

- La compañía prevé lanzar este año nuevos productos al mercado

- La organización afianza vínculos con su red de Corredores Asesores

- Equipo de trabajo muy comprometido con los valores de la compañía



## San Cristóbal Seguros registra fuerte y sostenida expansión

Gerente General de San Cristóbal Seguros, Sebastián Dorrego

● Páginas 8 y 9

## José Luis Urse es el nuevo Presidente de CUAPROSE



● Página 10

Presidente de CUAPROSE, José Luis Urse



# SANCOR SEGUROS

☎ 0800 2543

🌐 sancorseguros.com.uy

📘 sancorsegurosuy

📱 SancorUruguay

Tranquilidad estés donde estés

La compañía busca acompañarlas en su crecimiento profesional y personal

# SeMujer: una gran oportunidad que brinda Sancor Seguros a las mujeres que quieren desarrollarse en el mercado asegurador

La innovadora iniciativa SeMujer de Sancor Seguros tiene el potencial de identificar necesidades clave de las Corredoras de Seguros y fortalecer el relacionamiento entre pares. Daiana Santucho, Gerente de Administración y Finanzas de la compañía explicó al Suplemento de Seguros de El Observador que “esta iniciativa invita a las Corredoras a explorar nuevas posibilidades y compartir sus experiencias y conocimientos, enriqueciéndonos mutuamente con valiosas perspectivas. Cada una podrá aportar algo único, pero sin duda se llevará mucho más del trabajo conjunto”.

La ejecutiva subrayó que el

## Capacitaciones mensuales sobre productos, procesos y herramientas de sistemas

proyecto SeMujer “contribuye a consolidar aún más la estrategia de cercanía de Sancor Seguros con las corredoras”. Señaló asimismo que “nuestro programa no solo aborda los desafíos actuales, sino que también fortalece a las corredoras de seguros para que se conviertan en agentes de cambio en un mercado en constante evolución”. Daiana Santucho destacó además que “tenemos el compromiso de seguir perfeccionando y adaptando este proyecto año tras año, con el objetivo de seguir sumando valor al mercado asegurador”.

### ¿Cuál es el objetivo del proyecto “SeMujer”, que integra el plan estratégico de Sancor Seguros Uruguay 2025, y que se inscribe en el marco de su rol innovador?

El objetivo de nuestro programa SeMujer es brindar a las mujeres del sector de seguros las herramientas necesarias para contribuir al desarrollo de la actividad aseguradora.

A través de talleres, capacitaciones y charlas inspiradoras, la empresa busca acompañarlas en su crecimiento profesional y personal, ofreciéndoles el apoyo necesario para prosperar en este desafiante y apasionante rubro.

Este proyecto se enmarca dentro del plan estratégico de la



Daiana Santucho, Gerente de Administración y Finanzas de Sancor Seguros

compañía, ofreciendo oportunidades de desarrollo profesional y personal para las corredoras de seguros. Además, nos proponemos fortalecer el proyecto a partir de sus ideas y aportes, ya que consideramos que su participación es fundamental para el éxito de esta iniciativa. Su contribución es clave para que este proyecto sea realmente transformador. Nuestro programa no solo aborda los desafíos actuales, sino que también fortalece a las corredoras de seguros para que se conviertan en agentes de cambio en un mercado en constante evolución.

### ¿En qué medida esta iniciativa es un espacio reflexivo y motivador sobre los desafíos actuales de las corredoras de seguros?

Entendemos que esta iniciativa puede ser un espacio muy valioso y motivador para las corredoras de seguros, ya que permite abordar de manera reflexiva los

desafíos actuales que enfrenta el sector. Al reunir a profesionales del área, se fomenta el intercambio de ideas y experiencias, lo que puede ayudar a identificar problemas comunes y buscar soluciones innovadoras.

La reflexión conjunta sobre temas como la digitalización, la competencia creciente, la adaptación a nuevas regulaciones y las expectativas cambiantes de los clientes puede ayudar a las corredoras a identificar áreas de mejora y oportunidades de innovación; en un ambiente propicio para la colaboración y el aprendizaje. Esto no solo motiva a los participantes a adaptarse y mejorar, sino que también les brinda herramientas y estrategias para enfrentar estos retos de manera más efectiva.

En resumen, esta iniciativa invita a las corredoras a explorar nuevas posibilidades y compartir su experiencia y conocimiento, enriqueciéndonos mutuamente

con valiosas perspectivas. Cada una podrá aportar algo único, pero sin duda se llevará mucho más del trabajo conjunto.

### ¿Considera que este proyecto posibilita identificar necesidades claves de las corredoras y fortalece el relacionamiento inter pares?

Sí, definitivamente considero que este proyecto tiene el potencial de identificar necesidades clave de las corredoras y fortalecer el relacionamiento entre pares. Al crear un espacio de diálogo y colaboración, las corredoras pueden compartir sus experiencias y desafíos, lo que facilita la identificación de áreas donde se requieren mejoras o apoyo adicional. Además, al fomentar la interacción entre profesionales del mismo sector, se construyen redes de apoyo y confianza que son fundamentales para el crecimiento y desarrollo. Este tipo de relacionamiento inter pares no

solo permite el intercambio de conocimientos y mejores prácticas, sino que también puede generar oportunidades de colaboración y sinergias que beneficien a todas las partes involucradas.

Este programa lo lidera un equipo de colaboradoras de diversas áreas de la compañía con mucha experiencia y conocimiento en distintos pilares que fueron los que nos permitieron dar forma a esta idea. Creemos firmemente que, al fusionar estas distintas perspectivas, estamos creando un proyecto más sólido y enriquecido, tal como pensamos que funcionará: uniendo ideas y esfuerzos para generar un impacto positivo y duradero en el desarrollo profesional de las mujeres del sector.

### ¿En qué medida la capacitación continua jerarquiza la profesión en un mercado asegurador cada vez más técnico y competitivo?



El equipo de SeMujer: Mikaela Rodríguez, Mara De los Santos, Daiana Santucho, Jessica Ferdinand y Agustina Abbona



Agustina Abbona, María Eluén, Mara De los Santos, Virginia Ciutti, Daiana Santucho, Marianna Muzzio, Gloria Pregliasco, Mikaela Rodríguez y Jessica Ferdinand



Desayuno de trabajo



Florencia Kramer, Agustina Abbona, María José Gnazzo, Mara De los Santos, Graciela Conde y Daiana Santucho

La capacitación continua juega un papel fundamental en la jerarquización de la profesión dentro del mercado asegurador, especialmente en un entorno que se vuelve cada vez más técnico y competitivo. A medida que la industria evoluciona, surgen nuevas tecnologías, regulaciones y tendencias que requieren que los profesionales se mantengan constantemente actualizados. Al capacitarnos, no solo mejoramos las competencias individuales, sino que también ello contribuye a elevar el estándar de la profesión en su conjunto.

Además, en un sector donde la confianza y la credibilidad son esenciales, en Sancor Seguros creemos que contar con formación continua puede marcar la diferencia para nuestros corredores, distinguiéndolos de sus pares. Esto se convierte en un factor clave para los clientes al momento de elegir a un asesor de seguros.

**Sancor Seguros siempre generó una política de puertas abiertas con su fuerza de ventas. ¿Considera entonces que este proyecto contribuye a consolidar aún más esa estrategia de cercanía con las**

#### corredoras?

Trabajamos con nuestra fuerza de ventas basándonos en la cercanía, el contacto, el relacionamiento cotidiano que tanto nos nutre. Queremos brindarles el mejor servicio y la mejor atención desde todas las órbitas de la organización, tratamos de que se sientan parte de la compañía y de transmitirles a diario que la confianza está depositada en ellos. Además, de darles las herramientas necesarias para automatizar y agilizar su gestión, ya sea desde la emisión como desde la generación de reportes que le permitan analizar su cartera desde distintas ópticas.

En ese sentido, este proyecto contribuye a consolidar aún más la estrategia de cercanía de Sancor Seguros con las corredoras. La política de puertas abiertas, que fomenta un ambiente de confianza y comunicación fluida, ha permitido que surjan inquietudes y planteos por parte de las corredoras, los cuales nos han impulsado a crear una iniciativa como esta. De este modo, al implementar este proyecto, reforzamos nuestro compromiso de escuchar y atender las necesidades de nuestra fuerza de ventas; asegurando que sus aportes sean siempre una

parte fundamental de nuestra evolución. Esto no solo fortalece

### La importancia de la formación continua en un mercado muy competitivo

la relación entre Sancor Seguros y las corredoras, sino que también nos nutre a diario como empresa para continuar en el camino del trabajo conjunto para enfrentar los desafíos del sector.

#### ¿Cuántos encuentros del proyecto SeMujer se han desarrollado hasta el momento y cuántos están previstos para lo que resta del año?

El año pasado iniciamos un proceso de acercamiento con corredoras de diversas localidades, edades, especialidades y modalidades de venta, a través de desayunos de trabajo. El objetivo fue involucrarlas desde el principio en este desafío, para poder recoger una variedad de perspectivas que nos permitieran identificar

y atender de manera integral sus necesidades y aportes. De estos encuentros ha surgido un calendario para 2025 con un enfoque integral, que incluye capacitaciones mensuales sobre productos, procesos y herramientas de sistemas, además de sesiones presenciales con expertos internacionales en áreas clave como habilidades blandas, negociación efectiva e influencia comercial. Sumamos además comunicaciones quincenales que intentarán

motivar el trabajo diario y fomentar las ganas de crecer día a día en este rubro. Este programa está diseñado para fomentar el desarrollo continuo, con la firme intención de que cada experiencia aporte algo valioso al crecimiento profesional de los participantes. Sabemos que esto es solo el inicio, y tenemos el compromiso de seguir perfeccionando y adaptando este proyecto año tras año, con el objetivo de seguir sumando valor al mercado asegurador. ●



CONTRATAR UN SEGURO CON UN CORREDOR PROFESIONAL, ES MÁS SEGURO

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

# Perspectivas y desafíos actuales de los Seguros de Vida del BSE

Por Virginia Inchausti

Gerente del Departamento de Vida y Vida Previsional del Banco de Seguros del Estado

Las vicisitudes del contexto uruguayo en cuanto a los seguros de Vida en los últimos años, tras eventos como la pandemia y la crisis de la Seguridad Social, han hecho que se haga cada vez más notoria para la sociedad la necesidad de instrumentos de protección y ahorro. En este sentido, se comenzó a visualizar un aumento en la demanda de este tipo de seguros a lo largo de los últimos años, alcanzando el BSE a diciembre de 2024 una participación mayor al 40% del mercado total asegurado.

## Factor cultural

Según la calificadora internacional Moody's, uno de los factores determinantes para el crecimiento del sector asegurador es la estabilidad en los ingresos de la población uruguayo, considerando que, en la región, Uruguay es el país con mayor formalidad laboral. Nosotros creemos que, además de esta condición, es decisivo el factor cultural, y eso es lo que los avatares anteriormente mencionados han demostrado. La respuesta del consumidor al entorno cambiante e impredecible, ha resultado en un crecimiento sostenido de las ventas de los productos de ahorro, con una tendencia que en este 2025 está mostrando un desempeño aún mejor. Actualmente, nos encontramos en un momento de análisis del comportamiento del mercado, tomando de ello la definición de desafíos y oportunidades, donde el eje estará centrado en la consecución de acciones que mejoren la experiencia del cliente, la reducción de costos y la mejora de resultados. ¿Cómo pensamos lograrlo?

## Compromiso

Nuestra estrategia se enfocará en partir de nuestra mayor fortaleza: ser la empresa líder del mercado en seguros de protección y ahorro, reforzando nuestro compromiso con la certeza de la inversión segura y garantizada que nos caracteriza. En un contexto ya intrínsecamente dinámico y cada vez más competitivo, consideramos imperativo continuar mejorando nuestra oferta a través de coberturas más personalizadas y adaptadas a las necesidades de nuestros clientes, con un abordaje que coloque la experiencia en el centro y una visión de responsabilidad social que nos es dada históricamente, en la que



Virginia Inchausti

el cambio cultural en cuanto a educación financiera y la idea de protección futura son fundamentales.

Para poder acompañar a nuestros clientes en su camino hacia su bienestar financiero, estamos reforzando nuestra estrategia de atención y asesoramiento a través de nuestros canales directos y la fuerza de venta de asesores altamente especializados, en Montevideo y en el interior del país. Ellos son aliados clave de todo el proceso, ampliando y fortaleciendo nuestras redes, tanto personales como a través de canales digitales.

## Cliente integral

En este proceso, se ha instalado el paradigma de cliente integral, atendiendo a sus características particulares, estilo de vida, profesión, intereses y necesidades, cruzándose con lo que ya conocemos sobre ellos, partiendo de la confianza que ya han depositado en BSE. De esta forma, se genera un abordaje de mayor conocimiento y reconocimiento hacia ese cliente que ya nos elige.

Continuando con la línea de foco en la experiencia del cliente, nos hemos detenido a considerar las particularidades del seguro de Vida, encontrando dos dimensiones a tener en cuenta. Por un lado, tomamos conciencia de la necesidad de impulsar la calidad de nuestra interacción en cada punto de contacto con el cliente a través de actualizaciones tecnológicas y digitales que redunden en la reducción de papeleo excesivo, reducción de plazos y tiempos de espera, y mejoras en los procesos rela-

## Compromiso con la certeza de la inversión segura y garantizada

cionados a los trámites de siniestros. Por otro lado, no nos es ajeno el impacto de la interacción y el vínculo que se establece en este tipo de seguros, que requiere de un tiempo de mayor calidad, propio de las decisiones que surgen de proyecciones a largo plazo, la confianza que se necesita cultivar y la sensibilidad que se precisa. Esto es, el balance entre la eficiencia y el tiempo de deliberación necesarios, que fortalezca la confianza del cliente, haga crecer sus conocimientos sobre este tipo de seguros, le haga sentir empoderado de sus finanzas y su futuro. En definitiva, que potencie su nivel de satisfacción.

## Preparados

Estamos preparados para atender todas las necesidades de nuestros clientes, en particular, a través de nuestros productos más importantes en cuanto a protección y ahorro, con componente financiero: Ahorro + Vida y Renta Personal. El seguro de Ahorro más Vida combina la posibilidad de contar con un capital en concepto de ahorro al finalizar el plazo seleccionado, o en caso de fallecimiento durante el mismo, proporcionar tranquilidad y protec-

ción a las personas designadas como beneficiarias.

Este producto se comercializa en dólares americanos o pesos uruguayos, con opciones de plazo de pago y cobertura durante 10, 15 o 20 años; o hasta los 55, 60 o 65 años de edad. Vencido el plazo pactado, el beneficiario designado para el caso de vida cobrará el capital asegurado. Si se produjera el fallecimiento antes de dicho plazo, se abonará el capital al beneficiario designado para esta cobertura. En las opciones de plazo de pago hasta los 55, 60, o 65 años de edad, el asegurado-contratante puede disponer de una renta mensual vitalicia en lugar del capital asegurado en un solo pago.

Lo destacable de esta opción, es que, si iniciado el servicio de la renta el asegurado falleciera, los beneficiarios designados continuarán cobrando la renta hasta completar 15 años. Es decir, que será de por vida para la persona cuya vida se asegura, pero en caso de producirse el fallecimiento de esta persona antes de completarse los primeros 15 años, se continuará abonando la renta a los beneficiarios hasta completar este plazo.

Además, se ofrece una gama de coberturas adicionales sin costo como ser la exención del pago de primas en caso de incapacidad total antes de los 55 años; indemnización de un capital estipulado por diagnóstico de cáncer y renta diaria por internación; así como otras coberturas adicionales con costo.

A modo de ejemplo, una persona de 30 años con plan de pago elegido hasta los 65 años, por U\$S 86.79 mensuales, puede obtener

las siguientes coberturas:

- Capital Seguro de Ahorro: U\$S 50.000
- Capital Seguro de Vida: U\$S 50.000
- Cobra el Ahorro a los 65 años
- Exención de pago de premios por incapacidad total y permanente
- Renta diaria por internación: U\$S 50-doble indemnización en caso de internación en CTI
- Diagnóstico por cáncer: U\$S 9.000

## Solución garantizada

Este producto es el más elegido por nuestros clientes, por ser una solución garantizada y a medida, convirtiéndose en la mejor opción a futuro, brindando la posibilidad de acceder a operaciones a corto plazo en función de las necesidades de los clientes. El producto Renta Personal, fue creado con el fin de ser un complemento jubilatorio, convirtiéndose en un instrumento alternativo, con una faceta de inversión. Tiene por objetivo pagar una renta mensual a partir de cuando la persona elija, por el monto que determine y durante el tiempo que desee contratar, pudiendo además optar por llevarse el capital acumulado, y además con posibilidad de contratar adicionales como la indemnización por fallecimiento y la renta garantizada. La renta puede ser vitalicia, pudiendo el cliente cobrarla durante toda su vida o se puede optar por elegir un período durante el cual desee recibirla, es decir, como una renta temporaria. Para realizar el pago del seguro, el cliente puede optar por hacerlo al contado depositando por única vez el monto total, o pagar la cuota en forma mensual o anual hasta el momento de comenzar a cobrar la renta. Las tasas en este producto están en 4% en dólares americanos y 3.5% en UI, siendo estas últimas de las mejores del mercado actualmente y en la proyección esperada.

En el año 2024 se observó que la preferencia por la opción en UI es cada vez mayor.

La principal fortaleza de este producto es la inversión garantizada, para, por ejemplo, pagar estudios universitarios, cubrir un viaje, o verdaderamente garantizar un suplemento jubilatorio como una renta vitalicia.

Al igual que en el producto Ahorro más Vida, Renta Personal es un producto flexible, que le permite al cliente diseñar la cobertura que desea de acuerdo a sus necesidades y posibilidades. Siempre con el respaldo del BSE.●

Potencia su gestión con los valores de la credibilidad y el profesionalismo

# CASUR crece y se proyecta con fuerza en el mercado, dijo Roberto Machado

**C**ASUR, la primera Cooperativa de Asesores de Seguros del Uruguay, potenciará este año su gestión sustentada en el valor de la credibilidad que afianzó en el mercado y en su sostenida dinámica profesional.

El Presidente de la institución, Roberto Machado, dijo al Suplemento de Seguros de El Observador que CASUR comenzó 2025

## La cooperativa registra una constante modernización

“muy bien, con mucho trabajo y con el valioso aporte del personal. Precisamente, reforzamos nuestro equipo de trabajo por el aumento que registra nuestra producción. Es una realidad que gratifica porque es el fruto de la muy profesional acción de nuestra Cooperativa, que día a día se proyecta con más fuerza en un mercado muy competitivo”.

Dijo que la Comisión Directiva “hizo ya a comienzos del año un estudio de las condiciones de póliza, en el marco de un intercambio de opiniones, para luego volcar esos valores a toda la masa social”.

### Fuerte y sólida

Roberto Machado destacó que la Cooperativa “está fuerte, está muy sólida, mejora en forma constante sus procesos y es cada vez más independiente. Tenemos muy buenas relaciones con



Presidente de CASUR, Roberto Machado

las compañías que nos apoyan y con las cuales siempre apuntamos a profundizar acuerdos que generan beneficios recíprocos. Precisamente, este año reflotaremos el tema de los convenios”. “Nuestra institución -expresó- no sólo tiene el aporte de Corredores muy importantes de Montevideo sino también del interior. CASUR tiene asimismo, desde 2021, una importante cartera. Esta fortaleza nos da espalda, no genera mucho optimismo para seguir creciendo y, de esta manera, consolidarnos cada vez más como un destacado actor del mercado asegurador”.

## Destacan el valioso aporte del equipo de trabajo

### Equilibrio

Dijo que “CASUR es una cooperativa, que oficia como un paraguas, que le sirve a todos los socios que la integran. Su filosofía de trabajo se sustenta en la premisa de generar el mayor equilibrio en su

gestión para que los Corredores, independientemente de su volumen de cartera, tengan siempre las mismas oportunidades. Para las compañías es, a su vez, un preciado valor porque saben que CASUR está integrada por gente seria, muy ética, muy profesional y que hace crecer el mercado de seguros”.

### Capacitación

Roberto Machado dijo que “la Cooperativa desarrollará nuevamente este año procesos de capacitación para los socios, que incluyen charlas y cursos, que se

impartirán en sus oficinas, ubicadas en Avda. Uruguay y Paraguay”.

Destacó que “la capacitación es muy importante en la medida que el mercado de seguros es cada vez más técnico y complejo. Se apunta a que el socio desarrolle su actividad con los más altos nive-

## Realizará este año nuevas instancias de capacitación

les de calidad de servicio, lo cual redundará en beneficio del asegurado y del mercado asegurador”.

El entrevistado anunció asimismo que “CASUR, elecciones mediante, renovará su Comisión Directiva el próximo mes de noviembre. La actual Directiva prepara entonces el terreno para los nuevos directivos que estarán al frente de nuestra querida y muy sólida Cooperativa”.

### Apoyo

Roberto Machado destacó que CASUR promueve y apoya a APROASE, CUAPROSE, al Círculo de Agentes de Seguros del Uruguay y a la Federación de Agrupaciones Profesionales en Seguros del Uruguay (FAPROSU). Dijo que FAPROSU es una importante herramienta que defiende y destaca los valores profesionales que caracterizan al Corredor y al Agente de Seguros en el mercado”. ●

# BSE

## 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.

Sigue construyendo con los profesionales el futuro de la compañía

# Porto Seguro potencia vínculos con los Corredores Asesores

**P**or Seguro realizó el pasado 14 de febrero un evento especial junto a Corredores Asesores de Montevideo y de Maldonado en el Parador I´marangatú, ubicado en la Parada 7 de la Playa Mansa de Punta del Este. Fue una grata instancia que posibilitó fortalecer relaciones, intercambiar ideas y seguir construyendo juntos el futuro de la Compañía. Durante el evento, los asistentes disfrutaron de la hermosa policromía de un atardecer en un punto inigualable y en el que se vivió un clima de reencuentro y camaradería.

## Compromiso

La empresa informó además que estuvieron presentes los Ejecutivos de Negocios y de Siniestros de los Corredores asistentes, quienes tuvieron la oportunidad de escuchar experiencias y expectativas.

## Innovación con muy altos estándares de calidad

Porto Seguro reafirmó su compromiso de seguir brindando soluciones que se adapten a las necesidades de los Corredores Asesores y, consecuentemente, de los clientes de la Compañía.

Porto Seguro agradece a todos los profesionales que formaron parte de este encuentro. Su confianza y participación son el motor que impulsa a la empresa a seguir innovando con muy altos estándares de calidad en todas sus áreas de gestión. ●



Participantes del evento de Porto Seguro desarrollado en el Parador I´marangatú de Punta del Este



Jonatan Pereira, Ivan Alonzo, Carmen Borges, Carolina Rubbo e Ivannah Edelman



Liliana Domínguez, Mariela Ceriani, Adriana Ceriani, Bettina Scelza, Cristina Ceriani y Mariela Barrios



**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



Sandra Caballero, Valeria Silvera, Rafael Correa y Santiago Perlini

Bello destacó que para la gremial la libertad de elección es un principio inamovible

# APROASE genera sostenidas dinámicas que fortalecen la actividad del Corredor

La Agrupación de Profesionales Asesores en Seguros (APROASE) genera este año dinámicas que apuntan al fortalecimiento de la actividad del Corredor, cuya acción profesional contribuye, en gran medida, a la expansión de la cultura aseguradora. Su Presidente, Esteban Bello, dijo al Suplemento de Seguros de el Observador que “la

**Los corredores tienen el desafío de estar siempre actualizados en sus procesos de gestión**

entrevista personal con el cliente sigue siendo un valor esencial y un diferencial primordial frente a otras formas de venta de seguros que hoy existen en el mercado”.

Destacó, en otro plano, que “el derecho del asegurado de poder elegir libremente a su corredor es un principio que APROASE ha defendido históricamente y continuará haciéndolo”.

Expresó asimismo que la ac-



Esteban Bello, Presidente de APROASE

ción que desarrolla FAPROSU “es un gran paso en el sentido de poder crear estrategias comunes que permitan, entre otras cosas, fomentar la cultura aseguradora en el país”.

**¿Cuáles son las principales líneas de acción que desarro-**

**llará la Agrupación en el curso de 2025?**

En el año 2025 continuaremos las líneas de acción que desplegamos en el año 2024, que fundamentalmente son estar cerca de nuestros socios con acciones que puedan facilitar su actividad. Particularmente, mantendremos la actividad de la Comisión de Capacitación y además vamos a dinamizar la comunicación social a través de las redes. Buscaremos acciones que contribuyan a sumar socios a nuestra Agrupación y crear conciencia de que unidos tenemos más fuerza. En este sentido, y acompañando a que marzo es el mes de la Mujer, realizamos precisamente ayer un importante evento en nuestra sede social para nuestras socias y socios, quienes pudieron concurrir de forma gratuita acompañados/os de un colega invitado para conocer APROASE.

**¿En qué medida la constante capacitación contribuye a jerarquizar la actividad del corredor en el mercado?**

En un mercado, donde el potencial asegurado recibe muchísima oferta a través de medios electrónicos, la capacitación del corredor asesor resulta fundamental en todos los aspectos y es imprescindible para poder asesorar de forma eficiente. En APROASE mantendremos entonces la actividad de la Comisión de Capacitación que este año se abocará a desarrollar talleres enfocados en la temática que integra la actividad del asesor profesional como una empresa, integrando todos los aspectos que componen en la actualidad una cartera de seguros

**¿La libertad de elección es un principio inamovible en la**

**La institución generará también este año diversas instancias de capacitación**

**gremial desde su fundación en 1946?**

Sí, rotundamente sí. Se trata de un principio que lo mantenemos y permanece vigente actualmente con más fuerza con el paso de los años y con el avance de plataformas que directamente atentan contra este principio. El derecho del asegurado de poder elegir libremente a su corredor es un principio que APROASE ha defendido históricamente y continuará haciéndolo. Desde APROASE estamos atentos y denunciaremos públicamente, y ante quien corresponda, cuando tomemos conocimiento de que actores que operan en el mercado, llámese bancos, inmobiliarias financieras, etc. comercialicen seguros apoyados en este tipo de prácticas que coartan la libertad de elección del asegurado. En este sentido, APROASE mantiene una recomendación a sus socios de priorizar la venta de seguros con aquellas aseguradoras que comercializan sus productos únicamente con asesores profesionales.

**¿Cuáles son los principales valores que sustentan la actividad del corredor frente a otros canales de venta que operan en el mercado?**

El asesor profesional de seguros tiene el desafío de estar actualizado con el uso de la tecnología y las herramientas digitales y ca-

pacitarse permanentemente para poder asesorar de manera eficaz a sus clientes/asegurados. Hoy la comunicación con ellos la mayor parte de las veces es a través de mail o WhatsApp. Sin embargo, la entrevista personal con el cliente sigue siendo un valor esencial y un diferencial primordial frente a otras formas de venta de seguros que hoy existen en el mercado. El estar cerca del asegurado, conocer sus necesidades de coberturas, ser depositarios de su confianza informándoles y asesorándoles de manera eficiente, estando muy presente en caso de siniestros. Estos son aspectos que ningún otro canal de venta puede darle a una persona cuando contrata un seguro.

**¿Considera que la mancomunidad de esfuerzos potencia la actividad del Corredor?**

Un desafío muy importante es generar acciones que contribuyan a que los colegas se acerquen a APROASE. Despertar en ellos, tanto en Montevideo como en el interior, el deseo de asociarse a nuestra Agrupación y generar conciencia de que unidos, no hay que olvidar que nuestra actividad es muy individualista, somos más fuertes y podremos presentarnos ante las compañías aseguradoras y el resto del mercado con mayor representatividad. Un lindo desafío será que podamos generar conciencia entre todos los colegas y poder terminar con la frase que hemos escuchado muchas veces: “para que me voy a asociar si cuando consiguen algo lo consiguen para todos”.

**¿En qué medida la Federación, que integra APROASE, es un importante instrumento que mejorará diversos aspectos del mercado asegurador?**

Considero que la creación de la Federación de Asociaciones de Profesionales en Seguros del Uruguay (FAPROSU) que nuclea a las 3 agrupaciones de corredores de seguros, y que APROASE integra, es un gran paso en el sentido de poder crear estrategias comunes que permitan, entre otras cosas, fomentar la cultura aseguradora en nuestro país. Desde FAPROSU vamos a fomentar la legislación de una Ley que regule la actividad del asesor profesional de seguros para desterrar a intermediarios cuya actividad principal no sea el tema seguro. De una vez por todas los actores del mercado, incluyendo a las autoridades, deben entender que los asesores profesionales de seguros somos la herramienta fundamental para crear cultura aseguradora en nuestra población y, en este sentido, debemos participar en la elaboración de esta Ley. ●

**San Cristóbal Seguros**

Estés donde estés, lo tuyo está protegido

2902 9999 | 098 029 999

Ituzaingó 1377, Oficina 001  
Edificio Constitución | Montevideo, Uruguay

sancristobalseguros.com.uy

f @ in

La confianza y la calidad del servicio son diferenciales estratégicos

# San Cristóbal Seguros crece y prevé lanzar nuevos productos al mercado

San Cristóbal Seguros registró en lo que transcurre del año un sólido y sostenido crecimiento en todos sus segmentos del negocio, en consonancia con el comportamiento que exhibió en el ejercicio 2024. En el marco de su expansión prevé lanzar este año nuevos productos al mercado.

Su Gerente General, Sebastián Dorrego, dijo al Suplemento de Seguros de El Observador que los resultados obtenidos “son el reflejo de una combinación de factores estratégicos y del compromiso de todo el equipo de San Cristóbal Seguros”. El ejecutivo pormenorizó que “hemos avanzado en herramientas digitales que agilizan la contratación de pólizas, la gestión de siniestros y la interacción con nuestros clientes, que aseguran una experiencia más fluida y transparente”.

## ¿Qué comportamiento registró San Cristóbal Seguros al cierre de 2024 y que comportamiento ha tenido en el primer trimestre de 2025?

El 2024 fue un año de consolidación y crecimiento para San Cristóbal Seguros en Uruguay. Trabajamos con foco en la concreción de los objetivos, incorporando nuevas metodologías de trabajo, robustecimos los equipos como mayor capacidad técnica y de liderazgo, logramos fortalecer nuestra presencia en el mercado, aumentando nuestra cartera de clientes en productos que ayudan a la diversificación del portafolio y optimizando nuestros procesos para brindar un servicio aún más eficiente y personalizado. Cerramos el año con un desempeño sólido en términos de emisión

## Un horizonte que necesita un compromiso de todos los actores

de primas y rentabilidad, lo que refleja la confianza de nuestros asegurados y socios estratégicos. Continuamos acercando la compañía a todos los rincones del país con la apertura de nuevas oficinas de corredores insignia, dispusimos mayores beneficios para los socios comerciales haciendo foco en una propuesta de valor diferenciadora.

En el primer trimestre de 2025, la tendencia ha sido positiva, con un crecimiento sostenido en los principales segmentos de negocio. Hemos seguido apostando por la innovación y la digitalización, facilitando el acceso a



Sebastián Dorrego, Gerente General de San Cristóbal

nuestros productos y mejorando la experiencia de nuestros corredores y asegurados. Además, continuamos afianzando nuestra red de Corredores Asesores de seguros, que son un pilar clave en nuestro modelo de atención. Estamos convencidos de que este año traerá nuevas oportunidades para seguir posicionándonos en un mercado muy exigente.

## ¿La confluencia de qué factores contribuyó a estos resultados?

Los resultados obtenidos son el reflejo de una combinación de factores estratégicos y del compromiso de todo el equipo de San Cristóbal Seguros. Entre los principales elementos que contribuyeron a nuestro desempeño, destacaría que hemos trabajado en mejorar nuestros procesos y canales de atención, priorizando la personalización y la rapidez en la gestión de pólizas y siniestros. Esto nos ha permitido ofrecer un servicio más eficiente y adaptado a las necesidades de nuestros corredores y asegurados.

La relación con nuestros corredores asesores de seguros ha sido

clave para nuestra expansión y consolidación en el mercado. Su profesionalismo y cercanía con los clientes han permitido un crecimiento sostenido en la cartera de seguros.

La inversión en tecnología ha sido un pilar fundamental. Hemos avanzado en herramientas digitales que agilizan la contratación de pólizas, la gestión de siniestros y la interacción con nuestros clientes, asegurando una experiencia más fluida y transparente. Mantenemos una estrategia equilibrada en la suscripción de riesgos, lo que nos ha permitido garantizar estabilidad financiera y cumplir con nuestros compromisos con asegurados y proveedores.

En conjunto, estos factores han contribuido a que San Cristóbal Seguros siga consolidándose en Uruguay, reafirmando nuestro compromiso con la excelencia en el servicio y la confianza de nuestros socios comerciales y asegurados.

## ¿La compañía continúa registrando un índice de siniestrali-

dad por debajo del promedio del mercado asegurador?

En San Cristóbal Seguros, mantenemos un enfoque riguroso en la gestión del riesgo, lo que nos ha permitido registrar un índice de siniestralidad controlado y, en muchos casos, por debajo del promedio del mercado asegurador como es en la rama automotor. Este desempeño es el resultado de varios factores clave. En primer lugar, nuestra política de suscripción responsable nos permite evaluar con precisión los riesgos, asegurando que cada póliza se adapte correctamente a las necesidades del asegurado y a la realidad del mercado. Esta estrategia nos ayuda a mantener un equilibrio entre ofrecer coberturas accesibles y proteger la estabilidad financiera de la compañía. Otro aspecto fundamental es el trabajo conjunto con nuestra red de corredores asesores de seguros. Su experiencia y cercanía con los clientes nos permiten identificar mejor los perfiles de riesgo, asesorar en la contratación de coberturas adecuadas y fomentar la cultura de preven-

ción, lo que impacta positivamente en la siniestralidad. Además, hemos apostado fuertemente por la innovación y la tecnología aplicada a la prevención y detección de fraudes. A través del análisis de datos y el uso de herramientas digitales avanzadas, podemos identificar patrones de comportamiento que nos ayudan a optimizar la gestión de siniestros y mitigar posibles riesgos antes de que ocurran. Por supuesto, la siniestralidad también está influenciada por factores externos, como la situación económica, las condiciones climáticas y el comportamiento del mercado automotor, entre otros. A pesar de estos desafíos, seguimos enfocados en mantener un índice de siniestralidad equilibrado y sostenible, garantizando tanto la protección de nuestros asegurados como la solidez financiera de la compañía.

## ¿La empresa prevé lanzar nuevos productos en el curso de este año?

En definitiva, nuestra estrategia integral de gestión de riesgos, sumada al compromiso con la excelencia en el servicio y la confianza de nuestros clientes, nos ha permitido sostener estos resultados y continuar posicionando la compañía en el sector asegurador. Sí, en San Cristóbal Seguros estamos comprometidos con la innovación y la evolución constante de nuestra oferta de productos para responder a las necesidades cambiantes de nuestros asegurados. En 2025, seguimos trabajando en el desarrollo de nuevas soluciones aseguradoras que brinden mayor protección, flexibilidad y accesibilidad a nuestros clientes.

En el mes de febrero lanzamos nuevos productos de protección para automotores que combinan las coberturas tradicionales que ofrece la compañía, con nuevas coberturas y adicionales que robustecen la oferta y brindan una protección más amplia a los riesgos que se exponen nuestros asegurados.

Estamos analizando distintas oportunidades en segmentos estratégicos, con especial foco en productos para los segmentos de clientes definidos en el apetito de riesgo de la compañía, que permitan una contratación más ágil y una experiencia de usuario optimizada. La digitalización y la personalización de coberturas son tendencias clave en la industria aseguradora, y queremos estar a la vanguardia de estas transformaciones.

En particular, estamos explorando nuevas coberturas en seguros para satisfacer las necesidades de los clientes, considerando un mercado en constante cambio, donde los hábitos de consumo y los modelos de transporte evolucionan. También seguimos fortaleciendo nuestras líneas de seguros patrimoniales, con propuestas más adaptadas a las pequeñas y medianas empresas.

Asimismo, estamos evaluando incorporar seguros más flexibles y modulares, que permitan a los clientes diseñar su cobertura según sus necesidades específicas, asegurando un balance entre protección y accesibilidad.

Se mejoró el producto de Garantía de Alquiler, para tener una propuesta robusta y muy competitiva. Nuestro objetivo es seguir ofreciendo soluciones innovadoras que brinden tranquilidad y seguridad a nuestros asegurados, fortaleciendo nuestra posición en el mercado y reafirmando nuestro compromiso con la excelencia en el servicio.

#### ¿Qué sinergias genera San Cristóbal Seguros con su fuerza de ventas en todo el país?

Nuestra red de Corredores Aseso-

res de seguros es un pilar fundamental en el modelo de negocio de San Cristóbal Seguros. No solo son nuestros principales aliados comerciales, sino que también cumplen un rol clave en la experiencia del cliente, brindando asesoramiento especializado y un acompañamiento cercano en cada etapa del proceso asegurador. Para fortalecer esta relación y potenciar su desempeño, trabajamos constantemente en generar sinergias que permitan una gestión más eficiente y productiva. Redefinimos nuestra propuesta de valor que incluye tres ejes de trabajo a destacar. Beneficios monetarios. Desarrollamos planes de incentivos y acciones de marketing conjuntas para potenciar la captación y fidelización de clientes, adaptándonos a las particularidades de cada región del país, ampliación de la red de oficinas insignia en todo el territorio nacional y otros beneficios muy interesantes. Modelos de atención comercial y gestión operativa. Definimos y desplegamos nuestra propuesta de atención con ejecutivos de cuenta asignados a los corredores en todas las áreas de la compañía, logrando mayor cercanía y velocidad en la

resolución de problemas. Nuestros equipos trabajan en estrecha colaboración con los corredores, brindando asesoramiento personalizado, soporte técnico y estrategias para mejorar su rendimiento y crecimiento en el mercado, con acuerdos de servicio muy exigentes que demuestran el compromiso de la compañía con nuestros socios comerciales. Por último, beneficios extraordinarios, que apuntan a mejorar la experiencia de los corredores con la compañía, incluyendo formación y capacitación en herramientas de gestión duras y blandas, formación técnica en seguros. Acceso a herramientas digitales a disposición de nuestros productores, plataformas que facilitan la cotización, emisión y gestión de pólizas, además de soluciones de autogestión que agilizan los procesos y mejoran la atención al cliente, espacios de recreación y esparcimiento para compartir momentos distendidos y muchas iniciativas que iremos presentando en el transcurso del año.

Escuchamos activamente las necesidades y sugerencias de nuestra red comercial, permitiéndonos ajustar nuestra propuesta de valor y optimizar los

procesos para brindar un mejor servicio a los asegurados.

Gracias a estas sinergias, logramos consolidar un ecosistema de trabajo colaborativo que no solo beneficia a nuestros corredores, sino que también fortalece el posicionamiento de San Cristóbal Seguros en todo el país, garantizando un servicio de calidad y una relación cercana con cada cliente

#### ¿En qué medida un equipo de trabajo comprometido con los valores de la compañía es fundamental para su proceso de expansión?

El crecimiento y la expansión de San Cristóbal Seguros no serían posibles sin un equipo de trabajo muy comprometido con los valores de la compañía. Nuestro capital humano es el motor que impulsa cada uno de nuestros logros, y su alineación con nuestra cultura organizacional es clave para seguir fortaleciendo nuestra presencia en el mercado. En un sector tan competitivo como el de los seguros, la confianza y la calidad del servicio son diferenciales estratégicos. Contar con un equipo que comparte nuestros principios culturales somos un

mismo equipo, integridad o nada, lo hacemos sustentable, nuestra prioridad el cliente y evolucionamos para crecer, nos permite no solo mejorar la experiencia de nuestros asegurados, sino también consolidarnos como una compañía referente en el país.

Además, en un contexto de transformación digital y nuevas tendencias en la industria, la adaptabilidad y la vocación de servicio de nuestro equipo son esenciales para implementar innovaciones, desarrollar nuevos productos y optimizar procesos. Un equipo motivado y capacitado es capaz de asumir estos desafíos con una actitud proactiva, asegurando que cada paso en nuestro proceso de expansión se haga de manera sólida y sostenible. Por eso, en San Cristóbal Seguros invertimos continuamente en el desarrollo profesional de nuestros colaboradores, fomentando una cultura de aprendizaje, liderazgo y trabajo en equipo. Creemos que el crecimiento de la empresa va de la mano con el crecimiento de quienes la integran, y es en esa sinergia donde encontramos el verdadero diferencial para seguir expandiéndonos con éxito en Uruguay. ●

## La reciente Ley de Seguros en Brasil

Por la Dra. (PhD) Andrea Ma. Signorino Barbat  
Consultora internacional  
en seguros y reaseguros

El vecino país Brasil tiene una nueva Ley de Seguros desde diciembre de 2024, última Ley especial de Seguros aprobada en Latinoamérica. Siendo el seguro un contrato internacional y global, no podemos quedar indiferentes ante esta novedad en la cual me he interiorizado por su interés académico, además de haber sido objeto de mi última conferencia dictada en febrero pasado en San Pablo. Brasil es un país donde el seguro alcanza el 6% del PBI, número modesto si pensamos en que su población supera los 210 millones de personas, si bien con realidades socioeconómicas muy dispares y sabiendo que la penetración del seguro no es directamente proporcional a la población de un país y responde a múltiples causas. Acorde a la doctrina brasileña, la Ley especial era necesaria para enmarcar al complejo contrato de seguros en forma sistémica y especial. A pesar de la idas y venidas doctrinarias en cuanto a las virtudes de sancionar leyes especiales de seguros o bien conservar la regulación del contrato en los códigos (como el caso de Chile que modificó en 2013 su normativa en seguros sancionando la Ley 20.667 pero conservando la regulación dentro del Código de Comercio), lo cierto es que Brasil cuenta ahora con la Ley de seguros N° 15.040 del 9 de diciembre de 2024 que deroga el capítulo XV del Código Civil de 2002 y varios artículos del Decreto-Ley 73,



de 1966, que regían antes al seguro.

#### Novedades

Analizando la Ley, existen algunas novedades que, del punto de vista académico, resultan precisamente novedosas, algunas loables y otras, cuestionables.

Por solo citar algunos ejemplos, desde el Art. 1° la Ley impone el concepto de garantía como objeto, sino del contrato de seguros, de la prestación del asegurador. Expresa que el asegurador se obliga, a cambio del pago del premio a garantizar el interés legítimo del asegurado, o del beneficiario, contra riesgos predefinidos. Esto resalta la posición del legislador en cuanto a apoyar la conmutatividad del contrato de seguros, posición que cuestiona su clásica aleatoriedad. La prestación en cabeza del asegurador no depende ya de la ocurrencia o no del riesgo, sino que consiste en garantizar la co-

bertura, ocurra o no el siniestro que amerite la prestación. A cambio de ello es que el asegurado se obliga al pago del premio.

#### Cuestionable

Cuestionable es el Art. 11 en cuanto expresa, que la parte que tenga conocimiento de la imposibilidad o realización previa del riesgo y, sin embargo, celebre el contrato, pagará a la otra el doble del valor del premio. Lo cuestionable es que parece afirmar que el seguro puede subsistir a pesar de que, si el riesgo es imposible o ya ocurrió, el seguro sería nulo por falta de objeto por lo tanto no podría subsistir ni siquiera pagando el doble del premio. Un concepto interesante, acorde a la mejor doctrina, es el de agravamiento relevante del riesgo. El Art. 13 establece que será relevante el agravamiento que conduce a un aumento significativo y continuado de la probabilidad de

realización del riesgo o de la gravedad de los efectos de dicha realización. También es positiva la imposición de la necesidad de probar el nexo causal entre el agravamiento y el siniestro para no indemnizar, superando ambigüedades que habían generado arduas discusiones jurisprudenciales en el vecino país. No obstante, el Art. 17 impone a las aseguradoras de vida la cobertura de todos los agravamientos de riesgos, permitiéndoles solo cobrar la diferencia de premio resultante, sin posibilidad de excluirlos aun cuando los establezca en forma expresa en la

póliza, como exige la ley uruguaya. También resulta polémico el Art. 118 en cuanto establece que, si se pactan plazos de carencia no puede invocarse la preexistencia, mezclando institutos de distintos fundamentos. Muchos otros aspectos debemos analizar de esta novedosa Ley, que, dado la extensión pretendida de este artículo, espero poder aportar al lector en próximas ediciones. Sin dudas que, por tratarse de Brasil, la nueva Ley debe revestir gran interés, no solo académico sino también económico y comercial, para nuestro país. ●



### Unidos para un futuro asegurado

Nuestro compromiso con el crecimiento, la colaboración, el profesionalismo y la innovación nos ha llevado a donde estamos hoy.

Un recorrido de tres décadas nos ha permitido forjar relaciones sólidas, brindar asesoramiento experto y ofrecer un espacio donde los corredores de todos los tamaños encuentran su hogar.

**31 AÑOS**  
1993 - 2024

# José Luis Urse es el nuevo Presidente de CUAPROSE

**J**osé Luis Urse es el nuevo Presidente de la Cámara Uruguaya de Asesores Profesionales de Seguros (CUAPROSE). Urse es un Corredor Asesor de sólida y reconocida trayectoria profesional que subroga a Alberto Panetta, quién durante su gestión generó proactivas dinámicas que potenciaron la imagen de la institución en el mercado asegurador. José Luis Urse reseñó al Suplemento de Seguros de El Obser-

**Destacaron la importancia que reviste que el corredor esté agremiado**

vador las medulares líneas de acción que prevé desarrollar la institución durante el ejercicio de su presidencia.

#### Agradecimiento

El ejecutivo exteriorizó, en primera instancia, su agradecimiento “a los compañeros de directiva y socios que confiaron en mi persona para el cargo de Presidente de esta prestigiosa institución. Estamos honrados de pertenecer a ella, y de haber venido participado activamente en diferentes comisiones directivas a lo largo de muchos años. Hemos conformado excelentes equipos de colegas con mucha entrega. Esperamos estar a la altura de las circunstancias”.

#### Obligación

Dijo que “como Cámara es nuestra obligación de marcar el rumbo de la profesión, estimulando entre sus miembros: La ética y



Presidente de CUAPROSE, José Luis Urse

buenas prácticas de nuestra actividad. Asimismo, desarrollando servicios de solidaridad, trabajando para jerarquizar, capacitar, profesionalizar y defender la figura del Productor-Asesor en todo el territorio nacional, para que sea reconocida y obligatoria la intermediación en el asesoramiento de los contratos de seguros. Poder intervenir como miembro directo y activo en las

tomas de decisiones que marque la regulación de la profesión y del mercado asegurador”.

#### Optimizar vínculos

José Luis Urse abogó por “optimizar vínculos, creando y desarrollando lazos con las aseguradoras, para ser referentes en nuestro país; para los consumidores (clientes), colegas y empresas aseguradoras y asociaciones

análogas del exterior”.

Señaló que “la Cámara ha participado activamente desde la creación, por algunos socios miembros, del sistema Wink, que facilita la tarea de los corredores. A su vez, este hecho ha venido provocando transformaciones a nivel de las propias compañías para que tecnológicamente, también nos faciliten las tareas, que por supuesto ahora son muchas. Para un corredor profesional esto se transforma en costo operativo. Debemos, entre todas las partes involucradas en el mercado de seguros uruguayo, invertir y hacer los procesos más ágiles, porque es un valor que el cliente demanda también. Por ello varias han venido apostando a facilitar la contratación de productos”.

“La idea es ir por ese camino y que varias se contagien, lo que sin duda redundará en mejores y más beneficios. Esto no debe ser tomado como un gasto sino como una inversión”, subrayó José Luis Urse.

#### Esperanzados

Afirmó a continuación que “iniciamos el camino para tratar de que todos los gremios, que en cierta forma representan un alto porcentaje de corredores, (APROASE y CÍRCULO DE AGENTES DEL BSE), pudiéramos conformar la FEDERACION DE ASESORES PROFESIONALES DE SEGUROS (FAPROSU). Avanzamos a través de varios años para llegar a un acuerdo de un Proyecto de Ley de Comercialización de Seguros, ya que la inmensa mayoría de los países de la región cuenta con una legislación específica. Estamos muy esperanzados en que este

año se analice y se pueda promulgar, ya que entendemos que fue un debe cuando se promulgó la Ley de Desmonopolización, la cual lo establecía claramente”, destacó el ejecutivo.

#### Atentos y activos

José Luis Urse expresó que “hemos estado, y estaremos muy atentos y activos en lo que refiere a todas estas causas men-

**Se propugna fortalecer los vínculos con las compañías y otros actores del mercado**

cionadas precedentemente, defendiendo la actividad, pero a su vez, siendo proactivos a escuchar y dialogar con los diferentes actores, por la defensa y la mejora de nuestra actividad que a lo largo de los años la desarrollamos con mucha pasión y dedicación”. A todos los asesores -prosiguió- les hago un llamado a estar agremiados a cualquiera de las gremiales existentes y ser partícipes, no solo en términos presenciales sino también por cualquier vía de comunicación. Queremos que se generen aportes en pro de mejorar nuestra querida profesión”.

#### Diálogo

“Sin duda que agradecemos vuestra colaboración. Seremos todo oídos para recibir y escuchar vuestros invalorable aportes para seguir, a través del diálogo, mejorando nuestra actividad”, concluyó el Presidente de CUAPROSE. ●

## La necesidad de estar protegido con un Seguro 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 materiales. Aunque la ocurrencia de estos siniestros es muy baja, cuando suceden suelen ser devastadores en costos de bienes muebles, inmuebles y,

por supuesto, 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. 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 pagará

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