y cursos de capacitación que tienen un alto poder de convocatoria. Su Presidente, Lorenzo Paradell y el Secretario General, Matías Stagnari, explicaron al Suplemento de Seguros de El Observador los principales procesos que pautan la gestión de la organización empresarial y abordaron otros tópicos inherentes al mercado asegurador.

## ¿Qué comportamiento registra en estos momentos la plaza de seguros?

LP. Para la gestión del Corredor, la plaza sigue mostrando signos de estabilidad. Se percibe claramente que existen sectores que registran un sostenido movimiento, como por ejemplo la industria de la construcción, al tiempo que la venta de vehículos 0 kilómetro mantiene un interesante comportamiento. Sin embargo, en otras áreas de la actividad económica no ocurre lo mismo.

MS. Hubo un proceso post pandemia que se percibió claramente porque irrumpieron en el mercado muchos proyectos de inversión, especialmente a través de la Comisión de Aplicación de la Ley de Inversiones (COMAP). En un principio estos procesos son dinámicos y con el tiempo decantan un poco. Comparto plenamente las expresiones de Paradell en el sentido de que el mercado se encuentra estable a esta altura del año. Esperamos que se reactive en el curso de los próximos meses. Debemos destacar que trabajamos en un mercado asegurador sólido y confiable.

## ¿Cuál es el panorama en materia de coberturas de Responsabilidad Civil?

LP. Existen muchos seguros técnicos, como en la industria de la construcción. Antes era muy poco frecuente que las empresas contratara seguros en ese sector y hoy es un



Secretario General de APROASE, Matías Stagnari y Presidente, Lorenzo Paradell

proceso inevitable. En la actualidad se contratan los seguros Todo Riesgo Construcción, Responsabilidad Civil, Fianzas, etc. A su vez, creció la venta de los Seguros de Viaje porque el uruguayo viaja ahora mucho más al extranjero.

## ¿APROASE continúa generando instancias de capacitación que contribuyen a jerarquizar la actividad del corredor en un mercado muy competitivo?

LP. Tenemos una Comisión de Capacitación muy dinámica, que este año ha desarrollado una actividad muy fructífera. Estamos muy gratificados porque estas instancias han tenido un alto nivel de convocatoria por parte de los socios de la institución y de los no socios. La Comisión de Capacitación está integrada por: Matías Stagnari, Natalia Olij, Alicia Chiesa, Claudia Rossi, Sergio Keidanski, y Laura Gomensoro desde la secretaría. Se estructuró un programa de talleres presenciales y también por zoom, con lo cual, en este último formato de comunicación, se llegó a los profesionales del interior. Los logros alcanzados se deben al mérito de los integrantes de la Comisión de Capacitación, quienes han buscado buenos expositores. Precisamente, los experimentados disertantes han sabido transmitir con mucha claridad sus conocimientos, lo cual ha generado satisfacción en los distintos auditorios.

MS. Este año acordamos realizar dos grandes talleres anuales presenciales enfocados en los siniestros emblemáticos: Villa Biarritz y Punta Shopping. El primero se llevó a cabo el pasado 6 de julio y abordó el tema Riesgos y Copropiedades. Tras la exposición del prestigioso liquidador Ing. Pedro Monterroso, quien nos acercó mucho a los distintos tipos de siniestros, se desarrolló un positivo trabajo en equipo que contribuyó a revitalizar el contacto entre colegas. Realizamos también una versión on line del mismo taller, con una metodología un poco distinta, para los colegas del interior. Tuvimos muy buen alcance y esto es muy positivo. En el restante taller presencial, previsto para este año, se hará un abordaje del incendio ocurrido en Punta Shopping. La idea es potenciar año a año los procesos de capacitación. Nuestra Agrupación apunta entonces a una mejor profesionalización del Corredor de Seguros.

LP. Complementando las afirmaciones de Matías quiero destacar que se registra un cambio en el tipo de materiales que se utilizan en el sector de la construcción. Por ejemplo, se construirá un edificio de madera y esta es una nueva realidad que puede entonces cambiar el monto de las primas. Se encaran, en algunos casos, construcciones más livianas que pueden ser más inflamables.

## ¿Los devastadores siniestros

## ocurridos en los últimos tiempos han generado un mayor interés asegurador en diversos sectores de la sociedad?

LP. Tras el siniestro ocurrido en Villa Biarritz se generaron miles de consultas, pero no se concretó un alto número de nuevas coberturas. Es que mucha gente, aún cuando las primas sean muy bajas, no invierte en una póliza que defienda su patrimonio y le aporte tranquilidad en términos familiares. Si una persona divide lo que cuesta un seguro de incendio para un edificio por la cantidad de unidades que tiene el mismo percibe claramente que el costo de un seguro por apartamento es mínimo. Antes las primas superaban el uno por mil y hoy tenemos primas del 0,20 o 0,15 y sin embargo a muchas personas les cuesta suscribir una póliza.

## ¿Qué panorama se presenta, en términos de coberturas, tras la fuerte sequía que afectó al sector agropecuario?

MS. Creo que habrá un antes y un después en las coberturas de rendimiento. Si bien la oferta estará de alguna manera limitada porque el sector reasegurador marca ahora otras condiciones, en términos de contratos, el productor asumirá cada vez más la importancia que revisten los seguros de rendimiento. En este escenario, muchos productores que antes no contrataban esas coberturas, ahora realizan consultas sobre el tema. Las compañías tendrán que hacer un esfuerzo importante para conseguir los reaseguros y así poder cubrir el mercado local. Ojalá que se pueda asegurar al máximo, sobre todo en lo que respecta a los adicionales. Es que el cambio climático es una realidad y de un año para el otro se pueden generar situaciones imprevisibles adversas. Ahora los productores están tomando más recaudos frente a esta situación por lo que seguramente en el futuro cercano habrá una mayor área agrícola asegurada.

## ¿Paradell, como califica los procesos de gestión que desarrolla FAPROSU?

La Federación está trabajando a buen ritmo. Se registró recientemente

una renovación de autoridades, en el marco de una resolución interna institucional que estipuló cargos rotativos. De esta manera la nueva directiva de la organización, integrada por APROASE, CUAPROSE y el Círculo de Agentes del Uruguay, está conformada por:

**Gonzalo Trías (Círculo de Agentes del Uruguay) Presidente; Daniel Abal y Daniel Florines (Círculo de Agentes); Juan Pablo Riso, Esteban Bello y Matías Stagnari por Aproase y Alberto Panetta, Alejandro Izaguirre y Carla Antonaccio por Cuaprose.**

MS. Quiero destacar el muy buen trabajo que han desarrollado las autoridades de FAPROSU que ejercieron funciones desde la creación de esta institución. Se logró que APROASE, CUAPROSE y el Círculo de Agentes del Uruguay conjugaran un mismo objetivo. La Federación comenzó pegando fuerte con su campaña publicitaria, que apunta a destacar los valores profesionales y el alto nivel de confianza que generan los corredores y los agentes en el mercado asegurador uruguayo. La institución busca ahora bajar a tierra muchas de las ideas que impulsaron su creación, como la matriculación del corredor. Asimismo, se busca la máxima profesionalización del Corredor porque esto le hace bien al mercado asegurador y al cliente. El objetivo es que el cliente tenga el seguro que realmente se ajuste a sus necesidades y no se deje llevar por otras opciones del mercado que solo apuntan a la rentabilidad de sus negocios.

LP. La Federación siempre tomó decisiones por consenso y este es un valor a destacar. Si bien en algunos temas existían matices conceptuales siempre prevaleció el consenso, el pleno acuerdo. Se alcanzaron niveles de armonía y de equilibrio, que estimo se prolongarán en el tiempo porque, en definitiva, están las instituciones, pero son las personas que las integran quienes forjan el relacionamiento y desarrollan sinergias positivas. La buena relación interinstitucional e interpersonal permitirá, sin duda, alcanzar los importantes objetivos trazados por la Federación, que redundarán positivamente en el mercado y en el consumidor de seguros. ●

## Paradell invitó a participar en VII Cumbre del Seguro

El Presidente de APROASE, Lorenzo Paradell, invitó a los corredores a asistir a la VII Cumbre Iberoamericana del Seguro, que se desarrollará entre el 4 y el 5 de octubre en Montevideo. El ejecutivo resaltó que la importante temática será expuesta por reconocidos conferencistas de España, Argentina y Uruguay. El eje expositivo será: Por una Sociedad

Ética, Humana, Saludable, Justa y Sostenible. La ceremonia inaugural se cumplirá el día 4 en el Salón de los Pasos Perdidos del Palacio Legislativo, en tanto el día 5 la actividad se desarrollará en el LATU. La Dra. Andrea Signorino será la Presidenta del encuentro. Participará Pasqual Llongueras (España) Secretario General de la Alianza del Seguro



**Agrupación de Profesionales  
Asesores en Seguros**

**CONTRATE SUS PÓLIZAS DE SEGUROS A TRAVÉS DE UN PROFESIONAL ASESOR DE SEGUROS**

Solo así obtendrá:

El asesoramiento **previo** para contratar la póliza que mejor se ajuste a sus necesidades de cobertura  
Durante la vigencia del contrato el asesoramiento y apoyo de un profesional fundamentalmente en caso de **siniestro**

**NINGÚN CANAL ALTERNATIVO DE VENTA DE SEGUROS PUEDE SUSTITUIR EL ASESORAMIENTO DE UN PROFESIONAL**

Colonia 1007 Piso 2 - Tel. 29002553 / Fax 29025072  
E mail: aproase@aproase.com.uy  
www.Aproase.com.uy

Amorín Batlle dijo que el organismo continuará apoyando fuertemente al agro

# BSE, facturación en el área previsional totalizará este año US\$ 800 millones

La facturación del Banco de Seguros del Estado (BSE) en el área previsional girará este año en el eje de los US\$ 800 millones y las coberturas tradicionales en el entorno de los US\$ 1.500 millones, dijo su Presidente, Dr. José Amorín Batlle al Suplemento de Seguros de El Observador. Esto implica que el monto del área previsional es ahora más de la mitad de la actividad total de la institución, que se desglosa entre Accidentes de Trabajo y la operativa en competencia. Amorín Batlle afirmó, en otro plano, que el BSE continuará apoyando firmemente al sector agropecuario.

## ¿Qué comportamiento ha registrado el organismo en el primer semestre del año?

El Banco tiene un muy buen comportamiento en todas sus áreas, excepto en el tema rural. El año pasado registramos una muy buena venta, pero tuvimos que enfrentar una seca feroz. Empezamos enero pensando que el costo siniestral se ubicaría en el entorno de los US\$ 30 millones, pero la adversidad climática profundizó su proceso devastador y terminamos pagando cerca de US\$ 100 millones de indemnización. En determinado momento algunos asegurados dudaban si el BSE podría enfrentar esta situación. Me llamaron varios grandes productores y les expresé en forma categórica que el Banco iba a pagar como históricamente lo hizo frente a todo tipo de siniestros. Es un compromiso de una institución líder del mercado. Dijimos que íbamos a pagar todo entre junio y julio. Estamos concluyendo



Presidente del BSE, José Amorín Batlle

los pagos porque se registraron en algunos casos inconvenientes que se centraron básicamente en completar datos.

El monto indemnizatorio asciende a US\$ 92 millones por cultivos de verano. Además existen otros cultivos afectados en varias zonas del país por lo cual la indemnización totaliza unos US\$ 100 millones. Una parte de ese monto lo pagarán las reaseguradoras y el Banco asumirá US\$ 60 millones. Es el siniestro más grande de la historia del Uruguay. El segundo semestre del año seguirá siendo igual de bueno que el primero en el resto de las coberturas. De esta manera, cerraremos el balance 2003 con un importante superávit. Es decir, las utilidades que normalmente hubiéramos tenido, que es un poco más de US\$ 100 millones, menos el costo que generaron los siniestros en el agro. Quiero destacar que el Banco continuará apoyando al sector básico de la economía del Uruguay que es el sector agropecuario. La institución tiene el 60% de los seguros

del agro. En la próxima Exposición del Prado explicaremos en nuestro stand los seguros de los cultivos de verano y los cupos que tenemos en ese segmento de coberturas.

## ¿El BSE siempre asume entonces sus compromisos indemnizatorios?

Cuando ingresé al Banco me dijeron que la filosofía institucional era muy clara: siempre se paga un siniestro. Existe una premisa muy contundente, si una aseguradora no asume sus compromisos tiene que cerrar. Tenemos la espalda que nos da un patrimonio de US\$ 700 millones y US\$ 8.000 millones invertidos en diferentes operaciones rentables. Por supuesto, tenemos también obligaciones muy importantes, que también se ajustan. Por ejemplo, las jubilaciones que emanan de las AFAP. Tenemos en esta área que pagar una determinada cifra, que ajustamos anualmente por el índice medio de salarios. En la actualidad cubrimos a 100.000 personas, entre

los asegurados previsionales activos (incapacidad y fallecimiento), y los jubilados que tienen una renta vitalicia y que están comprendidos en el sistema de las AFAP. En este último segmento crecemos todos los años en un número importante. La facturación en el área previsional será este año de US\$ 800 millones y la del BSE girará en el eje de los US\$ 1.500 millones. O sea, el monto previsional es un poco más de la mitad de toda la actividad del Banco, entre Accidentes de Trabajo y mercado en competencia.

## ¿En el área Accidentes de Trabajo y Enfermedades Profesionales se registró una gradual rebaja tarifaria?

La rebaja es del 25%, sin menoscabar, por supuesto, nuestra tradicional calidad de servicio. Tenemos un hospital que es un ejemplo no solo en Uruguay sino también en la región por sus altos estándares de prestaciones en rehabilitación. El año pasado facturamos US\$ 300 millones y sin esa rebaja la facturación hubiera ascendido a US\$ 400 millones. Es decir, bajamos US\$ 100 millones el costo a los empresarios uruguayos que apuestan al país.

## ¿Qué panorama exhibe el BSE en materia de coberturas de Vida?

Es un sector que se mueve porque ahora la gente mira con mayor preocupación el futuro. Cada vez más el uruguayo percibe que los seguros de Vida y Ahorro pueden ser un buen complemento jubilatorio. De esta manera, crece el interés de la gente por

las muy buenas coberturas que ofrece el Banco, en términos de seguridad y protección para el asegurado.

## ¿En qué medida el BSE aggrava sus procesos tecnológicos?

En el área de los seguros el tema de la tecnología es clave. La transformación digital es un proceso que no se detiene. Tenemos un equipo muy profesional, cuya acción se refleja en positivas instancias de mejora permanente. Debo asimismo destacar que encontré en el Banco una enorme cantidad de funcionarios comprometidos con el Banco, que tienen la camiseta puesta. Inclusive, tenemos una relación muy fluida con el sindicato. Es que en la medida que todos apuntamos a un Banco mejor las soluciones siempre se asientan en el diálogo.

## ¿Cómo califica el relacionamiento del Banco con los Agentes y Corredores?

Son, sin duda, nuestros socios estratégicos. Son los profesionales que siempre asesorarán bien al cliente ante la ocurrencia de un siniestro. Recientemente colaboramos que la Federación, integrada por instituciones que nuclean a Agentes y Corredores, la cual elaboró una campaña publicitaria que apunta a demostrar la importancia que tienen en el mercado estos asesores profesionales. Es que son una parte bien importante de esta cadena sólida y confiable que es el sistema asegurador uruguayo. ●

En Uruguay nadie te da  
más seguridad.

Informate más en [bse.com.uy](http://bse.com.uy), llamando al 1998 o con tu Asesor de confianza.

Sustenta el compromiso de facilitar la gestión del Corredor profesional

# CASUR cumple 30 años de sostenida expansión en el mercado asegurador

CASUR cumplirá el próximo mes de setiembre 30 años de reconocida y fructífera presencia en el mercado de seguros sustentada en los valores de la confianza, de la idoneidad y de sus altos estándares profesionales. La Comisión Directiva de la institución destacó en una declaración que “CASUR, primera cooperativa de asesores de seguros en Uruguay, continúa con su proceso de apoyo y profesionalismo a sus socios e integrantes de la red, basado en la experiencia y el conocimiento del ramo de los seguros en general. En momentos en que el mercado está tan competitivo, CASUR reafirma sus lazos con sus corredores y los apoya en gestiones, convenios y acuerdos con las distintas compañías e instituciones”.

## Crecimiento

Se especifica asimismo que “la cooperativa ha crecido en número de socios y se enfoca en reforzar sus vínculos”. La declaración de la Comisión Directiva destaca finalmente que “el próximo mes de setiembre cumpliremos nuestros primeros 30 años, siempre con el compromiso de facilitar la gestión del corredor profesional”.. ●



Mateo Guzmán, Ernesto García Da Rosa, Andrés Guidali, Fernando Santos, Cristina Perillo y Agustín Grajales



Sede de Casur

## Ingresos del Grupo MAPFRE crecen un 15% en el primer semestre del año

Los ingresos del Grupo MAPFRE aumentaron un 15% en el primer semestre del año y se sitúan en 17.026 millones de euros, informó en Madrid la organización global. El Presidente de MAPFRE, Antonio Huertas, expresó que la potencia que nos otorga la amplia diversificación nos está compensando las dificultades que sigue teniendo el ramo de automóviles debidas a la inflación. Las primas en Iberia crecen más de un 20%, mientras que el negocio de LATAM también sube con fuerza; allí las medidas frente a la inflación se adoptaron antes y empiezan a verse en la evolución del resultado. MAPFRE RE, por su parte, aporta una contribución muy notable al resultado.

### Tendencia

El incremento de los ingresos del 15% consolida la tendencia de los últimos trimestres y refleja, tanto un aumento significativo de los volúmenes de negocio, como una

mejora de los ingresos financieros. Las primas avanzan un 14,7%, sin impacto relevante de los tipos de cambio (a tipos constantes, las primas suben un 15,1%). Este crecimiento refleja una mejora generalizada del negocio, con incrementos del 11,2% en No Vida y del 29,4% en Vida, principalmente debido al desempeño de España y Brasil. Estas primas también se han visto impulsadas por la renovación por dos años de un programa de riesgos industriales en México, registrándose 307 millones de euros que corresponden al primer año. Respecto a No Vida, las primas se incrementan más de 1.130 millones de euros en el primer semestre, con un crecimiento del 14,8% en Seguros Generales, 10,7% en Salud y Accidentes y 4,4% en Autos. El ratio combinado se sitúa en el 97,1% (-1,3 p.p.) y se mantienen la volatilidad y dispersión de periodos anteriores marcados por el escenario económico.

### Seguros generales

Seguros Generales, con un ratio combinado del 85,9% (-4,1 p.p.), ha compensado la alta siniestralidad que todavía experimenta el negocio de Automóviles. El ratio combinado de este último ha alcanzado el 106,2% (+1,1 p.p.), pero mejora ligeramente respecto a marzo de este año. En algunas geografías, las subidas de tarifas de eficiencias de gestión se empiezan a traducir en descensos del ratio combinado de Automóviles. Por su parte, Salud y Accidentes presenta una mejora en el ratio combinado respecto al primer semestre del año anterior, situándose en 100,4% (-1,9 p.p.). El resultado financiero de No Vida alcanza los 359 millones, con un aumento de más de 74 millones, equivalente a un crecimiento del 26%. En cuanto al negocio de Vida, las primas suben más de 700 millones impulsadas por el negocio de Vida Ahorro en España.

### Mejoría

El resultado de este ramo se ha beneficiado tanto de un buen comportamiento técnico como de los fuertes ingresos financieros, especialmente en Latinoamérica. El ratio combinado de Vida Riesgo continúa situándose en un nivel excelente (82,9%). Todo ello produce una mejoría en el resultado técnico financiero de Vida del 16,4%. Las primas de la región LATAM crecen un 21,1%, mientras que el resultado neto se sitúa en 73 millones, con contribuciones relevantes de México y Perú. La emisión en moneda local crece en todos los países, destacando los crecimientos en México (32%), Colombia (20%), Panamá y República Dominicana (13%) y Perú (8%). El ratio combinado aumenta hasta el 100,9% a causa de un repunte en Seguros Generales que se ve parcialmente compensado por una mejora en el negocio de Automóviles.

### Negocio de Vida

El negocio de Vida y los ingresos financieros continúan mejorando y contribuyendo muy positivamente al resultado. En México, las primas ascienden a 904 millones de euros, con un crecimiento del 48,7%, impulsado por la renovación del ya mencionado programa de riesgos industriales y la favorable evolución del peso mexicano, que se ha apreciado un 13%. El resultado neto alcanzó los 21 millones, mejorando un 77% frente al de junio 2022. El ratio combinado se sitúa en 96,9% (+2,5 p.p) debido principalmente al ramo de Salud & Accidentes. En Perú las primas alcanzan los 356 millones, con un crecimiento del 10,3%, mientras su resultado neto se situó en 17,7 millones. El ratio combinado del país subió hasta 102,2% en el semestre, debido tanto a las consecuencias climatológicas del Niño Costero, como a los disturbios sociales por la inestabilidad política que han tenido una incidencia especial en el ramo de Seguros Generales. En Estados Unidos aumentó el volumen del negocio, apoyado en la actualización de tarifas. ●

# El orgullo de pertenecer a FAPROSU

**C**orredores y Agentes hemos coexistido durante muchos años, manteniendo nuestras diferencias. Somos competidores y colaboradores; a veces defendemos los mismos intereses y otras veces intereses opuestos, somos amigos y en otras ocasiones adversarios. Nos ha costado mucho trabajar juntos, ya que, en nuestra profesión, compartimos territorialmente o efectivamente a los asegurados o nuestros clientes.

Hace unos años se reunieron las tres Agrupaciones de Seguros: Aproase, Cuaprose y Círculo

## Un trabajo conjunto por intereses que son comunes

de Agentes de Seguros del Uruguay con el fin de crear la Federación de Asociaciones de Profesionales en Seguros del Uruguay (FAPROSU). Este año festejamos su nacimiento, su primer año de vida con personalidad jurídica, y un trabajo que está dando frutos.

### Un hecho histórico

Muchos de nosotros, Corredores, Agentes, Agrupaciones, hemos colaborado, con trabajo y con aportes económicos, para que este hecho histórico, de la Fundación de la Federación, sea una realidad.

El hecho de conectarnos, de conocernos, ha dejado de manifiesto, que debemos vernos



Presidente del Círculo de Agentes del Uruguay, Daniel Abal

como colegas de profesión. Debemos luchar por un sistema ético de seguros, donde no debemos disputarnos los mismos clientes.

Debemos trabajar para que la población entienda la importancia de tener un buen seguro y por un país con conciencia aseguradora.

### Unión

Por esta razón nos unimos, para formarnos, para colaborar, para compartir nuestro trabajo. Siempre habrá Asesores que solo

piensen en su interés particular, pero somos muchos, la mayoría, que creemos en el Seguro, en sus fundamentos técnicos, en su función social, que sea una

## Luchar por un sistema ético de seguros

herramienta reparadora, el medio eficaz para la protección de los individuos frente a las consecuencias de los diferentes riesgos.

Nuestro trabajo en la Federación es capacitar, compartir experiencias, sumar jornadas teóricas, evitar desaciertos, subsanar errores, guiar o sancionar en caso de ser necesario.

Hoy Agentes y Corredores después de la creación de la Federación, nos hemos unido, colaborando y trabajando en conjunto, por intereses comunes, es un orgullo de pertenecer a FAPROSU.

Va un agradecimiento enorme, de todos los integrantes del Círculo de Agentes de Seguros del Uruguay, para todos los que trabajaron estos años en la Federación.

Presidente: Fernando Caballero; Vicepresidente, Gonzalo Trías; Secretario, Lorenzo Paradell; Tesorero, Daniel Abal; Vocales, Cecilia Olivera, Osvaldo Barros, Juan Manuel De Freitas, Juan Pablo Risso y Esteban Bello. ●

## La importancia que revisten los Seguros para el Hogar

Ante un siniestro de importantes magnitudes como un incendio, explosión por un escape de gas o derrumbe en un edificio o casa es clave contar con una cobertura de seguros correcta y eficiente que ayude a minimizar las pérdidas ma-

teriales. Aunque la ocurrencia de estos siniestros es muy baja, cuando suceden suelen ser devastadores en costos de bienes muebles, inmuebles y, ni que hablar, cuando involucran vidas humanas. En la mayoría de los casos, arrasan

con el esfuerzo de toda una vida. Estar protegidos frente a los mismos permite reponerse en lo material de manera más eficiente, rápida y menos traumática posible.

### Obligación

El diario Clarín informó que la Ley 13.512 de Propiedad Horizontal de Argentina establece la obligación de contratar un seguro de incendio para cubrir las partes comunes del edificio y la responsabilidad civil derivada. Esa misma póliza protege ante rayos, explosión, tumulto popular, huelga, terrorismo y hechos de vandalismo y malevolencia, así como también frente a daños por impacto de aeronaves, vehículos terrestres, sus partes y componentes y daños por humo. En el caso de ocurrir el siniestro, el seguro pagaría el

costo de la reconstrucción de las partes comunes hasta el monto contratado.

### Resarcimiento

Cada propietario deberá encargarse -con sus fondos o su seguro- de reparar o reconstruir su departamento. En cuanto a la Responsabilidad Civil, es decir los daños generados a las personas y a sus bienes, cada propietario es considerado como un tercero respecto al mismo consorcio. La póliza del edificio debería resarcirlos, como así también a los vecinos linderos o transeúntes dañados. Para estar totalmente cubierto, cada propietario debería contar, además, con un seguro propio contra incendio o alguno otro de este tipo. De esta manera, se le resarcirán los daños ocurridos en su propio

departamento hasta el monto asegurado. Pero este seguro es voluntario y de libre elección de cada persona.

### Combinación

La combinación de ambas pólizas, contratadas en valores realistas y actualizadas de acuerdo al patrimonio a proteger, es la respuesta más eficiente ante un siniestro importante como un incendio, explosión por un escape de gas o derrumbe. Contratar un seguro de incendio, de robo, o un combinado familiar requiere tener en cuenta los valores de los bienes a proteger. Subestimarlos es contar con una cobertura insuficiente. El costo de una póliza de incendio es mínimo porque no supera el 1 por mil del valor a proteger. ●

Av. Del Libertador 1464, esquina Mercedes. Piso 10 - Ap.103.  
Teléfono: 29009273 - E-mail: [circulodeagentes@gmail.com](mailto:circulodeagentes@gmail.com)

# Una nueva mirada sobre los seguros

Por la Prof. Dra. PhD. Andrea M. Signorino Barbat  
Consultora internacional en  
seguros y reaseguros  
andreasignorino@gmail.com

**E**n anteriores ediciones hemos adelantado que el 4 y 5 de octubre de este año tendrá lugar la VII Cumbre Iberoamericana de Seguros, por primera vez en Uruguay, con inauguración y entrega de premios en el Salón de los Pasos Perdidos del Palacio Legislativo y luego en el LATU, con la presencia de la Vicepresidenta de la República, así como de destacados ponentes de Uruguay, Argentina y España.

Se trata de un evento sin precedentes en materia de seguros no solo por su envergadura sino por los temas a tratar que dan una nueva mirada al seguro, desde una perspectiva humanista, acorde a la tendencia del derecho privado de revalorización del ser humano, gracias a los hallazgos de la filosofía de la existencia.

## Respuesta

En este sentido, debemos colocar al ser humano en el centro del seguro, dando respuesta con sus coberturas a las necesidades de ser humano, sobre todo en estos desafiantes últimos años pasada la pandemia mundial y existiendo vientos de guerra y desasosiego. Este enfoque es, además, netamente acorde a la función social del seguro y su nueva dimensión, con legislaciones, jurisprudencia y desarrollos doctrinarios que buscan aplicar principios tales como la transparencia en materia de seguros e instaurando el orden público de protección del consumidor. Todo ello, por supuesto, respetando las bases técnicas del seguro y además velando por el equilibrio del mercado y del negocio asegurador. De todas formas, ciertas veces la velocidad de los negocios sumado a, me atrevería a decir, la aún presente "inmadurez aseguradora" de la sociedad, nos lleva a no ser conscientes del importante rol social y económico del seguro o a soslayar la faceta humana del seguro, incluso no valorando debidamente eventos de este tipo. Lo cierto es que apoyar este tipo de iniciativas da visibilidad al seguro, a los protagonistas del mercado asegurador e ilumina el camino hacia el crecimiento de la apreciación del seguro por parte de la sociedad, fomenta esa necesaria nueva mirada sobre el seguro. Es así que la VII Cumbre Iberoamericana girará en torno al eje de "La sustentabilidad, la tecnología y la humanidad, confluyendo en armonía", pero excede con creces estos temas.



Andrea Signorino Barbat

## Alianza del Seguro

Se trata de la segunda cumbre del año 2023, organizada esta vez en forma binacional con Argentina, de la llamada Alianza del Seguro, una organización internacional sin fines de lucro que viene impulsado programas transformadores, como la puesta en marcha de un Programa Internacional de Seguros Inclusivos, la creación del Sello de Igualdad o el Sello Verde para América Latina. Decenas de personas, pertenecientes al 'ThinkTank' de la Alianza del Seguro han trabajado para que estos proyectos sean una realidad. Es que el seguro es desde siempre protagonista de la transformación social, pero debe serlo aún más si quiere seguir acompañando como factor preponderante a las personas y a las empresas. Debe el seguro liderar procesos de cambio que mejoren las condiciones de las personas, del mundo y por lo tanto, revolucionen la industria del seguro. En esta línea, la VII Cumbre orbitará alrededor

## El seguro será tratado en el evento desde una perspectiva humanista

de la tecnología, la longevidad, la equidad, la ética, la salud, la sostenibilidad y el valor social del Seguro.

## Un desafío

Es que no podemos ser ajenos a analizar el impacto del desarrollo exponencial tecnológico de nuestra sociedad y los grandes avances científicos, en la vida de las personas; cómo llegar a aplicar exitosamente la inteligencia artificial, incluso al negocio asegurador, sin perder la humanidad, es un desafío. Por otro lado, la necesidad de conocer al nuevo cliente, mucho más tecnológico, ágil y exigente

relacionados a la pobreza, la educación, la desigualdad, o responder a interrogantes para

## Uruguay será la sede de la VII Cumbre Iberoamericana de Seguros el 4 y 5 de octubre

lograr empresas sostenibles, debidas prestaciones sanitarias, o lidiar con el cambio climático, entre otros.

## Demostración

Debemos ser conscientes de que es la primera vez que Uruguay alberga una iniciativa de estas características, aceptando el reto de liderar esta cumbre e iniciando su camino en los debates 2030 sobre objetivos de desarrollo sostenible de la ONU, entre otros muchos, en relación al seguro. La presencia de todo el sector asegurador en ella sería, y descontamos que será, una demostración de que también en nuestro país apreciamos al seguro en toda su dimensión, económica y social, y avanzamos en el deseable camino de la madurez, de la conciencia aseguradora. Los esperamos. [www.alianzadelseguro.org](http://www.alianzadelseguro.org). ●

30 AÑOS JUNTOS

PRIMERA COOPERATIVA DE PRODUCTORES - ASESORES EN SEGUROS LES OFRECE EL ASESORAMIENTO Y LOS SERVICIOS DE UN BROKER ORGANIZADOR.

PROTEJA SU VIDA, SUS BIENES, SUS PROYECTOS COMERCIALES, INDUSTRIALES O AGROPECUARIOS, CONTANDO CON EL MAS SELECTO GRUPO DE CORREDORES ASESORES DE NUESTRO PAIS.

[www.casur.com.uy](http://www.casur.com.uy)  
casur@casur.com.uy  
AV. URUGUAY 1707 / MONTEVIDEO

098735719 / 098735715  
2902 54 04

**San Cristóbal Seguros**

Peatonal Sarandí 675 - Piso 3  
Edificio Pablo Ferrando  
Ciudad Vieja  
[www.sancristobalseguros.com.uy](http://www.sancristobalseguros.com.uy)