

## Sólidos indicadores prevén sostenida expansión de San Cristóbal Uruguay



- Tiene fortaleza financiera, superávit de capital y equilibrio financiero
- La compañía abordó con corredores el flagelo del fraude en el siniestro

Sebastián Dorrego, Gerente General de San Cristóbal Seguros Uruguay; Héctor Perucchi, Director del Grupo San Cristóbal; Diego Guaita, CEO del Grupo San Cristóbal y José Nanni, Director del Grupo San Cristóbal

● Páginas 8 y 9

Tiene casi el 70% de participación en ese segmento

## Los Seguros Agrícolas del BSE posibilitan estabilidad del sector

● Páginas 4 y 5



Banco de Seguros del Estado



# SANCOR SEGUROS

- ☎ 0800 2543
- 🌐 sancorseguros.com.uy
- 📘 sancorsegurosuy
- 📱 SancorUruguay

Tranquilidad estés donde estés

# Razones que marcan la primordial importancia del Corredor Asesor

Por **Andrés Vignale Massone**  
Socio de CUAPROSE

**E**stimados lectores, en tiempos de cambios, hay que tener claro que siempre el consejo personal, especializado y profesional es lo por mejor para el asegurado a la hora de contratar un seguro. Por ello la insistencia en que la figura del Corredor Asesor es primordial, ya que atiende personalmente al cliente por la confianza que transmite al asegurado y a todo el sistema porque las compañías y los asegurados confían en nuestro trabajo. Es muy importante poder ver que la sola figura física del Corredor Asesor que está atendiendo al asegurado es símbolo de confianza, y esto es fundamental entre las partes. Lo virtual NO genera esa confianza y fidelidad.

En tiempos nuevos, se pueden ver ventas telefónicas, seguros con costos "gratis" por un año a los asegurados. Hasta las financieras sugieren y ofrecen a sus clientes productos de seguros con su in-



Andrés Vignale Massone

tervención junto con la financiación de la compra del bien, algo que sin duda se entiende que se obliga al cliente que, de acuerdo a la Ley de Defensa del Consumidor, además de lo estrictamente ético, es algo que no debiera ocurrir.

## Asesoramiento

Entendemos que el asegurado necesita en toda la duración del contrato de seguro, por ejemplo, a detallar: a) Atención permanente del Corredor asesorando al asegurado cuando tenga cualquier consulta en referencia a su contrato (facturas, cotizaciones, certificados SOA y Mercosur en caso de automotores, etc.)

b) A la hora de tener un siniestro, es fundamental tener todo el asesoramiento suficiente para que el conductor y asegurado tenga el conocimiento de que hacer en ese preciso momento y el seguimiento del mismo, estando a la orden para brindarle el apoyo necesario en dicha circunstancia.

c) Es muy importante des-

taar qué, además de ofrecerle un abanico de posibilidades por citar, flotas, convenios edad de conductor, bonificaciones comerciales, perfil del asegurado etc., siempre viendo la realidad y características del asegurado y conducción. En los casos de los otros riesgos, también el asegurado y la compañía tiene la garantía de que el Corredor Asesor va a atender personalmente al asegurado colaborando con las propias compañías al buen tratamiento del cliente en todo momento.

## Fidelización

Para cerrar, entendemos que con la intervención del Corredor Asesor se fideliza una relación que le hace muy bien al mercado de seguros. No sucede lo mismo con otros sistemas de ventas. Porque el cliente y un mercado donde la información está por todos lados, al cliente por un lado o por otro le va a llegar la verdadera información y asesoramiento y es ahí donde se frustra y pierde hasta credibilidad el sistema. ●

## MAPFRE mantiene el liderazgo en el negocio de No Vida en Latinoamérica

El Grupo MAPFRE es el principal grupo asegurador multinacional que opera en Latinoamérica, con 10.559 millones de dólares en primas en 2023 frente a los 9.229 millones del año anterior, y una cuota de mercado del 5,2%. Así lo destaca el "Ranking de grupos aseguradores en América Latina 2023", elaborado por MAPFRE Economics y editado por Fundación MAPFRE, y cuya clasificación encabezan los dos mayores grupos aseguradores brasileños, Bradesco y Brasprev, que concentran su operación exclusivamente en el país sudamericano, según se informó en Madrid.

### Aumento del primaje

Las aseguradoras que operan en Latinoamérica cerraron 2023 con un aumento del 17,1% de las primas suscritas, destacando especialmente los resultados de Brasil, México y Argentina. En total, los 25 principales grupos aseguradores en Latinoamérica ingresaron 126.950 millones de dólares en 2023, lo que supone un aumento del 19,38% respecto al año anterior. Si se reduce la óptica a los 10 mayores grupos, el crecimiento anual se sitúa en el 17,24%.

Así, el mercado del seguro latinoamericano registró un volumen total de primas de 203.354 millones de dólares, frente a los 173.675 millones de 2022. Desglosando por ramos, las pri-

mas de los seguros de No Vida ascendieron hasta los 117.336 millones de dólares (el 17,07% más), y las de Vida, hasta los 86.018 millones de dólares (17,1% más).

### Expansión equilibrada

"Esta evolución positiva se debe a un crecimiento equilibrado en ambos ramos (Vida y No Vida), que presentaron un comportamiento favorable del 17,1%, contribuyendo de igual manera al crecimiento global. Entre los países más destacados por su relevancia en el conjunto de la actividad aseguradora en la región, Brasil experimentó una mejora del 13,1%; México, del 33%, y Argentina, del 20,7%", señalan desde el Servicio de Estudios de MAPFRE. El ramo de No Vida representó en 2023 el 57,7% de las primas en la región, el mismo porcentaje que el año previo. Los mercados que registraron un mayor crecimiento fueron México, con un avance del 34,4%; Costa Rica, con el 24,4%, y Argentina, con el 21,3%. Brasil, con el 22,5% de la cuota de primas; México, con el 21,1%, y Argentina, con el 15,9% son los mercados más significativos en este ramo. Por grupos, MAPFRE encabeza el ranking No Vida, con unas primas de 7.327 millones de dólares (el 13,3% más) y una cuota de mercado de 6,2%, por delante de otros competidores como

la alemana Talanx o la estadounidense Elevance.

### Avances

Por su parte, el ramo de Vida representaba a finales de 2023 el 42,3% del total del mercado asegurador. MAPFRE Economics destaca el crecimiento de México, Costa Rica y Chile, con avances del 31,3%, del 30,6% y del 28,9%, respectivamente. La mayor parte de la actividad aseguradora del segmento de Vida en la región, valorada en dólares, se concentra en tres países: Brasil, con un 48,8% del total de la región; México, con un 23%, y Chile, con una cuota de mercado del 10%. En conjunto, estos tres mercados explican el 81,9% de la evolución del ramo en Latinoamérica.

### Concentración

El "Ranking de grupos aseguradores en América Latina 2023" de MAPFRE Economics también estudia la concentración del mercado asegurador en América Latina entre 2013 y 2023. La situación actual de baja concentración total en el mercado, pero con notable diferencia entre los segmentos de Vida y No Vida, parece el resultado de la evolución del sector asegurador en la región, caracterizado por un desarrollo más incipiente del segmento de seguros de Vida en comparación con los seguros de No Vida. ●

**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](http://sancristobalseguros.com.uy)

f @ in

La compañía se destaca en el servicio que brinda

# Los seguros de caución de **Sancor Seguros**, camino a la excelencia

**S**ancor Seguros ofrece en el mercado una variedad de seguros de Caución que “están diseñados para brindar garantías a las partes involucradas y contribuir a la confianza en sus operaciones”, afirmó Vaolet Saboredó, encargada de Seguros de Caución de la empresa. La ejecutiva dijo que en ese segmento de coberturas se encuentra el producto Garantía de Alquiler, que es de fácil contratación y que tiene un enfoque integral. Vaolet Saboredó destacó asimismo al Suplemento de Seguros de El Observador los importantes ramos de Crédito a la Exportación y Garantía Judicial que opera la organización con un perfil muy técnico y que generan la máxima confiabilidad para el asegurado.

## ¿Qué comportamiento registra la cobertura Garantía de Alquiler y cuáles son sus principales fortalezas y sus estándares de prestaciones?

La cobertura Garantía de Alquiler de Sancor Seguros se ha consolidado como una opción competitiva y sólida en el mercado para alquileres. Esto se debe a su enfoque integral, que ofrece soluciones a los propietarios y proporciona la tranquilidad necesaria. Además, esta cobertura también facilita a los inquilinos el proceso de arrendamiento. La facilidad de contratación de nuestra Garantía de Alquiler, el precio competitivo de la cobertura y la sólida reputación de Sancor Seguros en el mercado asegurador han sido factores claves para su aceptación y expansión en el mercado.

Tenemos la satisfacción de haber experimentado un gran crecimiento en el ramo, superando ampliamente los objetivos que habíamos definido para el año. Nuestra estrategia se basa principalmente en el servicio, tanto para el cliente como para el corredor, haciendo foco en la rapidez de los procesos de calificación y emisión de las pólizas.

## ¿Esta cobertura ofrece asimismo servicios adicionales?

En relación con el producto Garantía de Alquiler, además de la cobertura básica nuestro producto de Garantía de Alquiler, conjuntamente a la cobertura básica del no pago de los alquileres, cuenta con coberturas adicionales al propietario de daños al inmueble, gastos comunes, impuestos de puerta y tasa saneamiento y gastos de consumo de agua (OSE), electricidad y gas por cañería. A su vez, ofrece la cobertura de asistencia domiciliar al inquilino, la cual le cubre emer-



Violet Saboredó, encargada de Seguros de Caución de Sancor Seguros

gencias de cerrajería, servicios de sanitaria y problemas eléctricos.

## ¿Qué tipos de Seguros de Caución opera Sancor Seguros y en qué medida construyen confianza para el segmento empresarial?

Sancor Seguros ofrece una variedad de seguros de caución que están diseñados para brindar garantías a las partes involucradas y contribuir a la confianza en sus operaciones. Las principales coberturas de seguros de caución que operamos desde la compañía son: Mantenimiento de oferta, Cumplimiento de contrato, Anticipos financieros y de acopio, Cumplimiento de reglamentación, Admisiones temporarias, Garantías Judiciales y Garantías de alquiler para viviendas y comercios.

Respecto al segmento empresarial, creemos que los seguros de caución de Sancor Seguros lo ayudan a operar con mayor seguridad y credibilidad, fortaleciendo la confianza entre los actores involucrados en cualquier transacción o contrato.

## ¿En qué radica el valor para los asegurados la Garantía Judicial que la compañía lanzó recientemente al mercado?

Nuestro 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 Toma-

dor asume obligaciones para con un Asegurado, que son garantizadas por una póliza.

La Garantía Judicial es una herramienta que se utiliza para garantizar el resultado de un proceso judicial, protegiendo el crédito del acreedor, como así también para colaborar con el correcto funcionamiento de una empresa cuando esta ha sido embargada, garantizando la operativa mientras se desarrolla el juicio.

Puede ser contratada por un tomador (actor o demandante) o un demandado, bajo dos modalidades o coberturas. La primera es la sustitución de embargo, la cual garantiza al asegurado que en el caso de tener una condena posterior y resultando infructuosa la ejecución contra el Tomador, subsidiariamente Sancor Seguros pagará el monto líquido que surja de la sentencia firme hasta la suma asegurada por la que fue contratada la póliza. La segunda, es la cobertura contracautela, que garantiza al asegurado que en caso de existir sentencia definitiva por responsabilidad de quien solicitó un embargo u otra medida cautelar, y si se configurase mala fe o temeridad y un perjuicio al demandado, subsidiariamente Sancor Seguros pagará el monto líquido que surja de dicha sentencia.

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. Este seguro garantiza al beneficiario contra posibles pérdidas financieras debido al incumplimiento de obligaciones legales por parte del tomador.

Al contratarlo, el asegurado puede estar tranquilo sabiendo que

4. Agiliza los trámites judiciales, reduciendo el tiempo de espera y la incertidumbre.

Estas fortalezas hacen que nuestro nuevo Seguro de Garantía Judicial sea una opción destacada para quienes buscan una protección confiable y eficiente en sus asuntos legales.

## La compañía opera también el Seguro de Crédito a la Exportación. ¿Cuáles son los estándares de protección de esta rama del seguro para los clientes de la empresa?

Sancor Seguros brinda el Seguro de Crédito a la Exportación a través de una alianza comercial con COFACE, empresa francesa líder mundial en seguro de crédito a la exportación presente en más de 100 países. El producto ofrece una variedad de coberturas y servicios que buscan reducir los riesgos vinculados a la venta internacional, brindando seguridad a las empresas y favoreciendo su crecimiento y expansión en el mercado global.

El Seguro de Crédito a la Exportación posee diferentes estándares de protección que proporciona a los clientes de la empresa. Garantiza cobertura frente al riesgo de impago por parte de compradores internacionales, incluyendo casos de insolvencia, quiebra o problemas de liquidez, brinda protección tanto para riesgos comerciales como para riesgos políticos y, en caso de impago, el seguro puede cubrir una parte significativa de las pérdidas, incluyendo el monto del crédito impagado.

Además, protege los recursos financieros de la empresa, favoreciendo una mayor estabilidad y confianza en la gestión de operaciones internacionales. Por último, es importante destacar que además del Seguro de Crédito a la Exportación, también operamos con Seguros de Crédito doméstico. ●

cuenta con el respaldo financiero de una aseguradora, especialmente en caso de incumplimiento. En resumen, ofrece una protección invaluable al garantizar cobertura en casos donde la estabilidad financiera es crucial para mantener operaciones comerciales o personales.

Creemos que el producto agrega valor, ya que genera los siguientes beneficios:

1. Ofrece una alternativa a la consignación de fondos en efectivo o garantías bancarias de los Tomadores, permitiendo liberar recursos financieros para otras áreas del negocio o patrimonio personal.

2. Facilita la gestión de litigios sin comprometer activos líquidos o garantías reales, siendo especialmente beneficioso en situaciones urgentes que requieren una respuesta inmediata.

3. Brinda una mayor tranquilidad a abogados y clientes, al proporcionar una sólida protección financiera frente a los riesgos de cualquier litigio legal.



CONTRATAR UN SEGURO CON UN CORREDOR PROFESIONAL, ES MÁS SEGURO

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

Protegen al productor ante las pérdidas que puedan generar adversidades climáticas

# Seguros Agrícolas del BSE son herramientas fundamentales para la estabilidad del sector

Los Seguros Agrícolas del Banco de Seguros del Estado (BSE) son herramientas gravitantes para la estabilidad de un sector que enfrenta, en forma recurrente, adversos fenómenos climáticos. Los Supervisores del Departamento Agronómico del organismo, Ingenieros Agrónomos, Andrés Grunet y Agustín Ferreira, reseñaron al Suplemento de Seguros de El Observador los valores que sustentan estas coberturas, en términos de protección y tranquilidad para los productores.

Los ejecutivos dijeron que “en los últimos años el seguro ha crecido significativamente, por dos razones: aumento de la percepción del riesgo de los productores por un incremento en los eventos climáticos adversos, así como por exigencia de financiadores a la hora de hacer préstamos”.

### Actividad relevante

Andrés Grunet y Agustín Ferreira explicaron, en primera instancia, que “la agricultura en Uruguay es una de las actividades económicas más relevantes, contribuyendo significativamente al Producto Bruto Interno (6-8% del PBI) generando además dinamismo y empleo para toda la cadena agroindustrial. La agricultura por su modalidad de producción es vulnerable a una serie de riesgos como ser:

- Riesgos climáticos
- Plagas y enfermedades
- Precio y mercados
- Logísticos

En este contexto, los seguros agrícolas son una herramienta esencial para mitigar el riesgo climático que además es el que genera el mayor impacto en la producción.

Uruguay tiene una cartera variada de productos agrícolas, incluyendo cultivos como soja, trigo, maíz, arroz y cebada, así como producción de carne, leche y lana y la forestación”.

“Las características climáticas y geográficas del país -prosiguieron- favorecen la producción agrícola, pero también presentan desafíos. El país enfrenta de forma recurrente fenómenos climáticos como sequías, inundaciones, vientos fuertes y heladas y en estos últimos años también incendios. Estos eventos son los que más impacto tienen en la economía general del sector”.

### Gestión integrada

Los entrevistados afirmaron asimismo que los seguros agrícolas



1) Ingeniero Agrónomo, Andrés Grunet

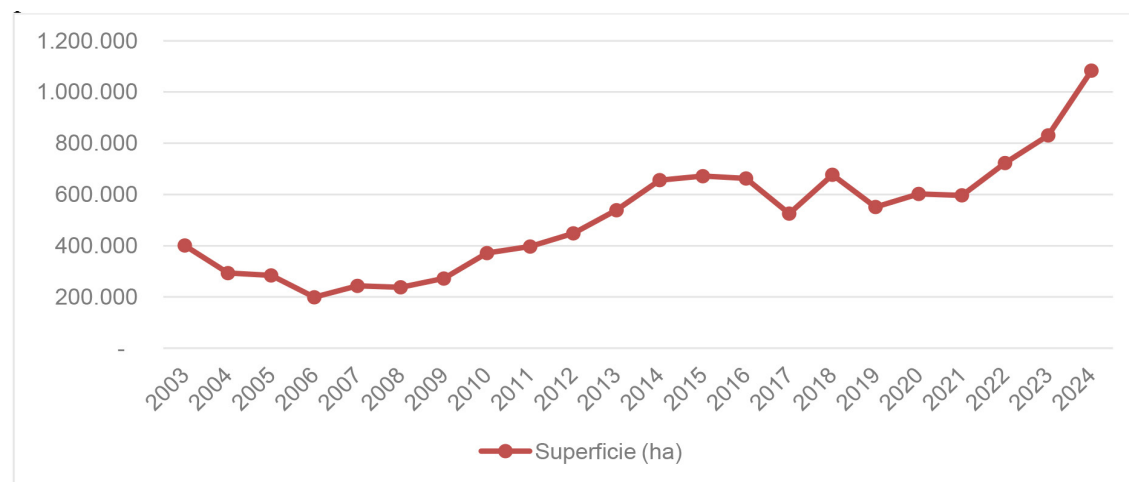


Gráfico 1: Superficie asegurada por el BSE de 2002/03 a 2023/24. En la última zafra agrícola el área asegurada fue de más de 1 M de hectáreas:

2023/24	
Zafra	Superficie (ha)
Invierno	246.018
Verano	830.684
Hortícolas	999
Frutícolas	5.898
<b>Total</b>	<b>1.083.598</b>

Cuadro 1: Área asegurada en la zafra 2023/24

nibles y efectivas. La gestión de los seguros agrícolas debe ser altamente integrada, abarcando todas las áreas críticas: desde la creación y ajuste de productos, pasando por

### El BSE tiene casi el 70% de participación en el segmento agrícola del Uruguay

la suscripción de pólizas, hasta la gestión de siniestros. Este enfoque holístico permite una respuesta rápida y adecuada a las dinámicas del clima y la producción.

Pormenorizaron asimismo que los seguros para cultivos pueden clasificarse en varias categorías según el tipo de cobertura que ofrecen:

**Seguros de Daños Directos:** Cubren riesgos nominados como ser las coberturas de Granizo, Incendio, Resiembra, Viento, Heladas y Falta de Piso.

**Seguros de Rendimiento:** Cubren el déficit y el exceso hídrico medido a través del rendimiento obtenido.

**Seguros de Índice:** Dan cobertura de déficit o exceso hídrico a partir del valor que toma un índice calculado por un organismo neutral e independiente”.

### Seguros agrícolas en Uruguay

En los últimos años el seguro ha crecido significativamente, por dos razones: aumento de la percepción del riesgo de los productores por un incremento en los eventos climáticos adversos, así como por exigencia de financiadores a la hora de hacer préstamos. Del área total asegurada en verano, los Seguros de Rendimiento tienen una participación de aproximadamente el 30%. Esta cifra se viene incrementando en los últimos años, pero la fragilidad del riesgo hace que sea difícil conseguir respaldo para la cobertura. Este aumento en la demanda de seguros y sobre todo en coberturas de Rendimiento, ha llevado que las aseguradoras hayan tenido que captar una mayor cantidad de Reaseguros en el exterior.

### Liderazgo

Señalaron además que “los altos capitales expuestos en cada zafra

“son herramientas financieras y productivas que protegen al productor ante pérdidas relevantes que puedan tener por eventos climáticos adversos. Estos seguros cubren una variedad de riesgos climáticos que el productor puede contratar en su póliza.

Dada la creciente variabilidad y severidad de los riesgos climáticos, es fundamental una evaluación continua y detallada de los riesgos para desarrollar coberturas sosten-

hacen imposible asumir el riesgo de forma completa para cualquier compañía del mercado, incluso para el BSE. La falta de apetito de riesgo por parte de las Reaseguradoras producto de los malos resultados (siniestralidad indemnizaciones/primas 181% en las últimas 22 zafras), hacen que sea muy difícil para las compañías contar con ese respaldo.

El BSE con un arduo trabajo del Departamento Agronómico, Actuaría Técnica, Departamento de Reaseguros y el respaldo de las máximas autoridades del BSE, ha logrado atender gran parte de la demanda, dando cobertura a clientes nuevos y asegurando a productores que otras

### El principal reto es ofrecer coberturas sostenibles a un mayor número de productores

compañías ya no pueden cubrir. Esto se ha logrado adecuando tarifas y garantías de forma tal de hacer la cobertura sustentable logrando así atender los requisitos de los Reaseguradores. Hoy el BSE es líder del mercado con casi un 70% de participación”.

Este liderazgo viene en crecimiento sostenido, fundamentado en la estabilidad de la compañía en lo que refiere a seguros del Agro, contar con un Departamento Técnico especializado en la materia, la generación de nuevos productos innovadores en Uruguay y en el mundo y un panel de Reaseguradores de primer nivel que respaldan el accionar de la compañía.

#### Conclusión

Los Ingenieros Agrónomos Grunet y Ferreira destacaron que los “seguros agrícolas son una herramienta



Ingeniero Agrónomo, Agustín Ferreira

Zafra	Rendimiento (ha)	Rendimiento Verano (ha)	Rendimiento Invierno (ha)	Incremento Respecto a 2019/20 (%)
Zafra 2019-2020	115.071	110.015	5.056	0%
Zafra 2020-2021	108.171	105.067	3.104	-6%
Zafra 2021-2022	160.321	151.852	8.469	39%
Zafra 2022-2023	195.876	186.269	9.607	70%
Zafra 2023-2024	268.106	245.997	22.109	133%

Cuadro 2: Área asegurada con cobertura de Rendimiento en las últimas zafras

esencial para el desarrollo del sector agroindustrial. Proporcionan seguridad a los agricultores frente a los riesgos climáticos, promoviendo la inversión y la adopción de prácticas sostenibles. Además, actúan

### Es crucial tener un respaldo financiero sólido que cubra el capital en riesgo

como un vínculo importante entre productores, propietarios de tierras y financiadores. El seguro comercializado por el BSE actualmente beneficia a productores de todo el país, abarcando desde aquellos con menos de 50 hectáreas hasta grandes agricultores con más de 5000 hectáreas”.

#### Principal reto

“El reto principal es ofrecer coberturas sostenibles a un mayor número de productores. Para ello, es crucial disponer de un respaldo financiero sólido que cubra el capital en riesgo. Esto puede lograrse mediante reaseguros, fondos estratégicos para emergencias, o una combinación de ambos, especialmente en coberturas sistémicas como el déficit y el exceso hídrico”, concluyeron los Supervisores del Departamento Agronómico del Banco de Seguros. ●

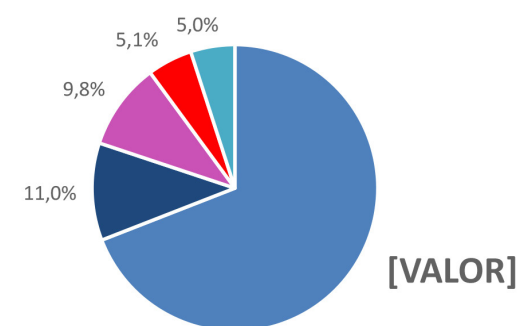


Gráfico 2: Participación del mercado asegurador agrícola a diciembre 2023



**En Uruguay nadie te da más seguridad.**

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

## EL SEGURO Y SUS PROTAGONISTAS

Una trayectoria sustentada en valores y en constantes evoluciones técnicas

# Jorge Trías: relevante protagonista del Seguro que tiene pasión por sus Figari, Barradas, Blanes y Cúneo

**J**orge Trías, Director de la empresa Jorge Trías y Delia Pose De Trías SRL, es un reconocido Asesor de Seguros, cuyo paradigma de gestión multidisciplinaria le permite sustentar una posición de vanguardia en el mercado asegurador local. Este ejecutivo amalgama los tecnicismos que generan los seguros de rango complejo con una fuerte vocación diletante, que se plasma en una pinacoteca que congrega cuadros de Pedro Figari, Rafael Barradas, Juan Manuel Blanes, Joaquín Torres García, José Cúneo, Benito Quinquela Martín (Argentina), entre otros artistas plásticos de magistral cuño expresivo.

Jorge Trías narró al Suplemento de Seguros con voz pausada, que acompasa con el rítmico movimiento de sus manos, su fecunda trayectoria en el mundo de los seguros.

### ¿Cuáles son los hitos que potenciaron su actividad en el área seguros?

Mi experiencia como funcionario de Banco de Seguros fue el puntapié inicial de mi actividad y el motivo por el cual me especialicé, lo digo con mucho respeto, en los seguros técnicos y garantías. Ingresé a la institución el 12 de abril de 1966 cuando tenía 20 años y me destinaron al entonces Departamento de Incendios. En 1967 me trasladaron al área de Producción General y en 1969 pasé al Departamento de Caucciones, que tenía un sector denominado Riesgos Varios,

### La única manera de aprender sobre seguros es frente a la ocurrencia de siniestros

incluso antes de que naciera (1978) el Departamento de Fianzas. El Banco ya emitía en el ramo Riesgos Varios unas garantías para los Agentes de Lotería y Quinielas, a favor de la Dirección Nacional de Loterías y Quinielas. Era en la práctica una garantía financiera. En esa etapa funcional comencé a interiorizarme de los Seguros de Todo Riesgo de Construcción. Me tocó abordar en esta área la cobertura más importante: la represa binacional de Salto Grande, erigida en el Río Uruguay.

Existía un coaseguro del BSE



Jorge Trías, un referente del mercado de seguros en Uruguay

## 10.000 contratos vigentes

La organización tiene, entre todas sus carteras, cerca de 10.000 contratos vigentes, a escala personal y empresarial. En el segmento construcción cubre a importantes firmas con SACEEM, GRINOR, INGENGER, CONCREXUR, CEI, SACYR Uruguay, NGE, MTA, BURESIL Construcciones, FILIPIAK Ingeniería, APUD Construcciones, Jorge Acosta Construcciones. Asimismo, en otros rubros asegura a BANDES y FUCAC y en el sector transporte de

pasajeros a EGA y RUTAS DEL PLATA.

Jorge Trías expresó que la empresa cubre prestigiosas marcas porque "brindamos asesoramiento de perfil técnico, que genera confianza. Para las empresas el tema de las garantías es vital". La Agencia de General Flores tiene once colaboradores y siete la oficina ubicada en el centro. El ex ejecutivo del Banco de Seguros, Nelson Montaldo, ejerce funciones de asesor externo en la organización.●

con dos compañías argentinas. Se estudiaron, durante la instancia constructiva, las liquidaciones practicadas en los siniestros ocurridos en la magna obra. Fue un trabajo profesional muy enriquecedor, en términos de conocimientos, por los altos estándares técnicos que conllevaba esa importante cobertura. Afirmo, con mucha propiedad, que la única manera de aprender sobre seguros es frente a la ocurrencia de siniestros.

Yo aprendí con los siniestros y cuando uno cree que las sabe todas puede enfrentarse a la sorpresa de que falte un siniestro que no estaba previsto. Consolidé conocimientos y también aprendieron las propias compañías de seguros. Es que a veces las redacciones de las condiciones generales de las pólizas no prevén determinadas situaciones.

Trabajé también, durante tres meses, como encargado en la sección administrativa del Directorio

del Banco de Seguros. Cuando se presentó la vacante de la Agencia de Piedras Blancas, tras superar dudas, enfrenté el desafío que planteaba esta oportunidad y competí cabeza a cabeza con otro postulante. Gané esa competencia y comencé el 3 de octubre de 1983 mis actividades como Agente General del Banco de Seguros del Estado en la Agencia Piedras Blancas.

¿Cómo enfrentó el reto que im-

### plicaba una Agencia que cubre vastas zonas de Montevideo?

Fue un verdadero desafío porque arrancamos de cero. En aquellos momentos las Agencias del Banco de Seguros tenían el monopolio de la cobranza. Durante los primeros años no teníamos producción,

### En el sector de los seguros es primordial construir altos estándares de confianza

pero estábamos apoyados por las comisiones que se percibían en calidad de cobradores del BSE. Totalizábamos por semana entre 2.500 y 3.000 recibos. En el año 1987 se incorporó como integrante de la firma Delia Pose de Trías, quien pasó a desempeñar tareas de coagente general, con el mismo para-

digma de seguimiento, estudio y respaldo a los clientes.

En la actualidad, la Agencia Piedras Blancas tiene una buena producción y un equipo de trabajo muy profesional que siempre está atento a las reales necesidades del asegurado.

Desde el punto de vista legal mis hijos Guzmán y Gonzalo están al frente de la Agencia, donde día

## El mercado registra hoy constantes cambios y es cada vez más especializado

a día se construye confianza con el sólido respaldo del BSE, fundado en el año 1911 con el objetivo de proteger a la sociedad en su conjunto. Siempre se trabaja, en exclusividad, con el Banco de Seguros del Estado.

## Es importante generar sólidos compromisos con la cartera de asegurados

En 2010 comenzamos a operar también en una oficina ubicada en la zona céntrica debido al crecimiento que registraron las coberturas Garantías y Todo Riesgo de Construcción, las cuales generan en la actualidad aproximadamente el 50% de nuestros ingresos. En esta oficina trabajamos entonces los ramos Garantías, Todo Riesgo de Construcción y Responsabilidad Civil.

### ¿La confluencia de qué valores impulsaron la empresa en el mercado?

Cubrimos, por supuesto, la amplia gama de seguros tradicionales como automóviles, casa de familia, incendio, combinado de comercio, etc. Tuve la suerte de ver nacer la cobertura de Fianzas en el BSE, los seguros de Todo Riesgo de Construcción, de Responsabilidad Civil, con la experiencia que dan los siniestros. Con nuestra capacidad de asesoramiento y perfil técnico accedimos a empresas de construcción y afines de importante porte y reconocido prestigio. Hemos peleado siniestros porque a veces existen muchos grises en las condiciones generales de la póliza. No todo es blanco o negro. Además de ofrecer un buen servicio y de generar un sólido compromiso con los clientes, hemos consolidado en el mercado una muy buena reputación y altos grados de confiabilidad. Estos son valores muy importantes que siempre son reconocidos en un sector donde la confianza es primordial. Por supuesto, hemos evolucionado en diversos procesos porque operamos en un



Jorge Trías junto a una de las obras de José Cúneo



Jorge Trías, una trayectoria profesional asentada en valores

## Pinacoteca que enriquece acervo cultural uruguayo

Jorge Trías plasmó, con el devenir de los años, una espléndida pinacoteca que enriquece el acervo cultural uruguayo. “Inicié este camino cultural de a poquito, con dos obras de Jorge Damiani, luego me embale, y seguí caminando sin pausa por esta senda tan grata”, graficó con convicción. Tiene obras de Pedro Figari (3), Juan Manuel Blanes, Rafael Barradas, Joaquín Torres García (primera época) José Cúneo (2), Petrona Viera (considerada una de las primeras pintoras uruguayas reconocida), Gonzalo Fonseca, Manuel Pailós, Álvaro Amengual (El Deshollinador y una Anciana), entre otras preclaras firmas uruguayas. Tiene una obra esculpida por Pablo Atchugarry en mármol rosado de Portugal, un deleite visual por su elegancia y pureza expresiva. Tiene un cuadro de Benito Quinquela Martín, el pintor más popular de Argentina que escenificó, con sus magistrales pinceladas, el pulso cotidiano de la Boca y su Riachuelo y los sueños de progreso de miles de inmigrantes.

Jorge Trías contó emotivas vivencias con algunas de sus obras. “Tengo un Rafael Barradas, (el contorno de un campesino español). Muchas veces me senté en un sillón a contemplarlo durante varios minutos y siempre me invadió un gran placer por la calidad expresiva de una obra que parece tan sencilla”.

### Peñarol, tangos y boleros

Jorge Trías tiene un hobby, que conlleva una sonora descarga emocional: desde hace 30 años canta tangos y boleros. Entre sus tangos predilectos está “Quién Hubiera Dicho”, uno de los temas inolvidables de Julio Sosa”.

Expresó, en otro plano, que es hincha de Peñarol y que disfrutó muchas veces en el Estadio Centenario, en la plenitud de sus carreras, a Julio César Abadie, Pedro Virgilio Rocha, Alberto Spencer y Juan Joya, entre otros recordados jugadores aurinegros. “Era un equipo tan formidable que no necesitaba tener un director técnico”, afirmó con un dejo irónico.

### El disfrute de la familia

Cuando la entrevista concluía, Jorge Trías enfatizó, con convicción: “debo confesar que mi hobby más importante y más grato es malcriar a mis nietos y biznietos. La responsabilidad de la crianza es de los padres. Mi esposa Delia y yo los disfrutamos, y de qué manera”. ●

## La savia nueva

Jorge Trías está casado con Delia Pose (“impulsora de mi trayectoria de vida”) con quién tiene dos hijos: Guzmán y Gonzalo, dos reconocidos profesionales del área de los seguros. Tiene tres nietos (tres hijos de Guzmán y dos de Gonzalo), tres biznietos y dos mellizos “en camino de nuevas alegrías”, dijo Jorge Trías con un dejo emotivo. “Tengo una hermosa familia, savia nueva, por la cual siempre he bregado y con la cual disfruto día a día momentos de cariño recíproco”, subrayó. ●

mercado en continua transformación, cada vez más especializado y con clientes muy exigentes. Son desafíos que enfrentamos con profesionalismo. Siempre analizamos los temas que emergen para encontrar las mejores soluciones. Es un trabajo técnico y muy idóneo que demanda mucho conocimiento y esfuerzo porque a veces hay que enfrentar situaciones para nada fáciles que ponen a prueba nuestra capacidad técnica de respuesta en tiempo y forma.

### ¿Cómo visualiza el actual mercado de seguros?

Es un mercado cada vez más especializado y exigente. Nosotros competimos muchas veces en riesgos que conllevan un premio muy importante. Participamos en la cotización de la obra de la Ruta 21-24, (público-privada); en un proyecto de 42 centros educativos y estamos cotizando en una obra de saneamiento que cubrirá más de 60 localidades del interior así como en el proyecto de la represa potabilizadora de Arazatí. ●

## Actividad gremial y de capacitación

Jorge Trías impartió, en diversas instancias de su trayectoria profesional, cursos de capacitación a corredores y funcionarios del Banco de Seguros en ramos técnicos y seguros de Responsabilidad Civil.

Asimismo, desplegó sinergias en el ámbito gremial ya que integró la directiva del Círculo de Agentes de Seguros del Uruguay (2005-2007) y de la Cámara Uruguaya de Asesores de Seguros (CUAPROSE). Jorge Trías destacó la acción que desarrolla la Federación de Asociaciones de Profesionales en Seguros (FAPROSU) en aras de la máxima jerarquización del Asesor de Seguros a escala nacional. “Por supuesto, tengo que hablar muy bien de la institución porque su actual Presidente es mi hijo Gonzalo”, concluyó con un tono jocoso ●

## Guaita resaltó los sólidos indicadores que tiene San Cristóbal en Uruguay

San Cristóbal Seguros Uruguay registra una sostenida expansión que se sustenta en sus fortalezas económico-financieras y en sus dinámicos procesos de gestión. El CEO del Grupo San Cristóbal, Diego Guaita, destacó al Suplemento de Seguros de El Observador las potencialidades que exhibe la marca en el mercado local.

### ¿Cómo califica el comportamiento que registra la compañía en Uruguay?

Estoy muy contento con el comportamiento que tiene la marca en Uruguay. Desde hace dos años tenemos indicadores económicos sólidos que nos gratifican. Venimos pagando en tiempo y forma. En esta línea de acción, hemos acertado los tiempos de los pagos de los siniestros y esto nos llena de

orgullo. Tenemos solidez financiera, superávit de capital y equilibrio económico, lo cual nos permite ver un horizonte de creciente expansión. Siempre estamos atentos a las necesidades del mercado por lo cual hace poco tiempo lanzamos con fuerza el producto Garantía de Alquiler con el apoyo de diversas inmobiliarias. Operamos desde hace diez años en Uruguay, donde existe seguridad jurídica y en el que se puede invertir y proyectar a largo plazo. Uruguay es, en Argentina, una envidia porque tiene estabilidad económica. Argentina tiene un mayor potencial, pero no lo sabemos explotar.

### ¿Qué panorama exhibe el Grupo San Cristóbal en Argentina?

En diciembre de este año nuestra organización cumple 85 años de muy sólida presencia en el mercado argentino, cuya sede central se

### La compañía enfrenta los desafíos que genera la inteligencia artificial

encuentra en la ciudad de Rosario. Estamos entre las empresas aseguradoras líderes de Argentina. A mí me gusta decir: líderes en lo que tenemos que hacer, es decir responderle a los asegurados. Somos solventes, operamos una amplia gama de productos y nos caracterizamos por ser flexibles, dinámicos e innovadores. El Grupo San Cristóbal tiene un millón de clientes en seguros generales y un millón de trabajadores en el área Riesgos de Trabajo,

donde desarrollamos un programa de prevención de accidentes con el que asesoramos a todos los clientes.

La inflación registrada en el pasado ejercicio fiscal fue del 280% anual, lo cual es inimaginable en Uruguay. Ahí era muy importante mejorar los tiempos de respuesta (pagos) si no se licuaba el siniestro. San Cristóbal Seguros, a lo largo de su extensa trayectoria, siempre estuvo a la altura de las circunstancias. Esto implica pagar en tiempo y forma y acertando los plazos. Podemos decir, con satisfacción, que nuestros indicadores de solvencia y liquidez están dentro de los más altos del mercado argentino.

### ¿La compañía impulsa siempre su perfil innovador en un mercado asegurador complejo?

En Argentina hay que implemen-

tar productos que acompañen el bolsillo del asegurado. Atravesamos una situación de recesión, con ciertos ajustes, y eso implica que debemos estar a la altura de las circunstancias, con seguros flexibles. En lo que respecta a tecnología iniciamos un camino que conduce a explorar ciertas cosas referidas a la inteligencia artificial, que nos permitirán suscribir con mayor precisión y otorgar precios competitivos a las personas que tienen buen comportamiento. Asimismo, apuntamos a mejorar la atención comercial con el apoyo de las herramientas de la IA. En definitiva, estamos generando acciones, trazando caminos, que nos permitirán enfrentar de la mejor manera posible los desafíos que conlleva la inteligencia artificial. ●

Fructífera instancia de capacitación con elevado número de corredores

# San Cristóbal Seguros abordó con corredores el flagelo del fraude

San Cristóbal Seguros Uruguay, en sintonía con su propuesta de valor que tiene como eje estratégico su sostenido apoyo a los corredores, realizó un nuevo Taller de Especialización y Capacitación en Seguros (TECS), que tuvo como tema medular "Fraude en el Siniestro". El acto académico se desarrolló en el Hotel Montevideo con la presencia de

un elevado número de corredores de todo el país y de ejecutivos del Grupo San Cristóbal Seguros. La conferencia, que se caracterizó por su dinámica interactiva, fue impartida por el reconocido especialista argentino en Derecho de Seguros, Dr. Héctor Perucchi, quién es Director del Grupo San Cristóbal.

Abrió el acto, el Gerente General

de San Cristóbal Seguros Uruguay, Sebastián Dorrego, quién valoró la presencia del Dr. Héctor Perucchi, quién "nos expone en forma muy clara y fermental situaciones complejas que nos sirven de experiencia en nuestro trabajo diario". Dijo que estos eventos iniciados en 2015 y que tuvieron su paréntesis durante la pandemia, tienen siempre un alto poder de convocatoria. Agradeció asimismo la presencia en el encuentro de Mariano Bravo, Gerente Corporativo de Prevención del Fraude y Lavado de Activos del Grupo San Cristóbal y de Marcelo Bazán, Jefe Corporativo del Área de Prevención del Fraude del Grupo San Cristóbal. Sebastián Dorrego expresó que desde hace varios años la organización tiene una actitud muy proactiva en la lucha contra el fraude en los seguros.

### Problemática global

A continuación, hizo uso de la palabra el Dr. Héctor Perucchi, quién señaló que la problemática del fraude en los seguros tiene una dimensión global. Consideró que sería muy positivo que este fenómeno, que siempre estará presente en el sector asegurador, disminuyera en forma sistemática en beneficio de los aseguradores, reaseguradores y en especial de los asegurados. El expositor destacó que los países europeos que combaten este flagelo han logrado reducir las escalas

tarifarias y mejorar las condiciones de cobertura.

Pormenorizó que el "fraude tiene un efecto negativo inmediato las aseguradoras porque deben enfrentar siniestros que no son reales. En la práctica, el propio asegurado termina pagando este fenómeno porque a la larga tendrá que abonar una tarifa mayor". Ejemplificó que "el mercado reasegurador, que nos condiciona cuando percibe que no puede luchar contra las situaciones de fraude, corta coberturas".

### Una lucha de todos

Héctor Perucchi enfatizó que "la lucha contra el fraude debe tener un efecto totalizador "incluyendo los productores o corredores. El fraude es, mayoritariamente, una práctica del crimen organizado, es un delito organizado, si bien, por supuesto, también existen fraudes circunstanciales". Explicó que muchas veces se generan situaciones de tránsito que no existieron o se argumentan falaces incapacidades, cuyos ejes protagónicos son organizaciones mafiosas. En ocasiones, tienen hasta clínicas, ambulancias, centros médicos etc. para armar sus estrategias de fraude. "También, por ejemplo, abogados concurren a los velorios a comprarle a las familias, por cifras irrisorias, el juicio que le van a hacer a la aseguradora damnificada. Las líneas argumentales son

infinitas, con un objetivo común, concretar un fraude".

Perucchi informó además que La Comisión de Seguro de la Unión Europea tiene un Departamento de Fraude que contiene estadísticas y estudios que dimensionan ese fenómeno en la industria del seguro. Graficó que la tendencia fraudulenta en el ramo Vida es la más alta. "La Unión Europea -prosiguió- determinó claramente que en la medida en que no se denuncie penalmente al fraudulento la lucha contra el fraude es inútil. En Argentina ya es común que se realicen las denuncias. La denuncia penal es una herramienta fundamental para combatir el flagelo".

### Intercambio de información

Sostuvo que "el intercambio de información entre las aseguradoras, aunque sea informal, es importante para esclarecer determinados casos de fraude".

Se refirió seguidamente a la Ley de Seguros de Uruguay (la más moderna del mundo), cuyo artículo 38 establece que "en caso de fraude el tomador, asegurado beneficiario no tendrá derecho a indemnización alguna ni a devolución de la prima abonada".

Perucchi expuso a continuación las consecuencias comerciales y jurídicas de la existencia del fraude, que es un delito de estafa. Son estrategias o engaños arti-



### 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.







Dr. Héctor Perucchi durante su exposición



Gerente General de San Cristóbal Seguros Uruguay, Sebastián Dorrego



Mariano Bravo, Gerente de Fraude y Prevención de Lavado de Activos; Alejandro Veiroj, Director Ejecutivo de AUDEA; Héctor Perucchi, Director del Grupo San Cristóbal y Marcelo Bazán, Jefe de Fraude y Prevención de Lavado de Activos



Mariano Bravo, Gerente de Fraude y Prevención de Lavado de Activos



Durante el acto se reconoció a los corredores que ganaron el PIC del período 2023-2024. Leandro Báez, Jefe Comercial de San Cristóbal Seguros; Agustín Álvarez (Corredor), Renzo Locatelli (Corredor), Fernando De Los Santos (Corredor); Sebastián Dorrego (Gerente General de San Cristóbal Seguros); Corredores, Micaela Casella, Andrés Martínez, Iván Alonso, Paulo Benítez, Concepción Iglesias, Carlos Muttoni, Marcelo Ascencio y Rodrigo Bastor

ficiosos con el objetivo de obtener un provecho injusto. En Argentina, además de esta definición está calificado el delito de estafa contra la aseguradora.

El expositor informó que estadísticas de organismos especializados de la Unión Europea y de Estados Unidos establecen que entre el 2% y el 3% del primaje de seguros en el mundo se destina normalmente al pago de siniestros que no deberían ser indemnizados.

Se calcula que en el año 2023 en Estados Unidos se perdieron US\$ 120.000 millones por el pago de siniestros fraudulentos. En 2022 los aseguradores europeos pudieron evitar el pago de 556 millones de euros en su lucha contra el fraude, el 62% del total de los intentos. Este es el resultado de 30 años de trabajo pese a lo cual todavía continúan perdiendo elevados montos.

En la Unión Europea se señala que hay dos tipos de delitos: el ocasional, que es generalmente más fácil de detectar, y el cometido por organizaciones delictivas que tienen un perfil más tecnificado y que muchas veces al ser descubiertas no tienen sanciones. “Frente a este panorama es muy importante la acción común de todos los operadores del sistema asegurador para combatir el flagelo del fraude”, concluyó el Dr. Héctor Perucchi.

#### Positiva acción

A continuación, Mariano Bravo, Gerente Corporativo de Prevención del Fraude y Lavado de Acti-

vos del Grupo San Cristóbal explicó que “en el Grupo evitamos, por maniobras fraudulentas, pagar más de 7 millones de dólares en un período de doce meses. Esto es producto de más de 2.200 maniobras de fraude que logramos descubrir a tiempo”. Destacó que el aporte más significativo para detectar estas maniobras emana “de los proveedores, de los productores o corredores, de los administradores de siniestros, de los suscriptores porque también el fraude de suscripción existe y mucho. Son los que alertan sobre ciertas peculiaridades que impiden que se concrete el fraude”. También a partir de modelos predictivos, de machine learning, imágenes, que pueden detectar que ahí está la fotografía del asegurado, del vehículo del tercero, así como identificar la marca, el modelo del auto, los daños y su severidad. Compatibilizan estas fotos y determinan que los daños no son compatibles. Entonces, de forma 100% automática cae el caso en el área específica para su rápido análisis.

Mariano Bravo dijo que “siempre es importante el conocimiento del cliente” y subrayó que “muchos siniestros fraudulentos son expuestos por asegurados que no conocemos, que nos denuncian rápidamente siniestros. Por eso es importante que los corredores tomen los recaudos pertinentes para conocer un poco más a sus clientes, sin que ello implique investigar a la persona”.



Álvaro Pérez, Socio y Director de Consultoría-líder de Práctica

Explicó que para la prevención del fraude las compañías tienen un interés común. En Argentina se alían con organizaciones del rubro y “comparten prácticas, información confidencial, responsable y seria. La unión hace la fuerza”.

Mariano Bravo sostuvo que “tener menos fraudes aporta beneficios al sistema asegurador porque mejora los procesos tarifarios, genera mejores productos y más coberturas. Es decir, potencia toda la cadena de valor de las compañías de seguros”.

El ejecutivo destacó que “en Argentina hace mucho tiempo que venimos bregando para generar una cultura antifraude. Es un tema nada fácil porque a veces del lado del folklore de la gente se percibe el fenómeno como una avivada, en tanto algunas aseguradoras ven el

hecho como un gasto. La estrategia antifraude no es un gasto sino una inversión. Obviamente, que para esto se necesita un equipo gerencial, un CEO, una junta directiva que sustente una política de tolerancia cero frente al fraude”.

Mariano Bravo abogó finalmente por la construcción de una sólida cultura antifraude “entre todos los actores, con áreas muy robustas y personal calificado, como tenemos en el Grupo San Cristóbal. La organización implantó acciones disruptivas que son novedosas en la región, que incluyen el trabajo de un equipo de científicos de datos, personas con diferentes capacidades que desarrollan modelos de predicción, reglas expertas, que nos permiten de manera muy rápida y efectiva hacernos de casos con potencialidad de fraude”.

De inmediato, Marcelo Bazán, Jefe Corporativo del Área de Prevención del Fraude del Grupo San Cristóbal describió con claridad expositiva dos casos reales de fraude que fueron detectados por la compañía en Argentina pese a que los defraudadores habían armado estrategias de engaño muy elaboradas en siniestros de vehículos. El ejecutivo destacó que el Grupo San Cristóbal genera constantes acciones antifraude que están generando resultados muy positivos para toda la cadena de valor de la compañía.

#### Espacio motivador

El segmento expositivo del encuentro concluyó con una disertación de Álvaro Pérez, Director de Consultoría y Líder de Práctica, sobre el tema: “Mucho Más Cerca, el Desafío de Encantar Clientes”. Con una dinámica interactiva que generó empatía con el auditorio se generó un espacio motivador sobre los desafíos que conlleva captar clientes, especialmente en un mercado altamente competitivo.

Durante el evento se reconoció a los corredores que ganaron el programa PIC del período 2023-2024. El Gerente General de San Cristóbal Uruguay, Sebastián Dorrego, destacó la importancia de este programa competitivo que recompensa el trabajo de la fuerza de ventas de la compañía. Asimismo, incentivó a los corredores a continuar por la senda de crecimiento de sus carteras. ●