



• El segmento previsional crece a razón de 1.000 rentas vitalicias por mes

• La institución tiene el 47% de la cartera de automóviles del mercado

## El **BSE** tiene cartera de inversiones financieras por US\$ 9.500 millones

Gerente General del Banco de Seguros, Cr. Raúl Onetto

● Página 5

Potencia dinámicas de trabajo con los corredores

## Berkley genera sinergias que buscan consolidar la marca en el interior



● Página 7

Sebastián Camusso, Gerente Comercial de Berkley Uruguay



# SANCOR SEGUROS

Tranquilidad estés donde estés

☎ 0800 2543  
🌐 sancorseguros.com.uy  
📘 sancorsegurosuy  
📺 SancorUruguay

Excelentes resultados durante 2023 y en el primer trimestre de 2024

# Reuniones informativas anuales de **Sancor Seguros** con corredores de Montevideo y del interior

**E**l Gerente General de Sancor Seguros, Sebastián Trivero y las Gerencias Comercial, Suscripción y Siniestros y Finanzas expusieron los excelentes resultados obtenidos por la compañía durante 2023, y en el primer trimestre de 2024, durante las reuniones informativas anuales de Montevideo (Piso 40 del WorldTrade Center) y del interior del país (Hotel del Lago). En estas importantes instancias, cumplidas el pasado mes de abril, se explicaron asimismo los objetivos trazados por la organización, se detallaron las novedades que potencian en forma sostenida el servicio de la marca y se escucharon sugerencias y aportes de los corredores presentes. Durante el evento se valoró el esfuerzo y el excelente trabajo desarrollado por todo el equipo de la compañía ante un 2023 desafiante por la sequía histórica que vivió el país.

**Junto al productor agropecuario**  
Sebastián Trivero remarcó que

“Sancor Seguros es una de las empresas líderes en seguros agrícolas por lo cual, ante una catástrofe histórica como ésta, lo primero que nos preocupó fue estar junto al productor rural en el campo y pagar rápidamente los siniestros. No solo cumplir con nuestro deber, sino indemnizar con la mayor celeridad posible”. El ejecutivo agradeció nuevamente a los corredores su aporte y esfuerzo profesional, que se traduce “en nuestro crecimiento sostenible en un marco integral de sustentabilidad” y los instó “a alcanzar objetivos más desafiantes durante 2024”. Sebastián Trivero resaltó que “con nuestra fuerza de ventas se generan sinergias de confianza mutua que contribuyen a potenciar a Sancor Seguros en el mercado uruguayo”. Las reuniones informativas que desarrolla Sancor Seguros le permiten crecer como equipo y fortalecer sus ya estrechos vínculos con sus aliados estratégicos en el negocio, los corredores de seguros de todo el país.



Sebastián Trivero, Luis Puig y Alejandro Peretti



Gustavo y Florencia Kramer y Sebastián Trivero



Gloria Pregliasco, Sebastián Trivero, Eduardo Martoy y Oscar Guadagna



Matias Taglioretti y Horacio Barreiro



Fernando Ordóñez, Ignacio Ferrari, Juan Andrés y Guzmán Ordóñez



Juan Peña, Graciela Conde y Natalia Gil



Antonella Scelza, Paola Guadagna, Juan Pablo Peña, Agustina Abbona, Natalia Lescano, Horacio Barreiro, Romina y Cecilia Guadagna



Informativa Montevideo - Piso 40



Participantes del encuentro realizado en el Hotel del Lago



Milagros Dallaglio, Juan Manuel Barroso, Sebastián Trivero y Agustín Bustos



Carlos Domínguez, Sebastián Trivero, Verónica Berreta y Diego Ciappesoni



Informativa Interior - Hotel del Lago



Facundo Alonso, Pablo Recarte, Gastón Chá, Sebastián Trivero, Enrique Rodríguez y Sebastián González



Mauricio Frascini, Mateo Bentos, Sebastián Trivero y Gusmán Suárez



Milton Silvera, Mariela Barrios, Sebastián Trivero, Rafael Correa, Carmen Borges y Jorge Ramos



María Eluén, Sebastián Trivero, María José Gnazzo y Daiana Santucho

## Fitch mejoró la calificación de la compañía a escala nacional e internacional

El Consejo de Calificación de FIX SCR Uruguay, decidió subir la calificación de fortaleza financiera de Sancor Seguros a la Categoría "A(uy)" desde "A-(uy)". La suba de calificación se fundamenta en el consistente crecimiento orgánico del capital basado en el buen desempeño exhibido en los

últimos ejercicios. El favorable cambio estructural en el desempeño deriva de la estabilización de los índices de siniestralidad y gestión de la eficiencia operativa, alcanzando un ratio combinado que se ubica por debajo del promedio de los últimos 5 años. A su vez, el comité de Riesgo de

Fitch, también decidió subir la calificación de fortaleza financiera de Sancor Seguros en escala internacional de "B+" a "BB-". La subida de calificación refleja la mejora de los resultados de Sancor Seguros, que a la vez se traducen en una mejora de los indicadores de capitalización y apalancamiento.



**CUAPROSE**  
Cámara Uruguaya de Asesores Profesionales de Seguros

**CONTRATAR UN SEGURO CON UN CORREDOR PROFESIONAL, ES MÁS SEGURO**

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

El cliente confía en los procesos de gestión de estos profesionales

# El corredor tiene rol primordial en el desarrollo de la cultura aseguradora

**E**l corredor asesor, que genera más del 80% de los seguros que se comercializan en el mercado, ejerce un rol gravitante en el desarrollo de la cultura aseguradora de Uruguay, afirmó el Presidente de APROASE, Esteban Bello. El empresario expuso al Suplemento de Seguros de El Observador las fortalezas de gestión de estos profesionales que operan en una plaza cada vez más tecnificada y compleja que plantea constantes desafíos.

**La constante capacitación jerarquiza la gestión del corredor**

Informó asimismo que la gremial comenzará a corto plazo a impartir nuevos procesos de capacitación que contribuyen a la jerarquización de la actividad de los corredores.

Esteban Bello señaló, en



Presidente de APROASE, Esteban Bello

otro plano, que el mercado de seguros se mantiene estable, en consonancia con las

variables de la economía del país.

**La institución mantiene permanentes contactos con las compañías**

**¿Qué rol juegan los Corredores en el necesario proceso de profundización de la cultura aseguradora del país?**

Los corredores profesionales de seguros tienen un rol primordial en el desarrollo de una mayor cultura aseguradora en la población uruguaya. Esto se logra con una mayor profesionalización del corredor profesional quien cada vez más desarrolla una tarea de asesoramiento previo a la contratación de la póliza y un acompañamiento permanente durante la vigencia del contrato de seguros.

**¿Cuáles son los factores que avalan la credibilidad que caracteriza al sistema asegurador uruguayo?**

Seguramente sean varios los factores que avalan esa credibilidad. En mi opinión el primero es que más del 80% de los seguros que se contratan en nuestro país se canalizan por intermedio de los corredores profesionales de seguros. Esa presencia asesorando, informando y acompañando a los

clientes da seguridad al asegurado, quien confía en esa persona que es su referente para el tema de seguros. Obviamente que también las compañías aseguradoras contribuyen a esta credibilidad con su comportamiento serio y responsable, con presencia y estabilidad a lo largo del tiempo, pagando siniestros cuando los mismos ocurren, demostrando que lo que se promete en el texto de las pólizas lo cumplen.

**¿APROASE mantiene contactos permanentes con las compañías de seguros para abordar diversas temáticas del mercado y plantear inquietudes?**

APROASE tiene desde hace muchos años una política de comunicación permanente con sus asociados, quienes nos mantienen informados acerca de las diferentes situaciones que pueden plantearse con las compañías aseguradoras. De esta forma coordinamos reuniones periódicas con las aseguradoras, donde concurrimos con esas inquietudes y conjuntamente buscamos la forma de encontrar soluciones que contribuyan a mejorar la tarea que desarrolla el corredor profesional de seguros.

**¿La institución prevé iniciar a corto plazo nuevas instancias de capacitación que apuntan a jerarquizar la actividad del corredor?**

Efectivamente. Se prevén nuevas instancias de capacitación para este año. La comisión específica

está trabajando aceleradamente y pronto se comunicará la fecha y temario de la que será la próxima jornada de capacitación. También podemos adelantar que se está tratando de coordinar un evento novedoso y diferente que tendrá la participación de un expositor internacional que ojalá sea muy bien recibido por todos los corredores profesionales de nuestro país. Dadas las características del evento pensamos en

**Aseguradoras le aportan credibilidad al solvente mercado de seguros**

que sea abierto para socios y no socios de APROASE.

**¿Qué comportamiento registra actualmente el mercado asegurador, desde la óptica del corredor asesor?**

El mercado de seguros en Uruguay es fundamentalmente estable, acompañando los vaivenes de la economía del país. Surgen nuevos productos en las compañías de seguros que buscan encontrar nuevos nichos de clientes donde colocar esos productos y que necesariamente hacen que el corredor profesional de seguros deba permanecer permanentemente actualizado, informándose de los mismos.●

**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

# Área previsional del BSE crece 1.000 rentas vitalicias por mes

**E**l Banco de Seguros maneja una cartera de inversiones financieras de US\$ 9.500 millones, afirmó el Gerente General de la institución, Cr. Raúl Onetto. El ejecutivo expresó asimismo a El Observador que la rama previsional crece a razón de 1.000 rentas vitalicias por mes. Sostuvo, en otro plano que “estamos muy contentos” con el producto Garantía de Alquiler porque cumple con los objetivos trazados.

## ¿Qué comportamiento registró el BSE en el primer trimestre del año?

En las carteras en competencia hemos arrancado un año muy dinámico en los dos frentes. En el Seguro Previsional hemos constatado un nivel más alto en las jubilaciones, que la tendencia comprobada el año pasado lo que repercute en un crecimiento del 10%. En la actualidad estamos creciendo más de 1.000 rentas vitalicias previsionales por mes. En el resto de las carteras en competencia se registra un crecimiento muy importante. La cartera de automóviles tiene el 47% de participación del mercado con los números de marzo, al tiempo que tenemos un liderazgo sostenido en la cartera agronómica. Adicionalmente, el Banco tuvo un muy buen desempeño en Hurto y en las carteras corporativas Ingeniería y Fianzas. En estas últimas, desde el seguro, seguimos participando en los grandes proyectos de infraestructura para el



Gerente General del BSE, Cr. Raúl Onetto

Uruguay, como las vías del tren recientemente inauguradas, rutas y puentes.

## ¿Cuáles son las principales áreas en que opera como inversor institucional?

El BSE hoy es el segundo inversor institucional del Uruguay, luego de República AFAP. Hoy manejamos una cartera de Inversiones financieras de 9.500 millones de dólares. De esos, un 75% está colocado en Valores Públicos del Estado uruguayo.

El restante 25% se colocó en distintas emisiones de deuda, Públicas o Privadas, que apuntalan como dice nuestra Visión Empresarial: “Contribuyendo al desarrollo del país y al bienestar de sus habitantes”. También apo-

yamos, desde el financiamiento, a las principales obras de infraestructura para el desarrollo del país, emisión para edificios de la educación, rutas, puentes, molinos de viento y ferrocarril, distribución de energía o préstamos hipotecarios, entre otras.

## ¿El BSE genera una constante transformación de sus procesos digitales?

La transformación digital, no se trata solo de inversión en hardware. La definición con la cual nos sentimos más representados y que da soporte a nuestra estrategia es: Usar la tecnología, según lo que el cliente necesite con una nueva manera de hacer las cosas mejorando procesos, gestionando mejor los datos. Y lo más impor-

tante todo eso va de la mano de un cambio cultural en nosotros, y nuestros asesores, como equipo, para lograr la mejor manera de llegarle al cliente.

## ¿Qué comportamiento registra el producto Garantía de Alquiler?

En línea con el plan que nos hemos trazado estamos muy contentos sobre cumpliendo las metas que nos habíamos propuesto. Nuestra estrategia es, a diferencia de nuestros competidores, priorizar al asesor profesional de seguros en la contratación de la Póliza.

## ¿Cuáles son las principales acciones de apoyo a los Agentes y Corredores?

La más importante es la escucha.

Son ellos quienes están en directo contacto con los clientes, y en conjunto tratamos de incorporar mejoras tanto a nivel de procesos, como de productos y servicios asociados. Constantemente mejoramos las plataformas de gestión que les disponibilizamos para una gestión cada día más ágil.

## ¿La cultura aseguradora debe potenciarse en forma sostenida en el mercado?

Depende de las ramas. En la cartera competitiva por excelencia, la de Automóviles, podemos considerar que está casi todo el mercado automotor uruguayo asegurado, a nivel de Latinoamérica Uruguay, despegado. En las ramas patrimoniales, y en particular en el sector corporativo, la sucesión de graves siniestros ocurridos en los últimos tres años, climáticos o de los otros, han ayudado mucho, en la importancia de incorporar al seguro como un elemento primordial en la gestión a escala empresarial. A nivel de las personas o las familias, en los seguros de Hogar, hay mucho mercado para desarrollar. Hay 1.300.000 hogares en Uruguay y, se puede estimar, que no tienen este tipo de coberturas en el entorno de un millón de núcleos familiares. En el seguro de Vida, y en particular como un complemento de ahorro adicional al sistema jubilatorio, creo que notenemostecho aún. Hay asimismo una oportunidad de competir con otros productos de ahorro no provenientes del mercado asegurador.●



En Uruguay nadie te da más seguridad.

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

El encuentro Iberoamericano fue organizado por COPAPROSE

# CUAPROSE participó en congreso de seguros realizado en Costa Rica

Por José Luis Urse  
Vicepresidente de CUAPROSE

Participamos con el Presidente de CUAPROSE, Alberto Panetta, en representación de la gremial, en el XXXI Congreso Iberoamericano de Seguros de la Confederación Panamericana de Productores de Seguros (COPAPROSE), realizado entre el 23 y el 25 de abril en San José de Costa Rica. Se asistió en calidad de miembro integrante

## El corredor debe acompañar las permanentes transformaciones de los mercados

de esa organización, conjuntamente con APROASE de Uruguay. Ya había participado en el Congreso que organizó COPAPROSE en Rio de Janeiro en el año 2017. El evento desarrollado en Costa Rica fue otra muy rica experiencia profesional. Percibí la amabilidad de la gente de esa nación centroamericana y el gran orgullo que demuestra en todo momento por su país. En Costa Rica el mercado de seguros se desmonopolizó hace quince años. Existe una compañía similar al BSE, INS (Institución Nacional de Seguros), que poseía el monopolio de todos los seguros.

### Doce aseguradoras

Actualmente, luego de la desmonopolización, mantiene el monopolio del seguro de Accidentes y de hecho el del Seguro Obligatorio de Automotores. Existe una Cámara de Intermediarios de Seguros (CIS) que trabaja activamente en el mercado junto a las compañías y órganos de contralor. Tuvimos la oportunidad de dialogar e intercambiar datos del mercado de Seguros con su Presidente, Mauricio Benavides, quien nos manifestó que si bien anualmente realizan premiaciones a las compañías de seguros, este año contrataron a una consultora independiente para realizar una encuesta entre los corredores de seguros con el objetivo de evaluar a las compañías de seguros en un ranking de calidad de servicios y prestaciones que brindan a sus corredores y, por ende, a los clientes. En Costa



Vicepresidente de CUAPROSE, José Luis Urse, Presidenta de COPAPROSE, Elisabeth Vogt de Weber y Presidente de CUAPROSE, Alberto Panetta



Vicepresidente de CUAPROSE, José Luis Urse y Presidente de CUAPROSE, Alberto Panetta

Rica operan 12 compañías de seguros.

### Abordaje de desafíos

El tema central del evento fue Evolución y Revolución. El Congreso nos dio la oportunidad invaluable de reunirnos, intercambiar ideas y explorar

nuevas formas de abordar los desafíos y oportunidades que enfrenta la industria del seguro en Iberoamérica. Se realizaron talleres muy importantes sobre Liquidación de Siniestros Catastróficos, así como charlas motivacionales a cargo de especialistas de importante trayectoria. Incluso se analizó el

tema de la vejez y su impacto a nivel mundial, ya que en menos de cien años, las personas viven treinta años más. La esperanza de vida por cada año, aumenta tres meses, mientras que en todos los países cae la tasa de natalidad, y al no haber tasa de sustitución, en el año 2050 va a decrecer la población mundial.

### Importancia del corredor

Se destacó el importante rol que cumple en una sociedad el corredor asesor porque cubrimos las necesidades de las personas. Precisamente, el ser humano ha buscado la seguridad, y para brindar seguridad, se debe explicar muy bien la cobertura y sus condiciones. Los riesgos cambian a diario y los seguros tradicionales se han ido modificando, como los riesgos cibernéticos, contami-

## Advierten que hay que estar alerta al mal uso que se hace a veces de la tecnología

nación. Asimismo, se registran cambios en la suscripción de riesgos de la naturaleza (Seguros Paramétricos), etc.

También los corredores debemos acompañar los constantes procesos evolutivos, aplicando tecnología, en un entorno económico y empresarial cada vez más dinámico y complejo. Debemos acompañar el proceso de transformación profesional. Respecto al uso de la tecnología y de todos los beneficios que se obtienen de ella en eficiencia y ahorro de tiempo, hay que estar alertas al mal uso de la misma. Se ha detectado que se está aplicando la inteligencia artificial en el armado de siniestros apócrifos.

### Regulación

Por último, lo más importante, fue la presentación de un estudio de regulación comparada. Observamos que todos los países poseen una regulación de nuestra actividad (Uruguay está en proceso de tenerla) y se está buscando que haya una uniformidad de criterios en Iberoamérica en esta materia, ya que existen excesivos controles. Por ejemplo, el tema de la prevención del lavado de activos en donde Argentina y España (CEU) han logrado que las autoridades de contralor hayan exceptuado a los corredores a recabar información en la contratación de Seguros Patrimoniales y se les indica en casos específicos en la contratación de Seguros de Vida. ●

La compañía potencia dinámicas de trabajo con los corredores

# Berkley genera sinergias que apuntan a consolidar la marca en el interior

**B**erkley International Seguros S.A. (Uruguay) asumió este año el gran desafío de consolidar y potenciar la marca en el interior con el apoyo de los corredores, dijo Sebastián Camusso, Gerente Comercial de la compañía. El ejecutivo expresó asimismo al Suplemento de Seguros de El Observador que la empresa relanzará a corto en el mercado el producto Garantía de Alquiler.

## ¿Qué comportamiento registra la compañía, en términos de suscripción y renovación?

Berkley Uruguay Seguros crece en forma sostenida. La empresa opera en el mercado desde hace más de una década y este es un hito corporativo muy importante que refleja una trayectoria que se sustenta en la solidez financiera, en la confianza y en la calidad de servicio. Berkley Uruguay Seguros es miembro subsidiario de W. R. Berkley Corporation, fundada en 1967 por William R. Berkley. Es una de las corporaciones líderes a nivel mundial en seguros generales.

En nuestro mercado Berkley Uruguay Seguros tomó hace cuatro años la decisión estratégica de expandir su operativa al interior del país. Hoy trabajamos en todos los departamentos con corredores muy profesionales que tienen una producción activa porque generan constantemente nuevos negocios. Mantenemos contactos permanentes con nuestra fuerza de ventas con la tradicional filosofía de trabajo del cara a cara. También conocemos de primera mano la idiosincrasia de la población de cada Departamento, donde en muchos casos existen matices entre uno y otro, incluso realidades económicas. Ni que hablar de departamentos que están cerca de la frontera con Argentina o Brasil. Berkley Uruguay Seguros, en el



Sebastián Camusso, Gerente Comercial de Berkley Uruguay

marco de este proceso de expansión departamental, incorporó a su equipo de trabajo a Alejandro Rodríguez, un profesional que centra precisamente su actividad en puntos estratégicos del interior del país, donde apuntamos a incorporar nuevos corredores a nuestra fuerza de ventas.

Quiero destacar que Berkley tiene un equipo de trabajo con más de 10 años de experiencia, que conoce en profundidad el mercado de seguros, la realidad del día a día. Son fortalezas claves para la toma de decisiones.

## ¿La compañía tiene como único canal de venta al Corredor Asesor?

Berkley Uruguay Seguros tiene en su ADN el trabajo interactivo con el Corredor de Seguros. Esto implica que la compañía no tiene venta directa ya que el 100% de

## La compañía relanzará a corto plazo el producto Garantía de Alquiler

sus productos se comercializan a través de corredores profesionales. Siempre destacamos el esfuerzo y la gestión que despliega el Corredor en todo el país. Existe una recíproca confianza que beneficia a ambas partes. Apoyamos a los profesionales con tecnología para facilitarles sus procesos de gestión. Precisamente, ahora estamos en una instancia de transición tecnológica a nivel de Berkley Latinoamérica, que implica la mejora de sus avanzados sistemas informáticos.

## ¿La empresa prevé lanzar nuevos productos al mercado?

A corto plazo Berkley Uruguay Seguros relanzará al mercado el producto Garantía de Alquiler, que desde hace dos años ya integraba nuestra cartera de coberturas. Con el cambio tecnológico subiremos el producto a la Web con lo cual agilizaremos mucho los procesos de los corredores para la suscripción de esas pólizas.

## ¿La compañía tiene un perfil multirrámico?

Efectivamente. Trabajamos las siguientes ramas: Responsabilidad Civil y Líneas Financieras; Fianzas; Transporte de mercaderías; Construcción y Montaje; Incendio-Todo Riesgo Operativo; Comercio-Pymes; Consorcio; Automóviles; Hogar y Embarcaciones de placer. Desarrollamos, con carácter de vanguardia en el

mercado, productos específicos que nos distinguen como el D&O, de Responsabilidad Civil de Directores y Gerentes de empresas. Esta línea de cobertura apunta a proteger indemne el patrimonio de dichos D&O ante cualquier reclamo de un tercero por la toma de decisiones en la actividad de Administración o Representación de la organización en la que trabajan. También tenemos coberturas a medida para la RC Operaciones y Producto y la RC Profesional (E&O), que en la actualidad se está

## El 100% de los productos de la compañía se comercializan a través de los corredores

canalizando mucho con estudios de Abogados, Ingenieros, Arquitectos, Contadores, etc.

Quiero destacar además que crecemos en forma sostenida en la cartera de Fianzas. En la línea Construcción y Montaje de la compañía tenemos un gran expertise, que es muy reconocido en el mercado. Asimismo, crecemos en la rama Transporte de mercaderías y, por supuesto, en las líneas Personales como Automóviles, Hogar.

En definitiva, le damos la mayor cantidad de soluciones posibles a los corredores para que operen con nosotros en forma integral. Resalto además que Berkley Uruguay Seguros es una compañía que valora mucho el crecimiento rentable. Es decir, siempre apuntamos a la rentabilidad y esto implica que no buscamos objetivos de producción con nula o malísima rentabilidad. ●

## Fructífera instancia con corredores del interior

Berkley Uruguay Seguros generó sinergias interactivas con los 30 corredores más importantes que tiene en el interior durante un encuentro cumplido los días 16 y 17 de este mes en la ciudad de Paysandú. En la instancia, que se desarrolló en un ambiente distendido y de camaradería, la plana gerencial de la compañía presentó a los profesionales diversos productos de su amplia cartera.

### Valoran gestión

Sebastián Camusso afirmó que el encuentro, el segundo de estas características que se realiza en el interior, apuntó a "estrechar vínculos con nuestros socios estratégicos". Destacó que son reuniones muy fructíferas que "contribuyen a potenciar la presencia de Berkley Uruguay Seguros en el interior y a valorar la gestión de los cada vez más numerosos corredores que confían en nosotros". ●



**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

# La ley europea de inteligencia artificial

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

Como parte de su estrategia digital, el 13 de marzo de 2024, el Parlamento Europeo dictó el Reglamento de Inteligencia Artificial (IA) también conocida como Ley de Inteligencia Artificial, luego de un largo y complejo proceso que se inició en el año 2018 con la comunicación de la estrategia de IA emitida por la Comisión Europea.

En el año 2021 la Comisión presentó la propuesta de marco regulador sobre IA, estableciendo los principios que hacen fiable el uso de la IA, que debe estar centrada en el ser humano y no ser un fin en sí misma. Dichos principios son la intervención y supervisión humanas, la solidez y seguridad técnicas, la privacidad y gestión de datos, la transparencia, la diversidad, la no discriminación y la equidad, el bienestar social y medioambiental, así como la necesidad de rendición de cuentas. La ley de IA se inspira en esta propuesta, pero debió adaptarse a los avances tecnológicos en especial la aparición de la IA generativa a finales del año 2022.

## Obligaciones

El objetivo ha sido regular la inteligencia artificial (IA) para garantizar mejores condiciones de desarrollo y uso de esta tecnología innovadora. Para lograr este fin, la norma establece obligaciones para los operadores de sistemas de IA con un enfoque basado en riesgo y en el efecto sobre los interesados. Es importante puntualizar qué es considerado por la ley de IA como sistema inteligente. Para serlo debe reunir los siguientes requisitos: estar basado en máquinas; estar diseñado para funcionar con distintos niveles de autonomía; poder demostrar capacidad de adaptación tras su despliegue; para objetivos implícitos o explícitos, inferir a partir de la entrada que recibe, cómo generar salidas, es decir predicciones, contenidos, recomendaciones o decisiones, que puedan influir en entornos físicos o virtuales.

## Evaluar riesgos

Lo que se propone la ley es que los sistemas de IA se analicen y clasifiquen según el riesgo que supongan para los usuarios. Los distintos niveles de peligro implican una mayor o menor regulación. Aunque muchos sistemas de IA plantean un riesgo mínimo, es necesario evaluarlos y para ello se establecen distintos niveles de riesgos.

Dichos niveles son: Riesgo in-



Dra. Andrea Signorino Barbat

aceptable, alto riesgo, riesgo limitado y riesgo mínimo.

Los sistemas de IA de riesgo inaceptable son los que se consideran una amenaza directa a la seguridad pública, la privacidad y los derechos fundamentales de las personas y su uso está prohibido. Incluyen: - la manipulación cognitiva del comportamiento de personas o grupos vulnerables específicos como ser los juguetes activados por voz que fomentan comportamientos peligrosos en los niños; - la puntuación social, o sea la clasificación de personas en función de su comportamiento, estatus socioeconómico o características personales; - los sistemas de identificación biométrica en tiempo real y a distancia, como el reconocimiento facial. En este último caso con algunas excepciones como, por ejemplo, los sistemas de identificación biométrica remota por autoridades policiales en espacios públicos con ciertos requisitos, o para perseguir delitos graves con previa aprobación judicial.

Los sistemas de alto riesgo son los que pueden afectar negativamente a la seguridad y a los derechos fundamentales y su uso está sujeto a ciertas obligaciones. Estos se dividen en dos categorías: Los sistemas de IA que se utilicen en productos sujetos a la legislación de la UE sobre seguridad de los productos. Esto incluye juguetes, aviones, automóviles, dispositivos médicos y ascensores. Y los sistemas de IA pertenecientes a ocho ámbitos específicos que deberán registrarse en una base de datos de la UE: identificación biométrica

## Latinoamérica y por cierto Uruguay, no serán ajenos a esta regulación

y categorización de personas físicas; gestión y explotación de infraestructuras críticas; educación y formación profesional; empleo, gestión de trabajadores y acceso al autoempleo; acceso y disfrute de servicios privados esenciales y servicios y prestaciones públicas; aplicación de la ley; gestión de la migración, el asilo y el control de fronteras; asistencia en la interpretación jurídica y aplicación de la ley. Todos los sistemas de IA de alto riesgo serán evaluados antes de su comercialización y durante su ciclo de vida y la población tendrá derecho a presentar reclamos a autoridades nacionales específicas.

## Otras categorías

Los sistemas de riesgo limitado son los que se utilizan con propósitos generales, y quedan sujetos a ciertos requisitos de transparencia frente a la población como ser informarles que están interactuando con un sistema de IA o que el contenido es generado mediante IA. Un ejemplo de estos sistemas son los que automatizan procesos mediante clasificación automática de documentos, como puede ser la solicitud de contratos. Finalmente, los sistemas de riesgo mínimo no están regulados específicamente

por derechos de autor utilizados para su entrenamiento

Los modelos de IA de uso general que cuenten con un alto impacto y que pudieran plantear un riesgo sistémico, como el modelo de IA más avanzado GPT-4, tendrán que someterse a evaluaciones exhaustivas e informar a la Comisión Europea de cualquier incidente grave. El contenido que haya sido generado o modificado con la ayuda de la IA, como imágenes, audio o vídeos, como la llamada ultra falsificación o deepfake, tendrá que identificarse claramente como tal.

## Carencias de aplicación

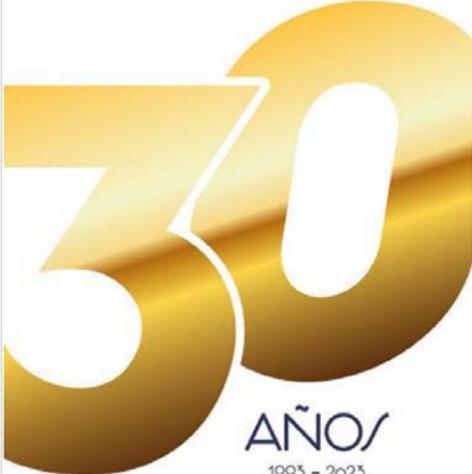
Debemos decir que la aplicación de la ley prevé ciertas carencias de aplicación a efectos de que el mercado de la UE se adapte a sus exigencias. La ley será plenamente aplicable 24 meses después de su entrada en vigor, pero algunas partes lo serán antes como ser la prohibición de sistemas de IA que planteen riesgos inaceptables que se aplicará 6 meses después de la entrada en vigor; los códigos de buenas prácticas se aplicarán 9 meses después de la entrada en vigor; las normas sobre sistemas de IA de uso general que deban cumplir requisitos de transparencia se aplicarán 12 meses después de la entrada en vigor y en cuanto a los sistemas de alto riesgo, las obligaciones que les conciernen serán aplicables 36 meses después de la entrada en vigor.

Cabe destacar que en materia de seguros, Latinoamérica y por cierto Uruguay, no serán ajenos a esta regulación ya que varias empresas de seguros tiene su casa matriz en Europa y comenzarán a recorrer este camino de transparencia en la medida en que vayan adoptando sistemas de IA en su accionar comercial y en sus procesos en general. Más allá de donde tengan su matriz, estamos en la era Insurtech y el uso de la tecnología exige la máxima transparencia frente al cliente y la fiabilidad en el actuar de la aseguradora, lo cual constituye una exigencia de debida diligencia y ética empresarial.●



**CASUR**  
SEGUROS

**Unidos  
para un futuro  
asegurado**



**30**  
AÑOS  
1993 - 2023

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.