

• Se prevé que el ejercicio 2024 tendrá utilidades muy superiores a los 100 millones de dólares

• Amorín Batlle: “es mentira que el BSE subsidie con Accidentes de Trabajo parte de su negocio”

El Banco de Seguros registrará este año un superávit histórico

Presidente del Banco de Seguros del Estado (BSE), Dr. José Amorín Batlle

● Página 5

Surco Seguros: una cultura de negocios asentada en valores

● Páginas 6 y 7



Ec. Andrés Elola, Gerente General de Surco Seguros



SANCOR SEGUROS

Tranquilidad estés donde estés

☎ 0800 2543

🌐 sancorseguros.com.uy

📘 sancorsegurosuy

📍 SancorUruguay

Ventajas de los Seguros de Asistencia en Viaje y el rol del Asesor Corredor

Vania Acuña
Socia de CUAPROSE

Viajar puede ser una de las experiencias más gratificantes, pero también implica riesgos que pueden convertir una aventura en una pesadilla financiera. Aquí es donde la cobertura de asistencia en viaje se vuelve imprescindible. Proporcionan cobertura completa ante imprevistos brindando la tranquilidad que todo viajero necesita.

Protección integral

Una de las principales ventajas es la protección integral.

La consulta con el Corredor cobra una relevancia fundamental

Desde grandes inconvenientes como emergencias médicas, asistencia legal, hasta situaciones menos complejas y frecuentes como mitigar la



Vania Acuña, socia de CUAPROSE

pérdida de equipaje o la cancelación de vuelos. La cobertura de atención médica sin barreras

geográficas es fundamental, garantizando acceso a cuidados de calidad, independientemente del destino. La paz mental que esto proporciona es invaluable, especialmente, en regiones donde la calidad de los servicios de salud puede ser desigual o en países con altos costos médicos.

Eficiencia en la gestión

Además de cubrir los costos de emergencias, estos servicios proporcionan la gestión eficiente de estas situaciones. Esto incluye la coordinación de traslados, la búsqueda de hospitales adecuados y la organización de retorno al país de origen si así fuera requerido. Esta gestión asegura que los viajeros reciban la atención necesaria de manera rápida y efectiva, minimizando el impacto de cualquier emergencia. La rapidez y eficiencia en la respuesta pueden hacer la diferencia en situaciones de crisis, donde cada minuto cuenta y el acceso a una red global de proveedores de salud es importante para la recuperación y evitar complicaciones.

Adaptabilidad

El alcance es flexible y se adapta a las necesidades de diferentes segmentos de viajeros. Por ejemplo, a los turistas proporciona protección contra emergencias médicas, pérdidas de equipaje y problemas como vuelos cancelados o retrasa-

dos. Los ejecutivos o viajeros frecuentes pueden beneficiarse de las pólizas multiviajes, que optimizan el costo total del seguro. Para los estudiantes o personas que vivirán por períodos prolongados en otro

La cobertura de asistencia en viaje es un instrumento imprescindible

país, los seguros a largo plazo son requisitos de los países de destino que facilitarán los trámites y la estancia en el país. Las personas con enfermedades preexistentes, embarazadas o viajeros que practiquen deportes, son grupos que necesitan consideraciones especiales en la póliza.

Asistencia legal

Enfrentar problemas legales o perder documentos importantes en el extranjero puede ser un verdadero desafío. Estos servicios ofrecen apoyo en la gestión de situaciones complicadas, desde la recuperación de documentos hasta la asistencia legal en disputas. Este respaldo es esencial para mantener la calma y la seguridad durante el viaje, asegurando que cualquier problema tenga el menor impacto posible

Beneficios para grupos

Ofrecen beneficios significativos para grupos de viaje ya que pueden adaptarse a las necesidades específicas de grupos de deportistas, estudiantes o personas que viajan juntas por motivos particulares, asegurando que todos los miembros del grupo estén protegidos y puedan viajar con tranquilidad. La cobertura para grupos puede incluir asistencia en caso de emergencias médicas relacionadas con la actividad que desarrollan, garantizando que cualquier problema sea gestionado de manera adecuada y eficiente, lo cual es fundamental para mantener la integridad y el bienestar de todos los miembros durante la experiencia de viaje.

Aspectos clave

Contratar será más sencillo si tenemos claro los riesgos que pretendemos minimizar. Considerar los requisitos de los países a los que viajemos y las condiciones de los servicios médicos, que representan el riesgo más importante o que implican las mayores erogaciones. Además, de corroborar que el capital de cobertura sea suficiente para los países que se visitarán. La pérdida de equipaje y la cancelación de vuelos son problemas comunes que pueden complicar un viaje. Tener en cuenta el capital, el alcance de la cobertura y los procedimientos que implica. Analizar qué actividades se desarrollarán en el viaje, por ejemplo, que deportes que se practicarán y si se participará en competencias. Leer los términos y condiciones de la póliza para entender las coberturas.

Importancia del Corredor

Evaluar lo que se necesita como viajero es muy importante y aquí es donde la consulta con el Asesor Corredor cobra una relevancia fundamental: evacuando dudas, recomendando a partir de la experiencia en otros casos, analizando junto al cliente la mejor cobertura asu situación para que obtenga la protección adecuada y ajustada a su presupuesto. Además, en situaciones de emergencia, el Corredor Asesor se convierte en un aliado clave, ofreciendo apoyo y orientación para manejar los imprevistos.

Nuestro papel va más allá de la venta de una póliza. Somos una figura clave para garantizar que el seguro de asistencia en viaje sea una herramienta efectiva de protección y tranquilidad.●

Constante vocación de la compañía por generar productos que cubran necesidades en nuestro país

Sancor Seguros lanzó un nuevo producto: Garantía Judicial

Sancor Seguros, en el marco de sus sostenidos procesos innovadores y de respaldo al asegurado, lanzó al mercado su nuevo producto Garantía Judicial. Diego Montañez y Mikaela Rodríguez, profesionales especialistas en Garantía Judicial, destacaron al Suplemento de Seguros de El Observador que “este de seguro ofrece una protección invaluable al asegurado al garantizar que estará cubierto en casos donde la seguridad financiera es crucial para mantener la estabilidad y la continuidad de sus operaciones comerciales o personales”.

¿Cuál es el objetivo de la cobertura y cuáles son sus principales fortalezas?

El seguro de Garantía Judicial está diseñado con el objetivo de proporcionar a nuestros Asegurados y Tomadores una protección integral y efectiva en situaciones legales que requieran garantías judiciales; siempre pensando en generar nuevos productos que cubran necesidades en nuestro país. El mismo, se enmarca dentro del ramo Caución, en donde un tomador asume obligaciones para con un Asegurado, que son garantizadas por una póliza. En la realidad actual, donde la seguridad y la protección son elementos esenciales, el seguro de Garantía Judicial emerge como una herramienta fundamental para respaldar nuestras acciones legales y salvaguardar los intereses de nuestros clientes. Este seguro, en esencia, es una forma de protección financiera que proporciona una garantía ante las obligaciones legales que puedan surgir durante un proceso judicial y cuenta con grandes fortalezas:

1. Cobertura amplia: protección contra diferentes tipos de garantías judiciales requeridas por ley, como fianzas, embargos, y otras formas de garantías exigidas por los tribunales.

2. Flexibilidad: adaptabilidad para cubrir diferentes montos según las necesidades específicas de cada caso judicial.

3. Agilidad en la emisión: proceso rápido y eficiente para la emisión de garantías judiciales, asegurando que nuestros clientes puedan cumplir con los requisitos legales de manera oportuna.

4. Soporte especializado: acceso a asesoramiento legal especializado y apoyo en la gestión de garantías judiciales, proporcionando tranquilidad y seguridad durante todo el proceso legal.

5. Cobertura Financiera: cubre los costos de fianzas y depósitos judiciales, liberando recursos que de otro modo estarían comprometidos para los Tomadores.



Mikaela Rodríguez y Diego Montañez

Se proporciona una alternativa eficaz a la no consignación de fondos en efectivo o la constitución de garantías bancarias, lo que permite liberar recursos financieros que pueden ser utilizados de manera más productiva en otras áreas del negocio o en el patrimonio personal. Por otro lado, el seguro de Garantía Judicial brinda una mayor flexibilidad y agilidad en la gestión de los litigios, al eliminar la necesidad de comprometer activos líquidos o garantías reales. Esto puede resultar especialmente beneficioso en casos donde se requiere una rápida intervención judicial o se enfrenta una situación de urgencia que demanda una respuesta inmediata.

6. Seguridad: además de su utilidad práctica, el seguro de garantía judicial también ofrece una mayor seguridad y tranquilidad tanto para los abogados como para sus clientes, al proporcionar una protección financiera sólida frente a los riesgos inherentes a cualquier litigio legal. Esta tranquilidad se traduce en una mayor confianza en el sistema judicial y en la capacidad de obtener una resolución justa y equitativa en cualquier proceso legal.

7. Respuesta Rápida: agiliza los trámites judiciales, minimizando el tiempo de espera y la incertidumbre. Estas fortalezas combinadas hacen que nuestro nuevo seguro de Garantía Judicial sea, sin dudas, una opción destacada para aquellos que buscan protección confiable y eficiente en sus asuntos legales.

¿En qué tipo de casos se aplica la póliza?

Este producto está diseñado con dos coberturas. Por un lado, tenemos la cobertura de Sustitución de medida Cautelar, en donde el tomador es el demandado y presenta la garantía de manera de sustituir la medida que se le interpuso. Un ejemplo claro

de este tipo de cobertura es cuando un cliente ostenta eventualmente la calidad de deudor y lo embargan genéricamente, paralizándole su operativa empresarial o le interponen un embargo específico y le inmovilizan un bien que pensaba vender, etc. Este producto permite darle una solución alternativa al cliente para salir de esa situación, mediante el pago de una prima anual, logra levantar ese embargo genérico o específico y continuar con la operativa de la empresa o realizar el negocio que se disponía a realizar. Por otro lado, está la cobertura de Contracautela, la que permite al tomador (actor o demandante) comenzar el proceso, disponiendo de la garantía para asegurar al demandado (asegurado) que, en caso de existir responsabilidad por parte del primero, existirá una garantía que lo subsanará. En el marco de nuestro sistema jurídico, la Contracautela juega un papel fundamental en la garantía de los derechos y el cumplimiento de las obligaciones. Es importante destacar que la Contracautela no solo beneficia a la parte que la solicita, sino que también protege los intereses de la contraparte y promueve la equidad y la justicia en el proceso legal. Al garantizar que las partes cumplan con sus obligaciones, la Contracautela contribuye a mantener la integridad del sistema judicial y a preservar la confianza del sistema judicial. Las garantías judiciales de Contracautela, implican un proceso cautelar que se realiza para el dictado de una providencia cautelar que dispone la adopción de una medida judicial posterior, fundamentalmente la sentencia definitiva que se dictará en el proceso principal. Dado que los procesos cautelares se basan en el principio de la responsabilidad, las medidas cautelares se decretan bajo responsabilidad de quien las solicite. Por esta razón se exigirá en

la mayoría de los casos la prestación de Contracautela. En este caso lo que hace el seguro de Garantía Judicial, es asegurarle al demandado o cautelado que en el caso de existir responsabilidad por parte de quien solicitó la medida de embargo, por ejemplo, es decir en el caso de inexistencia de derecho y si se configurase mala fe o temeridad y un perjuicio al demandado, existirá una garantía que lo subsanará. El tomador será quien solicita la medida preventiva de embargo y el asegurado será el cautelado.

¿Es en la práctica un importante instrumento de garantía económica?

Consideramos que es un instrumento fundamental de garantía económica con gran importancia en la práctica. Este tipo de seguro ofrece cobertura financiera a empresas y particulares que enfrentan obligaciones judiciales, proporcionando una alternativa eficaz frente a la necesidad de constituir depósitos en efectivo u otras formas de garantía para asegurar el cumplimiento de resoluciones judiciales o acuerdos extrajudiciales. Entre sus beneficios se destacan la liberación de recursos financieros que de otro modo estarían inmovilizados, la mejora de la liquidez empresarial y la protección frente a los riesgos financieros asociados a litigios prolongados o decisiones judiciales adversas. Además, el seguro de Garantía Judicial facilita la gestión de riesgos legales; permitiendo a las partes concentrarse en sus operaciones comerciales principales sin distraer recursos en provisiones para contingencias legales. El seguro de Garantía Judicial no solo es un importante instrumento de protección económica, sino que también contribuye significativamente a la eficiencia y competitividad de las empresas al reducir la

incertidumbre financiera derivada de disputas legales. La vigencia de la póliza acompaña toda la duración del proceso que se afianza.

¿Genera seguridad y confiabilidad frente a incumplimientos del tomador?

El Seguro de Garantía Judicial proporciona una importante seguridad y confiabilidad al asegurado en situaciones donde se requiera cumplir con trámites judiciales o enfrentar incumplimientos por parte del tomador, en virtud de que este tipo de seguro asegura al beneficiario (asegurado) contra posibles pérdidas financieras que puedan surgir debido a la falta de cumplimiento de obligaciones legales por la contraparte. Al contratar un Seguro de Garantía Judicial, el asegurado puede estar tranquilo sabiendo que cuenta con el respaldo financiero de un Asegurador, ante un incumplimiento del Tomador. En resumen, este tipo de seguro ofrece una protección invaluable al asegurado al garantizar que estará cubierto en casos donde la seguridad financiera es crucial para mantener la estabilidad y la continuidad de sus operaciones comerciales o personales. Sancor Seguros es líder del ramo en el mercado, trabajando hace años la línea de Seguros de Caucción, lo que nos da un gran expertise. La mayor tranquilidad para el Asegurado está dada porque en el caso de incumplimientos una aseguradora líder en el mercado y regulada por el Banco Central del Uruguay le dará cobertura.

¿Esta cobertura se inscribe en la estrategia innovadora que sustenta la compañía?

Esta nueva cobertura que Sancor Seguros está introduciendo en el mercado uruguayo se alinea con nuestra estrategia continua de innovación y apoyo al asegurado. Desde nuestra llegada al mercado uruguayo, en el 2006, hemos mantenido un compromiso firme con la mejora constante de nuestros productos y servicios; asegurando que respondan a las necesidades cambiantes y específicas de nuestros asegurados. Esta iniciativa refleja nuestra dedicación a ofrecer soluciones de seguro que no solo sean completas y efectivas en términos de cobertura, sino también accesibles y adaptadas a las condiciones locales. Nuestro objetivo es siempre proporcionar tranquilidad y seguridad a nuestros clientes, respaldados por la confianza y la solidez que caracterizan a Sancor Seguros. Estamos convencidos de que esta nueva línea de cobertura reafirma nuestro compromiso con la innovación y el respaldo al asegurado en el mercado uruguayo, fortaleciendo aún más nuestra posición como líderes en el sector asegurador. ●

APROASE ofrece importantes servicios a sus socios

Bello: se debe continuar bregando por la aprobación del estatuto del Corredor

El Presidente de APROASE, Esteban Bello, afirmó que se debe continuar bregando por la aprobación de un estatuto que regule la actividad en el mercado del Corredor Asesor de Seguros. Sostuvo, en otro plano, al Suplemento de Seguros de El Observador, que la Federación de Asociaciones Profesionales en Seguros del Uruguay (FAPROSU), genera pasos firmes y seguros para el futuro de la actividad del Corredor con el objetivo de profesionalizarla, ordenarla, regularizarla.

El empresario expresó asimismo que visualiza “un mercado de seguros consolidado y con buena proyección de futuro”.

¿Cuáles son las principales acciones, incluyendo las instancias de capacitación, que desarrolla actualmente la Agrupación?

Actualmente las instancias de capacitación que desarrolla APROASE constituyen una de las actividades más estimadas y reconocidas por parte de los asociados. Desde talleres presenciales a otros que se brindan por zoom y que permiten una mayor presencia para socios del interior que por razones de distancia les resulta una facilidad muy apreciada por ellos. Hemos incorporado como un servicio la presencia de un abogado que permite que los socios que tengan consultas asociadas a siniestros puedan evacuar dudas que puedan surgir. Asimismo, ofrecemos a los socios un servicio de cotizaciones a través del cual el socio puede solicitar que le coticemos un vehículo en las diferentes compañías que trabajan hoy en el mercado de seguros. Además, respondemos dudas y consultas que puedan tener acerca del funcionamiento de las compañías y de las condiciones de las diferentes pólizas de seguros.



Presidente de APROASE, Esteban Bello

¿Considera que se debe continuar bregando por la aprobación de un estatuto que regule la actividad del Corredor en el mercado?

Entiendo que es importante seguir bregando por la aprobación de un estatuto. En el escenario actual coexisten en el mercado de los seguros asesores que trabajan de manera profesional con otros actores que venden seguros y que lo hacen como un com-

Destacan la importancia de los seguros de Responsabilidad Civil como instrumento de protección

plemento de su actividad principal y que, comparativamente, no brindan el mismo asesoramiento y servicio que un corredor profesional de seguros. Un estatuto que regule la actividad deberá contar con la participación y consentimiento de las gremiales de asesores de seguros y seguramente esta situación se evitaría.

¿Cómo califica los procesos

de gestión que desarrolla la Federación de Asociaciones Profesionales en Seguros del Uruguay (FAPROSU)?

En FAPROSU se están dando pasos firmes y seguros para el futuro de nuestra ocupación buscando profesionalizar la actividad, ordenarla, regularizarla, tener una idea concreta de cuántos somos realmente las personas que se dedican profesionalmente a esta tarea.

¿Considera que los seguros de Responsabilidad Civil en el segmento viviendas, entre otros, deben potenciarse mucho más como un importante instrumento de cobertura de riesgos?

Indudablemente quienes estamos en el tema de seguros sabemos de la importancia de la cobertura de la Responsabilidad Civil en todas las actividades y parte de nuestra tarea es transmitir esa importancia y asesorar a nuestros clientes acerca de la seguridad y respaldo que brinda tener un seguro de Responsabilidad Civil. Tomando esto en cuenta si estoy de acuerdo en que todos los actores que componen el mercado de seguros debemos buscar la forma de comunicar y potenciar esta cobertura.

¿Qué comportamiento registró, desde la óptica del Corredor, el mercado de seguros en el primer semestre del año?

Veo un mercado de seguros consolidado y con buena proyección de futuro. Capaz de acompañar todos los sucesos que puedan devenir basándose en la solidez y seguridad que transmite actuando rápida y eficazmente cuando la ocurrencia de siniestros lo amerita. ●

El Grupo MAPFRE es una de las 15 principales aseguradoras de Europa

MAPFRE se encuentra entre las 15 principales entidades aseguradoras de Europa, según la última edición del ranking anual que elabora MAPFRE Economics, el servicio de Estudios de MAPFRE. En concreto, ha escalado tres puestos hasta la sexta posición en la clasificación del negocio total, la misma que

mantiene si se tiene en cuenta sólo el negocio de No Vida, según se informó en Madrid.

Buen comportamiento

Esta mejora se debe, por un lado, al buen comportamiento del negocio en 2023, puesto que, junto a la austríaca Vienna Group, Generali y Talanx, fue

la aseguradora con el mayor incremento en los ingresos del servicio de seguro. Y, por otro, por el efecto de la nueva norma contable. Es la primera vez que MAPFRE Economics realiza este ranking bajo la normativa NIIF, aplicada desde enero de 2023, en la que los ingresos del servicio de seguro son la nueva

magnitud que figura en la cuenta de pérdidas y ganancias, desapareciendo de la misma las primas emitidas brutas. En este sentido, los ingresos de los 15 principales grupos aseguradores europeos se incrementaron un 5,5% en 2023, hasta alcanzar los 468.842 millones de euros.

No Vida

En el caso concreto de No Vida, los 15 grupos que forman parte del ranking obtuvieron unos ingresos de servicio de seguros de 344.959 millones de euros en 2023, un 7,3% más que el año anterior (con datos de 2022 re-

expresados conforme a la NIIF 17).

Y en Vida, las 15 mayores aseguradoras registraron un crecimiento del 2,2% en los ingresos del servicio de seguros en el 2023, hasta los 154.209 millones de euros.

Crecimiento

Se destaca el crecimiento de MAPFRE (el mayor de la muestra analizada), con un 21,1% respecto al año anterior, lo que le permite alcanzar los 4.303 millones de euros para situarse en la décimo tercera posición. ●

El Banco de Seguros registrará este año un superávit histórico

El Banco de Seguros del Estado prevé registrar, al cierre del ejercicio 2024, utilidades históricas que superarán ampliamente los US\$ 100 millones, si persiste el positivo comportamiento que tienen sus carteras, afirmó el Presidente de la institución, José Amorín Batlle. En otro plano, remarcó al Suplemento de Seguros de El Observador que “es mentira que el BSE subsidie con la cartera de Accidentes de Trabajo parte de su negocio”.

¿Qué comportamiento registró el BSE en el primer semestre del año?

El Banco está desarrollando una muy buena gestión en lo que transcurre del año. Se está viviendo una situación muy distinta a la que afrontábamos a mitad de 2023. En ese entonces asumimos, como siempre hace la institución en todas sus carteras, los procesos indemnizatorios que generó la fuerte sequía. El Banco pagó a los productores afectados cerca de US\$ 100 millones. Desembolsamos directamente unos US\$ 60 millones, en tanto el restante monto correspondió al sistema reasegurador. En el área agrícola el año está siendo bueno, si bien tuvimos problemas bastante importantes con el granizo. Las lluvias registradas en los dos últimos meses también complicaron cosechas, pero la situación no reviste, por supuesto, la gravedad que tuvimos con el agro el año pasado. La institución es líder en el área agrícola ya que solo en el rubro soja (rendimiento) aseguramos más de 260.000 hectáreas, lo que implicó un proceso expansivo de cobertura respecto a 2023.



Dr. José Amorín Batlle, Presidente del Banco de Seguros

Cubrimos una parte enorme de la demanda porque tenemos vínculos tradicionales y sólidos con los reaseguradores. El Banco de Seguros, como institución del Estado, tiene la obligación de trabajar en beneficio del país. Si no asegurábamos esa cantidad de hectáreas es muy probable que no se hicieran muchos cultivos porque, tanto las barracas (insumos) como quienes asumen el financiamiento, les requieren a los productores estar protegidos por un seguro. Y sin seguro no pueden plantar. El Banco hizo entonces un esfuerzo en bien del país. Tenemos un muy buen comportamiento en otras áreas en las que operamos en competencia. A modo de ejemplo, en la cartera de Automóviles competimos con mucha fuerza ya que hemos crecido en forma sostenida. Estamos muy conformes porque en la cobertura de autos nuevos tenemos casi el 50% del mercado.

Lanzamos en febrero el producto

Garantía de Alquiler que crece por encima de las metas que nos habíamos propuesto. Es un producto

Rebajaron un 27% tarifas de la cartera de Accidentes de Trabajo

que el Banco tenía que operar y que siempre había sido muy requerido, especialmente por los Agentes de la institución. Tiene varias fortalezas porque es integral, ágil y flexible y se caracteriza por generar importantes beneficios para propietarios e inquilinos. Se destaca además por su amplitud, accesibilidad y por ofrecer el mejor respaldo para los clientes en el mercado. Fue creado con el objetivo de seguir abriendo puerta para cada cliente, con compromiso y creativi-

dad. El Banco mejoró su resultado técnico, que en un momento presentaba facetas bastante complicadas.

La cartera de Automóviles registra un sostenido crecimiento

Cuando asumí el cargo existía en el mercado una feroz guerra de precios y estábamos con un 22% de resultados técnicos negativos. Se generaron procesos de mejora y hoy estamos equilibrados, no tenemos pérdidas. Obviamente, tenemos los resultados financieros que contribuyen a las importantes utilidades.

La renovación de pólizas es muy alto por los niveles de confianza y de calidad de servicio que ofrece el Banco en todas sus líneas de trabajo. Quiero destacar además que la institución tiene personal muy técnico, muy profesional. Tenemos en cargos gerenciales a jóvenes muy capacitados y un equipo de alta gerencia de muy buen nivel. La institución cuenta entonces con un equipo de trabajo que responde.

¿Qué comportamiento registra el área previsional?

Estamos muy conformes. Tenemos un sólido sistema de reservas con un amplio espectro de colocaciones. Una de nuestras obligaciones es asegurar las jubilaciones durante los próximos 30 años. A su vez, los seguros de Vida crecen, pero no siempre en la medida que debe tener en el mercado esta importante cobertura. Es un área que tiene un

enorme potencial de crecimiento en Uruguay.

¿El área de Accidentes de Trabajo registró una rebaja tarifaria?

El año pasado cumplimos varias de las expectativas planteadas. Rebajamos un 27% la tarifa general sin que ello implique bajar nuestra tradicional calidad de servicio.

Concluimos 2023 con una utilidad del 3% en Accidentes de Trabajo. Facturamos en el entorno de los 300 millones de dólares y la utilidad estuvo en el eje de los 20 millones de dólares. Quiero destacar que es mentira cuando se dice que el BSE hace subsidios cruzados o que con la utilidad de Accidentes de Trabajo banca alguna otra cosa. Accidentes de Trabajo se hace con servicios de alta calidad y con una tarifa razonable. Podemos afirmar entonces, rotundamente, que el Banco no subsidia con la cartera de Accidentes de Trabajo parte de su negocio.

¿Cómo califica la operativa del Hospital de la institución?

El desempeño es excelente. Quiero destacar que tenemos un hospital que es un ejemplo no solo en Uruguay sino también en la región por sus altos estándares de prestaciones en rehabilitación. Este año estamos generando procesos para renovar la acreditación CARF International. Esta distinción significa que el hospital funciona de acuerdo a las mejores prácticas de calidad de acuerdo a estándares internacionales. Se trata de un proceso de mejora continua, con foco en el paciente. La acreditación posiciona al Banco como parte de una elite internacional de centros de referencia en rehabilitación. ●



En Uruguay nadie te da más seguridad.

Informate más en bse.com.uy, llamando al 1998 o con tu Asesor de confianza.

Buen comportamiento en el primer semestre del año, en volumen y resultados

Surco Seguros: una cultura de negocios asentada en valores

Surco Seguros genera una cultura de negocios “que conlleva, entre otros valores, atender de la mejor manera al cliente con altos estándares de calidad de servicio”, afirmó el Gerente General de la organización cooperativa, Ec. Andrés Elola. El ejecutivo expresó asimismo al Suplemento de Seguros de El Observador que el primer semestre del año “fue bueno para la compañía, en términos de volumen y de resultados técnicos”. Informó además que la empresa tiene en el eje de 350.00 hectáreas de cultivos aseguradas.

¿Qué comportamiento ha registrado la compañía en el primer semestre del año?

Quiero expresar, en primer término, que las organizaciones de seguros tenemos un desarrollo a

Surco ratificó su voluntad de potenciar los seguros de Vida

largo plazo. Nuestro negocio es transmitir confianza y este valor se consolida con los años. En Surco Seguros tuvimos la oportunidad, a partir de un año muy difícil como fue 2023, de probar un servicio de buena calidad. Y lo digo con orgullo aunque esté hablando de la propia empresa que integro. Quiero destacar que frente a la ocurrencia de un evento muy importante



Ec. Andrés Elola, Gerente General de Surco Seguros

(sequía) la compañía no tuvo ningún problema operativo. O sea, no se registraron descalces en los contratos de reaseguros ni en los contratos de seguros. Toda la telemetría fue correcta, los flujos de fondos funcionaron bien, los planes de contingencia previstos para la liqui-

dez estuvieron bien armados. Cuando baja el agua se ven las piedras. Fue estimulante ver a la empresa muy enfocada en dar respuestas. Este es un tema de cultura y Surco Seguros tiene una cultura de negocios que conlleva, entre otros valores, atender de la mejor manera al cliente con altos estándares de calidad de servicio.

Transcurrido el primer semestre del año estamos muy alentados porque en los momentos difíciles la empresa se pudo mirar a sí misma y validar que los procesos de trabajo que desarrolla tienden a la excelencia. Y, por tanto, los asegurados reciben sus indemnizaciones como corresponde. Obviamente, uno no espera registrar todos los años eventos de la naturaleza y de la severidad como los ocurridos durante 2023. Se debe, no obstante, tener muy claro que esos fenómenos están. Es decir, el cisne negro está en el estanco. Siempre hay que estar preparados para enfrentar las situaciones climáticas adversas. Preparar una organización para un evento de estas características y salir con buena nota es algo que nos da mucha satisfacción.

El primer semestre del año fue bueno para Surco, por encima de lo presupuestado, en términos de volumen y de resultados técnicos. Es entonces importante crecer con resul-

Tecnología RPA que automatiza procesos con el uso de robots

tados técnicos en línea con lo que esperaba la organización. En la medida que las empresas crecemos y nos vamos diversificando nos volvemos más predecibles. Cuando hay una cartera pequeña la volatilidad hacia las dos partes puede ocurrir, pero cuando las organizaciones crecemos, como nos sucedió a nosotros y a otras empresas, los resultados son más predecibles. La compañía aprende a gestionar la siniestralidad y los costos. De este primer semestre aún no tenemos los resultados, pero tenemos mucho optimismo porque se registra un crecimiento en las distintas ramas de la empresa.

¿Qué panorama exhibe el área agrícola para Surco, en términos de coberturas?

Tenemos unas 350.00 hectáreas de cultivos aseguradas. La empresa no cubre forestación ni ganadería con lo cual los números que informo refieren al negocio agrícola, a los cultivos, a las grandes extensiones. Por supuesto, nos interesa desarrollarnos en otros segmentos de los agro negocios. Luego del evento ocurrido el año pasado (sequía) la compañía creció porque aumentó el área agrícola asegurada. Esta es una buena respuesta de los clientes frente al comportamiento de la empresa.

¿En qué medida la tecnología juega un papel importante en materia agrícola y últimamente en el segmento arroz?

En muchas áreas pudimos respaldar el trabajo de nuestros peritos con información producida por satélite. Los eventos severos en el arroz estuvieron, como han estado en el pasado, pero la gestión siniestral fue mucho más eficiente por el aporte tecnológico.

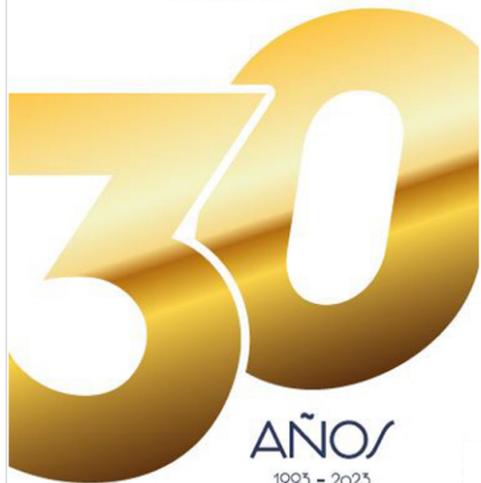
El seguro ha traído tecnología al negocio agrícola como el



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.



negocio agrícola ha traído tecnología al Uruguay en su conjunto. También por ese lado se registra un dinamismo muy interesante de la empresa. El apoyo tecnológico no se circunscribe al tema agrícola sino que se extiende y se aplica, en términos generales, en otras áreas del negocio del seguro. Esta es una tendencia que nos inspira y que pensamos continuar desarrollando.

¿Qué comportamiento registra la compañía en los seguros de Vida?

A fines del pasado año aprobamos el plan de negocios: 2024-2027- Construyendo Futuro, que definió nueve cuestiones estratégicas claves y una de ellas volvió a ser el Seguro de Vida. Ratificamos que el desarrollo de los productos de Vida, de Retiro, son temas que a las personas les importa mucho, en términos de respaldo, de protección. Surco ratificó entonces su voluntad de desarrollar los seguros de Vida en Uruguay y esto implica tener productos nuevos. De hecho estamos trabajando en una nueva versión en la rama de los seguros de Vida y Retiro.

Nosotros nos hemos inclinado históricamente por productos que requieren más calificación del agente de ventas, porque hay que saber vender un Seguro Universal, con un buen asesoramiento. Con los productos (rentas y seguros de corto plazo), estamos desarrollando una oferta interesante de cara a un país que ha demostrado tener una inflación muy menguada, que genera una importante previsibilidad en el mercado.

¿Qué importancia le asigna la compañía al segmento Automóviles?

Esta cartera representa el 25%-30% de la facturación de Surco. La compañía tiene un modelo interno de riesgo que marca cual es el capital que requiere más allá de los capitales regulatorios. El modelo nos dice que poner los huevos en distintas canastas es eficiente y por eso contamos con distintos cestos: el Agro, los seguros de Caucción, Garantía de Alquiler, los seguros de Vida y los seguros de Automóviles. Estos tienen, por supuesto, una lógica distinta a la lógica de las coberturas de Agro o de Vida.

El gran desafío de la empresa es tener distintas culturas del negocio que funcionen en forma concordante. El auto es parte integrante de una oferta diversificada. Esta diversificación es una fortaleza y por eso apostamos a continuar creciendo en el área de los seguros de automotores.

El producto Garantía de Alquiler registra en el mercado un constante crecimiento. ¿Qué panorama exhibe la compañía en esta



SURCO: sostenida presencia en el agro. Aquí en la Expoactiva 2024

rama asegurable?

Nos planteamos la idea de que no tenía mucho sentido hacer lo mismo que se estaba generando en el mercado. Con esa lógica, pensamos llegar a tener una síntesis de lo mejor que tienen los productos tradicionales, con lo mejor que tienen los seguros de Garantía de Alquiler. Entonces, nos planteamos una oferta muy centrada en plataformas tecnológicas, que básicamente le permiten al propietario olvidarse del cobro del alquiler. Surco interviene en el proceso de gestión todos los meses porque, independientemente, de que el inquilino pague o no pague, Surco le va a pagar al propietario, y se ocupa de cobrarle al inquilino. Esa dinámica de trabajo es algo que no se hizo. Y no lo hubiéramos hecho si no contáramos con un equipo de tecnología fuerte. La empresa tiene una plataforma RPA, que es una tecnología de automatización de procesos que utiliza robots de software virtuales. Con relativamente poca gente podemos ser muy eficientes en la gestión de los distintos procesos. Este sistema automatizado lo desarrollamos originalmente en el Agro, con los seguros paramétricos y telemétricos, y en la actualidad lo estamos aplicando en el área de Caucción, con Garantía de Alquiler. Surco desarrolla este producto on line. Además, todo el proceso de post venta, de comunicación al inquilino, del pago al propietario, etc. se hace a través de robots. Con ello esperamos, si somos capaces de mostrar las diferencias con el mercado, que Surco sea visto como una buena síntesis de la rapidez que tiene la dinámica industria de aseguradora. Con nuestro producto el propietario recibe el pago en tiempo y forma. Esto implica que, independientemente que el inquilino pague o no pague el alquiler Surco se va a ocupar de pagarle al propietario en una fecha cierta. Por ejemplo, si el

arrendador tiene que cobrar el alquiler el día 15, cobrará ese mismo día.

Nuestro buen producto Ga-

Es un mercado confiable que debe potenciarse cada vez más en forma sostenida

rantía de Alquiler está operativo. Estamos facilitando la suscripción de modo de hacerlo amigable para distintos canales comerciales. De hecho, estamos ajustando procesos para que el Corredor de Seguros lo incorpore a su paquete de productos. No es nuestro único canal, pero nos interesa que los corredores también lo comercialicen en el mercado. Inmobiliarias y corredores consideran muy interesante nuestro producto Garantía de Alquiler.

¿En qué medida la tecnología es una herramienta que acelera procesos de gestión en la industria aseguradora?

Realmente es así. Una de las cuestiones claves del plan de

negocios de Surco, como le expresé, es el seguro de Vida. Otro es el desarrollo de la tecnología en todo lo que implique una adaptación o un producto que registre modificaciones. Quiero ejemplificar con un hecho tecnológico: la Superintendencia de Seguros tiene un sistema de información financiera contable (SIFICO) que está migrando a otro nuevo llamado Sevilla. Personal de Surco generó un desarrollo propio y, de esta manera, estamos en línea con lo que se pide. Para nosotros no cumplir no es posible. O sea, ponemos todo en valor.

¿Considera entonces que Surco genera líneas de gestión que apuntan siempre a plasmar su propuesta de valor?

Claramente es así. Para ser cooperativa en seguros hay que ser excelente no bueno porque, de lo contrario, en el mercado de seguros uruguayo no se puede competir. El cooperativismo tiene una base de principios muy similares al principio del seguro. Hay mucha concordancia entre la función que tiene el seguro y los valores de la cooperación. Existe entonces una base común sobre la cual cons-

truir. Después la excelencia se busca o no se busca. Para Surco el final del día siempre es el asegurado y esto también hace a los incentivos de la organización.

¿Cómo visualiza el actual comportamiento del mercado de seguros?

Es un mercado solvente y muy confiable. La oferta aseguradora demostró, frente al evento de la sequía y a otros fenómenos siniestros, estar a la altura de las circunstancias.

La empresa cooperativa crece en todos sus segmentos del negocio

Son fuertes valores que hablan muy bien de los estándares de calidad que el regulador exige para tener una aseguradora, en materia de cumplimiento, de planes de negocios, etc. Entonces, las compañías que trabajan en Uruguay, cada una con su estrategia, apuntan a tener negocios a largo plazo y a ser muy cuidadosas de la marca. Existe una competencia entre empresas que implica un constante desafío. Es una realidad que le hace bien al mercado y que contribuye a su dinamización.

Debemos señalar que AUDEA aprobó un nuevo ordenamiento estratégico sustentado en cinco pilares básicos que apuntan claramente al desarrollo del mercado asegurador. Todos los colegas nucleados en esta reconocida organización estamos de acuerdo en que la plaza tiene que potenciarse cada vez más y que desde la oferta podemos hacer muchas cosas. El mercado, desde el ángulo de la oferta, está bien representado. Tenemos un entorno macro económico bastante equilibrado, bueno y con objetivos de inflación que serán inferiores al 10%. Existen claramente ciertos equilibrios básicos, que no se cuestionan en Uruguay, y que la crisis de 2002 nos enseñó. ●



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

Seguros estandarizados: ¿utopía o realidad?

Más allá de la transparencia y el orden público de protección de las modernas Leyes de Seguros-que al mirar al consumidor son una manifestación de la nueva dimensión social del contrato de seguros- la doctrina destaca nuevas dimensiones de la función económico-social del seguro asociadas a la estandarización de los seguros, con modalidades tales como la banca seguros, los microseguros y, más recientemente, los seguros autoexpedibles e inclusivos.

Diversas posturas

Dado que pueden existir distintas posturas, en mi concepción, los seguros estandarizados reúnen las características de ser seguros de clausulados sencillos, simples -dentro de lo simple que puede llegar a ser un contrato complejo como el seguro-, del mismo tenor para todos los eventuales asegurados para los mismos riesgos, sin requisitos de asegurabilidad -salvo puntuales excepciones en materia de seguros de per-



Dra. Andrea Signorino

Nueva dimensión de la función económica y social del sistema de los seguros

sonas-, pasibles de distribución masiva, incluso por medios a distancia, y que no requieren, en principio, asesoramiento experto. Respecto a la banca seguros, si bien parecería menos visible esta nueva función social, lo que afirma reconocida doctrina, como el Dr. Jaramillo en Colombia, es que se trata de un canal alternativo que ha permitido acercar el seguro a personas que no hubieran tenido, de otra forma, oportunidad de

acceder a un seguro. Se ha dicho que el seguro se ha popularizado a través de canales alternativos de distribución como las redes de pagos o establecimientos de crédito, algo usual en otros países de Latinoamérica, no así, aún, en Uruguay. Más allá de la polémica que esta afirmación puede causar, es claro que la banca seguros, cumpliendo con los principios exigidos en algunas legislaciones, como la colombiana, de universalidad, sencillez y masividad, ha contribuido a la estandarización de los seguros.

Microseguros

Lo que sí está fuera de discusión, es que esta "popularización" del seguro como nueva

dimensión de la función, en especial, social del seguro, se ha tornado mayormente visible con los microseguros, seguros enfocados a las personas de más bajos recursos de la población, y más modernamente, por los seguros autoexpedibles. Ellos son, por su propia naturaleza y objetivos sociales, seguros estandarizados donde la simplificación de los clausulados es

El seguro logra la resiliencia ante eventos que afectan los bienes, la salud y la vida de las personas

esencial y donde la tecnología puede contribuir a su masificación y distribución. Por una parte, encontramos a los microseguros que apuntan a personas ignoradas por los esquemas principales de los seguros comerciales y sociales, personas sin acceso a las coberturas apropiadas; apuntan pues, con precisión, a las personas de bajos recursos, relegados por los seguros tradicionales. Por otra parte, se han desarrollado en la actualidad los llamados seguros autoexpedibles, que buscan acercar el seguro a segmentos no debidamente alcanzados

por el seguro, incluyendo otros segmentos de población distintos a los de más bajos ingresos a los que apuntan los microseguros. Podemos pensar en trabajadores zafrales o jornaleros, personas con discapacidad, personas sin una actividad laboral remunerada como ser las amas de casa, los colaboradores en instituciones sin fines de lucro, entre otros.

Simplicidad

Son seguros que, por la simplicidad de sus términos contractuales y facilidad de comprensión por parte del consumidor, no requieren, en general, asesoría experta por parte del canal de distribución, lo cual impacta en su costo. Además, su cobertura contempla solo intereses y riesgos comunes a la mayoría de las personas físicas, son susceptibles de estandarización y comercialización masiva y carecen de procesos de análisis y selección de riesgo previo a su expedición, salvo en los seguros de vida donde excepcionalmente se puede requerir algún requisito de asegurabilidad. Un ejemplo de normativa que consagra a los seguros autoexpedible es la de Costa Rica. De acuerdo con la reglamentación de este país, estos seguros tienen por finalidad la promoción de la inclusión y el acceso, en el mercado de seguros, del consumidor de seguros, con un ade-

cuado nivel de protección.

Personas físicas o jurídicas

Estos seguros pueden registrarse bajo modalidad colectiva o individual y ser obtenidos por personas físicas o jurídicas. Estas últimas en relación con sus riesgos e intereses que también apliquen a la mayoría de las personas físicas. Su distribución puede realizarse en forma directa por las aseguradoras o por los intermediarios que la normativa determina, reconociendo que existen coberturas que requieren asesoramiento experto. En estos seguros se destaca, en un esfuerzo por simplificar los clausulados, la exigencia del Dersa, documento estandarizado y resumido de seguros autoexpedibles, el cual sintetiza las condiciones generales del seguro autoexpedible cuando estas superan la extensión, de 10.000 caracteres, sin contar espacios y sin considerar el índice.

Especificaciones

El Superintendente es quien define el formato, las leyendas y extensión máxima del Dersa, que no puede superar los 5.000 caracteres. Se especifica además que en caso de contradicciones entre la póliza y el Dersa, se aplicará la disposición que favorezca al consumidor del seguro. Cabe agregar que de acuerdo a este reglamento, bajo la modalidad de seguros autoexpedibles se pueden encontrar i) "seguros inclusivos" que se refieren a los productos de seguro destinados a sectores excluidos o sub atendidos del mercado, independientemente de su nivel de ingresos económicos, ii) "microseguros" entendidos como seguros destinados a sectores de la población de bajos ingresos y iii) "seguros masivos" entendidos como seguros susceptibles de ser distribuidos por medios de comercialización masivos.

Importante papel

A modo de reflexión final, y sin perjuicio de seguir desarrollando el tema en futuras ediciones, debemos preguntarnos por qué continuamos hoy, en especial en Latinoamérica, escuchando la afirmación de que los seguros estandarizados son una utopía, que no es posible simplificar contratos complejos como el seguro. También asistimos a cierta indiferencia del mercado ante los seguros estandarizados, cuestionando su viabilidad y eficiencia. No obstante, el seguro reconoce su fundamental rol social como medio para lograr la resiliencia ante los eventos que afectan los bienes, la salud y la vida de las personas. Ante en este contexto, son precisamente los seguros estandarizados los que buscan cumplir el importante papel de acercar el seguro a un mayor espectro de personas, en forma más sencilla y comprensible, y por qué no, menos costosa.●



CONTRATAR UN SEGURO CON UN CORREDOR PROFESIONAL, ES MÁS SEGURO

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