

- **Desarrolla una estrategia clara de diversificación de productos**
- **Fortalece vínculos con sus corredores de seguros y sus clientes**



## **Sancor Seguros: crecimiento sólido y rentable con su fuerte capital humano**

Sebastián Trivero, Gerente General de Sancor Seguros

• Págs. 4 y 5

## **El Banco de Seguros prevé asegurar un millón de hectáreas durante 2026**

• Págs. 2 y 3



Presidente del BSE, Marcos Otheguy

 **SANCOR  
SEGUROS**

[www.sancorseguros.com.uy/](http://www.sancorseguros.com.uy/)    

# El BSE está siempre junto al agro

Por el Ing. Agr. Andrés Grunert, Supervisor del Banco de Seguros

El Banco de Seguros del Estado (BSE) ha estado vinculado al agro desde sus inicios. En 1912, apenas un año después de su fundación, emitió el primer seguro agrícola del país, destinado al cultivo de trigo. Desde entonces acompaña de forma ininterrumpida al sector, adaptando sus productos a las nuevas demandas de cada época y respaldando al motor productivo del Uruguay.

**Fuerte liderazgo: el BSE cubre cerca del 70% del mercado agropecuario**

## Amplió protección

En 2015, el BSE aseguraba unas 600.000 hectáreas agrícolas, de las cuales apenas 20.000 contaban con cobertura de rendimiento.

Durante la gran sequía 2022/23, la superficie asegurada alcanzó las 800.000 hectáreas, con 180.000 hectáreas bajo seguro de rendimiento (cobertura que ampara la sequía).

Ese año se indemnizó a más de 400 productores, con pagos que superaron los USD 90 millones. El impacto de estas indemnizaciones en la economía se estimó en USD 400 millones, permitiendo que el



Ingeniero Agrónomo Andrés Grunert, Supervisor del BSE

sistema productivo continuara funcionando.

## Cobertura estratégica

Hoy, el BSE protege más de 800.000 hectáreas agrícolas por año, de las cuales más de 200.000 cuentan con cobertura frente a sequía y exceso hídrico. Para la próxima zafra se proyecta superar las 250.000 hectáreas y se aspira a alcanzar las 300.000 hectáreas con este tipo de cobertura estratégica, clave para la estabilidad del sistema agropecuario nacional.

Este crecimiento se explica por:

- Una mayor percepción del riesgo por parte de los productores.

- La creciente profesionalización y mentalidad empresarial en la gestión agropecuaria.
- El uso del seguro como herramienta financiera por distintos actores de la cadena.
- La alta frecuencia e intensidad de eventos climáticos en los últimos años.

## Sólido liderazgo

El desarrollo del seguro se da en un mercado competitivo, en el que el BSE es líder con cerca del 70% del mercado, quintuplicando en tamaño a la compañía que lo sigue. El desafío es mantener el equilibrio entre lo que se ampara, el premio que se paga y la sinies-

tralidad. La estrategia es crecer de manera sólida y sustentable, cuidando la cobertura y garantizando la continuidad del servicio. Actualmente, el BSE asume gran parte del riesgo y reasegura otra parte, lo que hace viable proteger más de USD 600 millones de capital agrícola.

## Coberturas a medida

El BSE acompaña a todas las producciones del país, ofreciendo coberturas a medida y adaptadas a la demanda de los productores. En los últimos años se desarrollaron productos innovadores que dieron respuesta a necesidades concretas:

- 2021 - Seguro de Cannabis Medicinal
- 2022 - Seguro Integral Ovino (incluye cobertura contra predadores, incluso perros)
- 2022 - Seguro de Cobertizos para Tambos
- 2023 - Actualización del Seguro de Vida Animal (ganado general)
- 2024 - Actualización del Seguro de Silo Bolsa
- 2024 - Nueva cobertura para Fardos de campo

## Sector forestal

El sector forestal también tiene un lugar destacado, el BSE asegura más del 97% del mercado, con unas 850.000 hectáreas protegidas y más de USD 2.000 millones en riesgo, siendo pilar fundamental de esta cadena productiva.

En seguros ganaderos, la evolución ha sido notoria. En 2020 se aseguraban unas 20.000 cabezas; a partir del 2023, con mejoras en los productos, la cobertura comenzó a crecer de forma significativa hasta alcanzar hoy cifras cercanas a las 200.000 cabezas, principalmente ganado de carne.

## Aliado fundamental

El agro es el motor productivo del Uruguay, y el BSE se reafirma como aliado fundamental para su desarrollo. El seguro permite facilitar negocios, dar certezas y habilitar emprendimientos, en un contexto marcado por la incertidumbre climática y de los mercados. El campo es multiplicador de oportunidades y el BSE acompaña su crecimiento, protegiendo al productor y, con él, a toda la cadena. Bajo el lema: "Junto al Agro, siempre". ●

# BSE

En Uruguay nadie te da más seguridad.

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

Durante 2026 prevé totalizar un millón de hectáreas aseguradas

# El BSE tiene más de 550.000 clientes y un patrimonio de US\$ 800 millones

**E**l Presidente del Banco de Seguros del Estado, Marcos Otheguy, afirmó durante la inauguración del stand institucional en la Expo Prado que el organismo totaliza más de 550.000 clientes y que gestiona activos por más de US\$ 11.000 millones. Sostuvo asimismo que la institución se trazó para 2026 el objetivo de tener un millón de hectáreas aseguradas.

## Desarrollo nacional

Marcos Otheguy resaltó, en primera instancia, el trabajo realizado por “los funcionarios del BSE para desarrollar este stand, que siempre nos sorprende por lo innovador” y en el que “siempre la prevención es un elemento central de nuestra preocupación”. Expresó asimismo que “vemos en la Expo Rural tres sponsors principales, tres empresas públicas en competencia: BROU, ANTEL y BSE. Desde que asumimos nuestro cargo insistimos en la importancia que reviste defender el rol de las empresas públicas, el



Marcos Otheguy: “somos una empresa pública al servicio del desarrollo nacional”

## Más de 1.200.000 de trabajadores tienen cobertura en el segmento accidentes de trabajo

rol de lo público en Uruguay. Esta afirmación no se contrapone con lo privado sino percibiendo como “lo público y lo privado se articulan, con un norte, con un objetivo muy preciso, que es el desarrollo nacional, el bienestar de nuestra gente”. Sostuvo que el Banco de Seguros es una empresa pública que desde sus orígenes (1911) tiene en el área “agropecuaria una actividad central. Es una institución que opera en el mercado más competitivo en el que participa una empresa pública. Competimos con 17 aseguradoras privadas, muchas de ellas representantes de multinacionales. En este escenario el Banco de Seguros sigue siendo líder”.

## 1.200 corredores

Otheguy ejemplificó que el BSE tiene un patrimonio que “supera los US\$ 800 millones, gestiona activos por más de US\$ 11.000 millones, totaliza 2.000 funcionarios, tiene 18 sucursales en la capitales departamentales del interior del país, más de 63



Gerente General del BSE, Raúl Onetto, Presidente Marcos Otheguy y Vicepresidenta, Alfonsina Batalla

agencias distribuidas en todo el territorio nacional y más de 1.200 corredores, que son los socios estratégicos de la institución”. El ejecutivo resaltó que el Banco de Seguros tiene más de 550.000 clientes a través de distintos tipos de seguros que ofrecemos en el mercado”. Expresó asimismo que más de 1.200.000 trabajadores tienen cobertura en el área Accidentes de Trabajo y Enfermedades

Profesionales. Exteriorizó su satisfacción por el hecho de que el Hospital del Banco de Seguros renovó en agosto su acreditación internacional CARF y de esta manera reafirmó su excelencia en sus servicios de rehabilitación. Dijo que es un valor que posiciona al BSE en un centro asistencial de nivel mundial por sus procesos de rehabilitación en dolor, internación y ocupacional. El riguroso control fue realizado

el pasado mes de junio por un equipo de auditores internacionales que se instaló en el hospital para evaluar más de 2.000 estándares de de calidad reconocidos internacionalmente.

## Seguros de rendimiento

El Presidente del BSE informó, en otro pasaje de su alocución, que en el segmento agropecuario el organismo cubrirá este año más de 800.000 hectáreas. De este

total, 240.000 hectáreas corresponden a seguros de invierno y 560.000 a seguros de verano. “Hay más de 200.000 seguros de rendimiento -prosiguió- que es la cobertura adecuada para solucionar los problemas generados por el exceso hídrico o las sequías”. Marcos Otheguy dijo asimismo que “nos estamos proyectando hacia el año que próximo con el objetivo de alcanzar el millón de hectáreas aseguradas y de totalizar 300.000 hectáreas cubiertas por seguros de rendimiento”.

## Escuchar necesidades

Destacó que “el Banco de Seguros tiene, en el área agronómica, “un equipo profesional, comprometido con esta función y que trabaja articuladamente y en contacto directo con los productores. Un componente de la estrategia de la institución es saber escuchar necesidades de la sociedad, y en este caso, del sector agropecuario. En ese contexto, hemos desarrollado productos a la medida de las necesidades del agro, por ejemplo, un seguro contra ataques de predadores”. Anunció a su vez que “estamos trabajando en un seguro para la actividad cítrica, que este año ha tenido afectaciones muy relevantes”. El ejecutivo enfatizó finalmente que “como empresa pública recorreremos un camino al servicio del desarrollo nacional”. ●

# Sancor Seguros: crecimiento sólido y rentable con buena diversificación de ramos y un fuerte capital humano

**E**l Gerente General de Sancor Seguros, Sebastián Trivero, afirmó que la compañía registra un crecimiento sólido, rentable que “responde a una estrategia clara de diversificación de productos y de fortalecimiento de la relación con nuestros corredores de seguros y clientes”. El ejecutivo dijo al Suplemento de Seguros de El Observador que “hemos invertido mucho en nuestro capital humano, enfocándonos en un adecuado nivel salarial, programas de formación, beneficios y, sobre todo, en el clima laboral”.

Sebastián Trivero destacó, en otro plano, que “cuando miro hacia atrás y veo la empresa que tenemos hoy, no es más ni menos que la empresa que soñaba tener en 2014. Hoy, con esta empresa con un capital humano de excelencia, robusta en lo económico y en lo financiero, nos anima a seguir soñando y continuar construyendo el liderazgo que buscamos”. En otro pasaje de la entrevista dijo que “no hay educación sobre prevención y el rol que el seguro cumple para las



Sebastián Trivero, Gerente General de Sancor Seguros

## La organización sustenta un firme compromiso con la sostenibilidad

personas, las empresas y para la economía del país lo hace realmente desafiante”.

### ¿Qué comportamiento registra la compañía en lo que transcurre de 2025 y qué perspectivas visualiza para fin de año?

En este 2025, como en los años anteriores, nuestro principal foco está puesto en la sostenibilidad del negocio, con un crecimiento sólido, es decir, rentable que responde a una estrategia clara de diversificación de productos y de fortalecimiento de la relación con nuestros corredores de seguros y clientes. Observamos un comportamiento positivo con una buena diversificación de ramos tan variados como Automóviles, Embarcaciones de placer, Transporte Marítimo, Integral de Comercio, Hogar, Garantía de Alquiler, Responsabilidad Civil, Seguro de Viaje y masivos en general, entre los más destacados. Esto refleja no solo la confianza que el mercado deposita en nosotros, sino

también nuestra capacidad de adaptación a un entorno cada vez más desafiante.

De cara a fin de año, nuestras perspectivas son muy favorables. Visualizamos un escenario de consolidación, con foco en nuestro mayor capital, el Humano, la eficiencia operativa, incorporación de nuevas tecnologías y un firme compromiso con la sostenibilidad. El objetivo no es solo crecer en volumen, sino maximizar la rentabilidad de la empresa a través de la calidad de servicio y valor agregado para cada uno de nuestros asegurados en un mercado complejo y con costos elevados.

### ¿Cuáles son los principales procesos de mejora y de reperfilamiento de coberturas que desarrolló la compañía este año, en el marco de su estrategia innovadora?

Nuestro gran objetivo es liderar, de manera sostenible, el mercado de seguros del país, destacándonos por la calidad del servicio que brindamos a nuestros clientes. Bajo ese gran desafío, hemos puesto el foco tres cuestiones fundamentales: 1) Nuestro Capital Humano, 2) Transformación

Tecnológica y de procesos en general y 3) Estrategia comercial y de productos.

Considero que nuestro punto más fuerte es nuestro Capital Humano. Nuestro equipo de trabajo ha sido nuestra prioridad siempre, no solo en su profesionalización si no en cuestiones que considero más importantes: sus valores, compromiso, ganas de crecer y calidad humana. Es clave entender que podemos tener el equipo más profesional del planeta pero si no tiene sentido de pertenencia, sin humildad ni comprensión integral del funcionamiento y propósito de la empresa, sería imposible lograr objetivos como los que nos hemos propuesto. Si de algo estoy sumamente orgulloso es del equipo que tenemos, lo cual se ha visto reflejado en la mejora constante de los resultados de la empresa año tras año.

A su vez, este año hemos comenzado a trabajar en una modernización integral de nuestro Core para lograr un sistema robusto que nos permita aprovechar más las ventajas que la tecnología nos brinda y, a su vez, poder abordar nuestros procesos y su transformación digital, simplificando trámites y gene-

rando una mejora integral de la experiencia de nuestros clientes y nuestros corredores.

En cuanto a nuestra estrategia comercial, hemos definido una meta coherente con el objetivo de crecer de manera sostenible; lo que se traduce en ser rentables. Una empresa que no es rentable no perdura en el tiempo por lo que nuestra principal preocupación está puesta en fortalecernos año a año tanto financiera como económicamente, sobre la base de un equipo de alto rendimiento como mencioné anteriormente. Incluso Fitch, nuestra calificadora, decidió mejorarnos la calificación por segundo año consecutivo, lo cual avala todo el trabajo realizado y los resultados obtenidos.

### Sobre la pregunta anterior y buscando la sostenibilidad del negocio, ¿Puede comentar la estrategia seguida sobre los ramos objetivo?

En primer lugar, quiero aclarar que siempre hemos ofrecido la totalidad de los ramos en los que podemos operar y nuestra estrategia fue siempre desarrollar absolutamente todos, desde Automotores a Seguros Patrimoniales como Hogar, Garantías de Alquiler, seguros de Ingeniería,

Caucción, Transporte, Responsabilidad Civil, Seguros de Créditos a la exportación como también Seguros de Vida y Agropecuarios.

Ahora bien, de manera sostenible implica tener muy en claro como queremos crecer y esto es, hacerlo, pero sin poner en riesgo el resultado técnico de los ramos.

### ¿Y cómo logramos esto en un mercado altamente competitivo?

Comercializando nuestros productos, gracias a un cuerpo de corredores comprometidos y fidelizados, sobre la base de una adecuada tarificación de los riesgos y una suscripción profesional de los mismos. Claro que, en un marco de fuerte competencia, es fácil decirlo, en la práctica implica un esfuerzo muy grande para continuar diferenciándonos por el servicio que brindamos.

### ¿Qué ramos son los que, en la estrategia de la compañía, presentan mayores desafíos en su desarrollo comercial?

Buena pregunta, respondiendo con total sinceridad, todos. Estamos ante un mercado sumamente competitivo y hasta en desigualdad de condiciones (desde AU-DEA hemos solicitado y es un

tema prioritario abrir Accidentes del Trabajo a la competencia para poder competir en igualdad de condiciones), donde faltan incentivos para la contratación de los seguros, donde a su vez no hay educación sobre prevención y el rol que el seguro cumple para las personas, las empresas y para la economía del país lo cual; lo hace realmente desafiante.

El ramo Automotores es el ramo de mayor facturación en el mercado en competencia y por lo tanto es de vital importancia. Sobre el mismo, para nosotros es importante vender a la tarifa técnica adecuada que nos permita mejorar la siniestralidad y, por lo tanto, su resultado técnico, y no vamos a salirnos ni un milímetro de ello.

Dentro de este contexto con una fuerte presión en los costos de automóviles, especialmente en el primer trimestre del año, desarrollamos estrategias orientadas al crecimiento rentable mediante un mix equilibrado de coberturas parciales y totales, adaptadas a las distintas zonas del país. Un ejemplo destacado es nuestra Cobertura Parcial Plus, que además de Responsabilidad Civil, Hurto e Incendio, incorpo-

## Contratar un seguro para una propiedad promedio es una inversión accesible

ra beneficios adicionales como Cristales, Granizo y Cerraduras sin deducible, junto con auxilio mecánico a un precio altamente competitivo. Esta propuesta nos ha posicionado como la mejor cobertura de su tipo en el interior del país.

Por otro lado, ramos patrimoniales son el gran objetivo. Hemos invertido en el desarrollo de nuevos productos y readecuado otros, como también fortalecido nuestros equipos para lograr un mayor desarrollo de productos que permiten un mayor volumen de venta con un mejor resultado, ajustándolos a nuevas realidades y necesidades del mercado. Incorporamos opciones más flexibles y personalizadas, que permiten a los asegurados contar con soluciones adaptadas a su perfil y a las condiciones del entorno. Dentro de estos, los seguros de venta masiva son los que más hemos desarrollado. Todo esto se enmarca en una estrategia innovadora que busca adelantarse a las tendencias del mercado, mantenernos competitivos y, sobre todo, generar confianza a largo plazo.

El gran desafío, el más difícil, es el desarrollo de seguros de Vida y aquí es donde la falta de incentivos, conocimiento y educación cumplen un rol importante. Es un tema cultural y donde Uruguay tiene la mayor brecha en su penetración respecto a la región. Sobre

## La innovación es la esencia estratégica de la compañía

Sebastián Trivero destacó, en otro pasaje de la entrevista, que la innovación es la esencia de la estrategia de Sancor Seguros. El ejecutivo especificó que “la integramos en cada planificación para diferenciarnos de la competencia a través de nuestros productos, servicios, estrategias comerciales y el desarrollo de nuestro capital humano.

Hemos invertido mucho en nuestro capital humano, enfocándonos en un adecuado nivel salarial, programas de formación, beneficios y, sobre todo, en el clima laboral

Actualmente estamos en la segunda fase de desarrollo de nuestra plataforma de comercialización digital, “MAGENTA”.

“En esta etapa- prosiguió- expandiremos la gama de productos disponibles, siempre trabajando en colaboración con nuestros corredores de seguros. Nuestra innovación no solo se centra en los productos, sino también en la forma en que los gestionamos y ofrecemos. Recientemente, hemos lanzado una innovadora cobertura de Garantía Judicial. Además, estamos mejorando nuestros productos actuales y evaluando nuevas opciones para el sector agropecuario; así como también desarrollando nuevas herramientas para la suscripción de nuestra Garantía de Alquiler”.

Sebastián Trivero sostuvo asimismo que “para fortalecer la relación con nuestros clientes, hemos incursionado en el mundo del gaming a través de un acuerdo con la plataforma Soplit, vinculada al fútbol, donde premiamos a nuestros asegurados e interactuamos con ellos desde otro lado. Lo estamos viviendo como una experiencia distinta y apasionante. A su vez, premiamos la fidelidad de nuestros asegurados con beneficios especiales para quienes tienen más antigüedad y no han tenido siniestros”. ●

esto hemos estado trabajando desde AUDEA con propuestas sólidas ya que es fundamental un esfuerzo conjunto público-privado para ir cambiando poco a poco la situación actual.

### ¿Cuáles son los factores que inciden en el costo de los seguros de automóviles en Uruguay?

El costo de los seguros contra Todo Riesgo tiene relación directa con la siniestralidad y gastos de gestión. En otras palabras, con los costos asociados en indemnizaciones por accidentes de tránsito y los gastos e impuestos asociados, que son significativamente elevados en Uruguay.

La educación vial cumple un papel fundamental en la prevención de accidentes de tránsito y es sobre donde más se debe trabajar, educar para prevenir. Si bien en los últimos años se ha registrado una reducción en los siniestros, el país aún presenta una tasa elevada de muertes vinculadas a esta problemática. Algunos controles han mostrado resultados positivos, aunque desde mi punto de vista, se debe invertir más en prevención a través de la educación más que en castigar. Sin dudas, son aspectos prioritarios para mejorar la seguridad en las calles.

Un aspecto relevante en el costo del seguro es la ley del Seguro Obligatorio de Automotores (SOA) que, en mi opinión, no cumple con su fin y agrega costos enormes para las empresas aseguradoras. Desde AUDEA se presentó una propuesta de modificación con el objetivo de mejorar su funcionamiento y de generar beneficios para los usuarios. La ley vigente presenta limitaciones en relación con los

montos de cobertura, el tratamiento de la responsabilidad y el artículo 19, que establece que las compañías debemos hacernos cargo de ciertos pagos incluso en ausencia de seguro y sin control alguno. Este punto, en particular, incide en los costos que enfrentamos las aseguradoras y, en consecuencia, en el precio de las coberturas que ofrecemos.

### ¿Cuál es la situación de las propiedades?

Nuevamente tengo que reiterar que hace a lo cultural, cuestión sobre la cual tenemos que trabajar mucho en un esfuerzo de sectores. La gente ve al seguro como un mal necesario. Piensa en asegurar el auto y nada más, muy pocos otros bienes y casi nadie, su vida. A nivel de empresas es diferente, pero a nivel personas, no hay conciencia aseguradora. He escuchado comentarios como “pago todos los años el seguro y nunca lo uso”... lo mejor que te puede pasar es no usarlo. Pero cuando ocurre un incendio en una vivienda o comercio, casos cada vez más comunes de ver en las noticias todos los días, se pone de manifiesto la importancia del seguro. Estos desastres son cada vez más frecuentes debido al crecimiento de las copropiedades y al aumento de aparatos electrónicos y electrodomésticos conectados en los hogares. En esos casos, la presencia o ausencia de cobertura marca una diferencia significativa en la forma de afrontar las consecuencias. Contratar un seguro para una propiedad promedio no es caro, es una inversión accesible. No significa más que pagar algunas de las plataformas de series. Parece absurdo se pague por entrete-

nimiento pero descuidemos la protección de un bien que, para muchos, representa el esfuerzo de toda una vida. Esto es nuestra responsabilidad y tenemos que trabajar mucho para generar conciencia del valor del seguro, porque cuando ocurre un desastre y las familias lo pierden todo, es la cobertura la que les permite reconstruir sus vidas.

### ¿Cuáles son las principales fortalezas del equipo de trabajo de la compañía?

Disculpas si soy reiterativo, pero es nuestro principal Capital. Nuestro equipo combina lo mejor de dos mundos: la solidez de la experiencia y la frescura de nuevas generaciones que se incorporan con ideas innovadoras. La diversidad de perfiles enriquece nuestra compañía, y el denominador común es un fuerte compromiso con los valores cooperativos que nos identifican como Grupo.

La capacidad de adaptación al cambio, la vocación de servicio y el sentido de pertenencia son fortalezas que nos diferencian. Sabemos que el capital humano es nuestro mayor activo y por eso invertimos en capacitación, en programas de bienestar y en crear un ambiente que fomente el desarrollo profesional. Un equipo motivado y alineado con la estrategia corporativa es la base de cualquier logro que alcanzamos como compañía. Estoy muy orgulloso del gran equipo de trabajo que hemos logrado tener.

### Usted asumió en 2014 la Gerencia General de Sancor Seguros Uruguay. ¿Qué balance de gestión corporativa realiza en ese periodo de once años?

Han sido once años de intenso trabajo, de desafíos y de logros muy significativos. Cuando asumí, el objetivo principal era consolidar la presencia de Sancor Seguros en Uruguay y posicionarnos como un actor relevante del mercado. Hoy, mirando hacia atrás, podemos afirmar que lo hemos logrado con creces. El balance es altamente positivo: hemos crecido en participación de mercado, diversificado nuestra cartera de productos, invertido en innovación tecnológica, au-

mentando nuestra rentabilidad anual y, sobre todo, construido relaciones de confianza con nuestros corredores, clientes y la comunidad en su conjunto. Este camino no ha estado exento de dificultades, pero cada desafío fue una oportunidad para fortalecer nuestra compañía. Me siento muy orgulloso de la trayectoria recorrida, del equipo de trabajo que tenemos y de la huella que Sancor Seguros ha dejado y seguirá dejando en el país.

Cuando miro hacia atrás y veo la empresa que tenemos hoy, no es más ni menos que la empresa que soñaba tener en 2014. Hoy, con esta empresa con un capital humano de excelencia, robusta en lo económico y en lo financiero, nos anima a seguir soñando y continuar construyendo el liderazgo que buscamos.

### ¿Qué acciones estratégicas deberían profundizar las compañías de seguros para potenciar el mercado de seguros?

El mercado uruguayo tiene todavía un gran potencial de desarrollo, ya que los niveles de penetración del seguro están por debajo de los estándares regionales. Para revertir esto, las compañías debemos trabajar en varios frentes:

- Cultura aseguradora: promover la cultura de la previsión y la protección en toda la sociedad.
- Innovación y accesibilidad: desarrollar productos más simples y flexibles, que lleguen a nuevos segmentos de la población.
- Transformación digital: invertir en tecnología que haga más eficiente la relación con el cliente y el corredor, eliminar errores y tareas que no agregan valor, como también reducir costos.

Para nosotros, es fundamental competir en igualdad de condiciones. Abrir el ramo de Accidentes de Trabajo a la competencia no solo democratizaría el mercado, sino que también mejoraría los precios, las coberturas y el servicio. Si como sector logramos avanzar en esta dirección, potenciaremos el mercado y cumpliremos un rol social clave: brindar seguridad y confianza en un entorno cada vez más incierto. ●



CONTRATAR UN SEGURO CON UN CORREDOR PROFESIONAL, ES MÁS SEGURO

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

## EL SEGURO Y SUS PROTAGONISTAS

# Julio Del Castillo: sólida trayectoria de esfuerzo, disciplina y credibilidad que potenció la marca Berkley en Uruguay

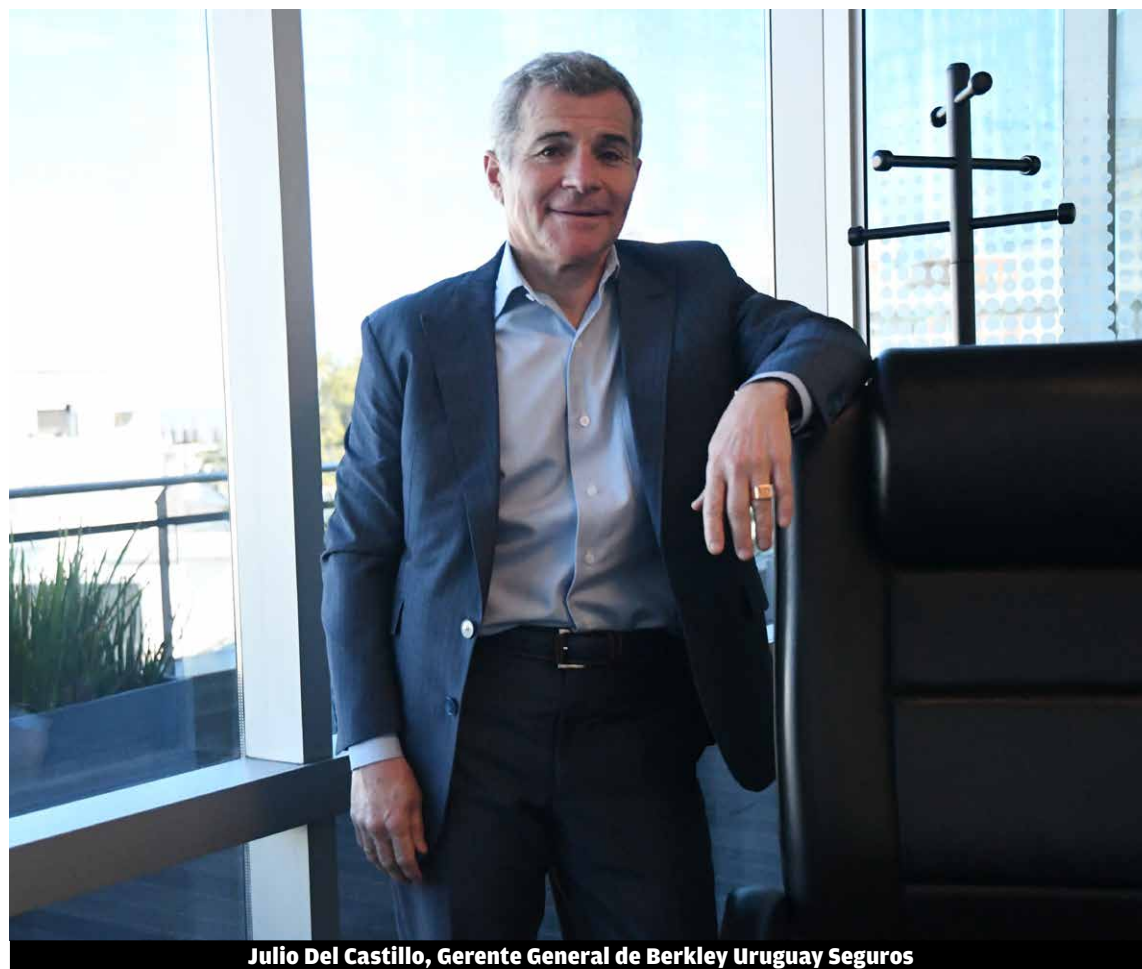
**J**ulio Del Castillo Acosta, Gerente General de Berkley Uruguay Seguros, es un jugador importante en el universo asegurador local que sustenta los valores de la credibilidad, el esfuerzo y la disciplina con un claro horizonte: la expansión corporativa sostenible y rentable. Desde hace 41 años pulsa la dinámica de un mercado muy competitivo y en constante transformación, cuya centralidad es un asegurado que genera sinergias cada vez más demandantes.

Con convicción y un tono descontracturado, el ejecutivo expuso al Suplemento de Seguros de El Observador los hitos que forjaron su trayectoria profesional y sus constantes desafíos de gestión productiva que le permitieron, con el valioso aporte de su equipo de colaboradores, consolidar y fortalecer la polirrámica marca Berkley en Uruguay.

**La empresa genera previsibilidad y tranquilidad a quienes confían en sus valores**

**¿Cuándo comenzó su trayectoria profesional en el mercado asegurador?**

Mis inicios fueron en el año 1984. Tenía 17 años por lo cual tuve que sacar el permiso de menor para trabajar en el Broker Organizador Friburgo, creado en 1948, y que era en ese entonces una Agencia de Royal Insurance, sección Lancashire. Mi jefe era Nigel Davies, quien era de



Julio Del Castillo, Gerente General de Berkley Uruguay Seguros

origen galés. La empresa estaba ubicada en la calle Colón 1498, oficina 201. Fueron instancias que marcaron mi trayectoria laboral, y que perduran a través del tiempo. En aquel momento estaba vigente la función de cadería que tenía como cometido repartir pólizas, suscribir, hacer inspecciones de riesgo junto al inspector de la empresa, entre otras tareas. El mercado no estaba desmonopolizado y las compañías privadas que operaban en la plaza cubrían los seguros de Transporte e Incendio (sin Hurto). Era otro mundo asegurador porque tenía, en gran medida,

un perfil artesanal. Hacíamos las pólizas con las robustas máquinas de escribir (Remington y Underwood) y con carbónico triplicado. Mi realidad era escribir a máquina, saber matemáticas, tener ganas de trabajar y asimilar conocimientos. Se aprendía de seguros detrás del mostrador generando dinámicas con com-

pañeros experimentados, que en reiteradas ocasiones impartían cursos internos. Era un fructífero proceso de aprendizaje, que en ocasiones se retroalimentaba. En 1992 las aseguradoras privadas comenzaron a cubrir Hurto por lo que se lanzaron al mercado las primeras pólizas combinadas de Casa de Familia,

Incendio y Hurto, así como las Pymes combinadas.

En agosto de 1993 se registró un importante hito en el mercado con la promulgación de la ley que desmonopolizó el sistema de seguros. En consonancia con ese proceso de apertura, a partir de 1995 Uruguay comenzó a nutrirse de prestigiosas compañías de seguros internacionales que introdujeron un importante expertise que mejoró y potenció el mercado asegurador. Las compañías privadas comenzaron a operar, a vía de ejemplo, la rama Automóviles así como las coberturas de Riesgo Operativo, Riesgo de Construcción. A su vez, se amplió Responsabilidad Civil y Fianzas, entre otros segmentos asegurables.

Con empuje, con contracción al trabajo y ganas de progresar, y en un escenario en el que las compañías privadas tomaban porciones del mercado asegurador,

**Es muy importante potenciar la marca, con rentabilidad, y generar procesos que sean innovadores**

percibía que se me abrían nuevas posibilidades profesionales.

Trabajé en Friburgo entre 1984 y 1994. En 1994 ingresé a Sun Insurance Office para desempeñarme en la rama Incendios. En ese momento la compañía proyectaba armar un área muy grande para la cobertura de la rama Automóviles. En 1996, a nivel global, se fusionaron las compañías Sun Insurance y Royal Insurance y se creó Royal & Sun Alliance. En Uruguay (1997) la marca comenzó a operar entonces como Royal & Sun Alliance (RSA).

**¿Cuándo comenzó a trabajar en Berkley Uruguay Seguros?** En el año 2013 Berkley Uruguay Seguros me brindó la oportunidad de trabajar en esta reconocida organización global como Gerente General, en la cual tengo también en la actualidad un cargo en su Directorio.

### Sostenido crecimiento

Berkley registró, en términos de primaje, un crecimiento en dólares del 6% en el período enero-julio de este año, en relación a idéntico período de 2024. La empresa prevé que en el segundo semestre del año crecerá un 9%, respecto a igual período de

2024. De esta manera, la organización crecerá en 2025 un 7,5% acumulado, en dólares, en relación al pasado año.

### Pasos firmes y seguros

Julio Del Castillo expresó que “nuestro crecimiento radica, entre otros factores, en que siempre somos muy cuidadosos a la hora de asumir riesgos con el firme objetivo de la rentabilidad. Enfrentamos los desafíos del mercado con mucho profesionalismo y con pasos firmes y seguros. Somos muy analíticos y este es también un valor que hace a la solidez del negocio”.

### Fuerte presencia global

Berkley Uruguay Seguros es una compañía del Grupo W.R. Berkley Corporation, fundado en 1967 por William R. Berkley. Las organizaciones de seguros de Berkley ofrecen experiencia especializada a diversos nichos de mercado a través de más de 190 oficinas en los Estados Unidos, Canadá, Reino Unido, Europa continental, Sudamérica, Australia y Asia.

### Eduardo Llobet

Julio Del Castillo informó que Eduardo Llobet es el Presidente de Región América, que comprende los siguientes países: Argentina, Brasil, Uruguay, Colombia y México. El epicentro operativo está en Miami desde

donde Llobet recorre permanentemente los países que integran la denominada Latam.

### Soluciones

La presencia global del Grupo W.R. Berkley Corporation le permite atender las necesidades de empresas, agentes y corredores que necesitan soluciones de seguros en diversos países. En cada uno de sus territorios operativos, ofrece productos y servicios que cubren las necesidades de su enorme y multifacética cartera de clientes. La

Organización es también una reaseguradora en algunos riesgos específicos como Responsabilidad Civil.

En estos doce años de gestión en la empresa, además de profundizar aún más mi perfil técnico, asumí las aristas que conlleva el liderazgo, como el manejo del muy profesional equipo de colaboradores, así como el mayor desarrollo de las sinergias integradoras con los corredores asesores. Siempre con el objetivo de potenciar la marca, con rentabilidad, y de generar procesos innovadores que pulsen las exigencias de un mercado en constante evolución.

### ¿Cuáles son los valores personales que le posibilitaron ingresar a Berkley?

Entiendo que influyeron los valores de la disciplina, la tenacidad, la transparencia, el conocimiento del mercado. Fue un privilegio que una organización de primera línea en Estados Unidos y en varias partes del mundo reconociera esos atributos profesionales y me ofreciera el importante cargo para gestionar su operación en Uruguay. La función de Gerente General me fue planteada hace doce años por el entonces Director de la compañía en Uruguay, Ignacio Llobet. Para

### Equipo de trabajo que está comprometido con la marca y fideliza a clientes y corredores asesores

mi es un honor y un orgullo que se haya confiado en mis valores profesionales.

### ¿En qué medida el equipo humano juega un rol importante en el crecimiento de la compañía?

Una de nuestras fortalezas es el trabajo en equipo. Nuestro staff, además de ser muy profesional y muy técnico, genera constantemente positivas dinámicas. Es un desafío diario que le permite a Berkley crecer día a día en producción y en calidad de servicio. La entrega laboral y el fuerte el compromiso con la marca son otros valores a destacar del equipo de trabajo porque posibilitan fidelizar a nuestros asegurados y a nuestros corredores. Todo el equipo centra su esfuerzo con un objetivo muy claro: generar previsibilidad y tranquilidad a quienes confían en nosotros.

Otro gran pilar de la compañía es nuestra fuerza de ventas, los corredores asesores de todo el país, que nos nutren con sus negocios. Son quienes nos representan y nos apoyan, sin horarios y mucha dedicación y solvencia profesional.

Existe una empatía recíproca con los corredores, que se



Del Castillo: siempre hay que brindar las mejores soluciones integrales de protección



Del Castillo: existen fructíferos vínculos con los corredores asesores

alimenta a través de contactos muy fluidos. En línea con esta filosofía de trabajo, realizamos recientemente un evento en Paysandú que contó con la presencia de más de treinta corredores asesores del Interior. Fue un fructífero encuentro que nos permitió consolidar sinergias muy productivas para ambas partes. El proceso expansivo de Berkley se consolidó en forma sostenida en puntos estratégicos del país con el apoyo de una calificada fuerza de ventas a la cual apoyamos con avanzada tecnología que facilita la gestión productiva.

Quisiera destacar que si bien la tecnología tiene una fuerte incidencia en el ámbito de los seguros nosotros siempre partimos de la premisa de que los negocios se cierran con la persona, con el empresario, con el Corredor de Seguros. Es un vínculo persona-

### Una familia muy unida sustentada en valores

Julio Del Castillo está casado con Gabriela Venancetti. Tienen dos hijos: María Victoria (22) y Julio (17). María Victoria está por concluir sus estudios de Odontología y Julio está terminando sexto año de liceo. “Somos una familia muy unida, con sólidos principios, que nos legaron nuestros padres. Son valores que se transmiten de generación en generación”, afirmó el ejecutivo con un dejo de orgullo.

#### Una pasión carbonera

Julio Del Castillo es un acérrimo hincha de Peñarol. Tiene un espacio en el Estadio Campeón del

Siglo, donde vibra por los colores aurinegros. “Es una pasión, un sentimiento, una descarga emocional, que a veces deja sinsabores, pero que muchas veces nos gratifica”, afirmó.

“Peñarol atesora una rica historia que siempre ponemos en valor. Es una de las mejores facetas que conlleva ser hincha de un equipo tan importante y tan querido”, afirmó con fuerte convicción, sin lugar a réplica. El entrevistado practica con amigos las disciplinas del frontón y la bicicleta. “Son muy buenas dinámicas deportivas que tonifican y nos mantienen en línea”, aseguró. ●

lizado y directo, lo cual implica, sin lugar a dudas, que el factor humano es primordial en nuestra gestión corporativa. Siempre buscamos innovar con el objetivo de brindar las mejores soluciones integrales de protección para los asegurados y los corredores. Es una práctica que está en el ADN de nuestra organización.

### ¿Berkley es una aseguradora multirrámica?

Tenemos un amplio abanico de coberturas. A título de ejemplo la empresa trabaja las ramas: Responsabilidad Civil y Líneas Financieras; Fianzas; Transporte de Mercaderías; Construcción y Montaje; Incendio-Todo Riesgo Operativo; Comercio-Pymes; Consorcio; Automóviles; Hogar, Garantía de Alquiler 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 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

### Operamos en una plaza aseguradora que se caracteriza por su solvencia y credibilidad

medida para la RC Operaciones y Producto y la RC Profesional (E&O), que tiene buena receptividad en de Abogados, Ingenieros, Arquitectos, Contadores, etc.

### ¿Qué comportamiento registra en la actualidad el mercado de seguros?

Tenemos un mercado asegurador que se caracteriza por su solvencia y credibilidad y en el cual operan prestigiosas compañías muy sólidas. Es una plaza muy consolidada que se sustenta en la estabilidad económica del país. En ese escenario, las aseguradoras buscamos oportunidades de negocios que contribuyen a fortalecer una necesaria cultura aseguradora. En este plano considero que debe existir una mayor penetración del seguro en el PBI del Uruguay.

Las compañías privadas estamos nucleadas en AUDEA. Es una organización dinámica en la que se abordan áreas comunes como normativas del Banco Central del Uruguay (BCU), temas de fraude, entre multiplicidad de áreas importantes para nuestras empresas. En lo que respecta al Seguro Obligatorio de Automóviles (SOA) estimo que se está muchísimo más cerca de lograr el objetivo en materia de fiscalización. ●

# El SOA y la necesidad de actualizarlo

Por Alberto Panetta  
Vicepresidente de CUAPROSE

En el año 2008, con la Ley 18.412, se crea el Seguro Obligatorio de Automotores (SOA) en Uruguay por daños de terceros. La Ley que comienza a regir en el año 2009 por una prórroga que tuvo lugar por intermedio de la Ley 18.491. Este seguro es de vital importancia para la sociedad. Así lo entendieron los Legisladores en ese momento, lo cual acercó al Uruguay a la normativa de países vecinos, del resto de América y de la Unión Europea.

## Cambios

El tema es que en 16 años prácticamente no ha sufrido modificaciones y aprovechando el cambio normativo enfocado en la fiscalización del SOA, es el momento oportuno para realizar cambios para mejorar y hacer que el sistema sea más justo y efectivo. A continuación detallamos alguna de las mejoras a contemplar.

Incorporar cobertura de daños materiales. Este es uno de los puntos más críticos ya que solo cubren los daños personales (lesiones o muerte) a terceros. Al menos se debería extender a cubrir el mismo límite indemnizatorio para daños materiales



Alberto Panetta, Vicepresidente de CUAPROSE

las coberturas que se excluyan en cualquier seguro, como por ejemplo la existencia de alcohol y sustancias prohibidas en sangre, sean cubiertas por ese fondo, es decir, todo lo relacionado con el dolo eventual y la culpa grave.

## Revisar siniestros

También hay que revisar los siniestros con vehículos que se encuentran estacionados correctamente, la problemática de los vehículos extranjeros que circulan en el país y la revisión de los siniestros causados por partes desprendidas de los vehículos sin que tengan un nexo directo, etc. Otras con-

## Hay que procurar que el sistema sea más justo y más efectivo

sideraciones son ampliar y hacer efectiva la acción de repetición, la jerarquización de beneficiarios (primero hijos menores/incapaces, conyuge o concubino, luego padres y recién otros familiares) y revisar las coberturas especiales que encarecen el seguro.

## Mejoras

En resumen, es fundamental el control y la fiscalización del SOA. Si todos tuviesen este seguro vigente con las mejoras propuestas se fortalece la protección a las víctimas no solo en lo que refiere a lesiones o muerte sino también a daños materiales y mejoraría la seguridad vial en el país. ●

a terceros. Esto promovería una mayor equidad en el sistema.

## Fondo Estatal

Tal cual esta planteada esta normativa en varios aspectos se parece más a una prestación social

que a un seguro, ya que se cubren casos que en la técnica aseguradora están excluidos. Esos casos podrían ampararse con un Fondo Estatal que se financie con parte de las multas que cobran todas las Intendencias. Entonces todas

## La necesidad de estar protegido con un Seguro para el Hogar

Ante un siniestro de importantes magnitudes como un incendio, explosión por un escape de gas o derrumbe en un edificio o casa es clave contar con una cobertura de seguros correcta y eficiente que ayude a minimizar las pérdidas materiales. Aunque la ocurrencia de estos siniestros es muy baja, cuando suceden suelen ser devastadores en costos de bienes muebles, inmuebles y, por supuesto, cuando involucran vidas humanas. En la mayoría de los casos, arrasan con el esfuerzo de toda una vida. Estar protegidos frente a los mismos permite repone-erse en lo material de manera más eficiente, rápida y menos traumática posible.

## Resarcimiento

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

sus partes y componentes y daños por humo. En el caso de ocurrir el siniestro, el seguro pagaría el costo de la reconstrucción de las partes comunes hasta el monto contratado. Cada propietario deberá encargarse -con sus fondos o su seguro- de reparar o reconstruir su departamento. En cuanto a la Responsabilidad Civil, es decir los daños generados a las personas y a sus bienes, cada propietario es considerado como un tercero respecto al mismo consorcio. La póliza del edificio debería resarcirlos, como así también a los vecinos linderos o transeúntes dañados.

## Patrimonio

Para estar totalmente cubierto, cada propietario debería contar, además, con un seguro propio contra incendio o alguno otro de este tipo. De esta manera, se le resarcirán los daños ocurridos en su propio departamento hasta el monto asegurado. Pero este seguro es voluntario y de libre elección. La combinación de ambas pólizas, contratadas en valores realistas y actualizadas de acuerdo al patrimonio a proteger, es la respuesta más eficiente ante un siniestro importante como un incendio, explosión por un escape de gas o derrumbe. ●

**San Cristóbal Seguros**

Estés donde estés,  
lo tuyo está protegido

2902 9999 | 098 029 999

Itzaingó 1377, Oficina 001  
Edificio Constitución | Montevideo, Uruguay

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

f i in

Aporte académico y humano ante tan sensible temática

# La exclusión de la cobertura del suicidio en seguros de personas

La Dra. Andrea Signorino, especialista internacional en derecho de seguros, presentó en el Centro Cultural de España el libro “La exclusión de la cobertura del suicidio en los seguros de personas: su dimensión actual”. Un nutrido auditorio compartió los frutos de una investigación profunda y novedosa sobre la exclusión del suicidio en los seguros de vida, accidentes personales y enfermedad.

La presentación estuvo a cargo del Embajador de España en Uruguay, Javier Salido Ortiz, del Dr. Enrique Falco Iriondo y de la Dra. Soledad García Fariña, Alumni de la Universidad de Salamanca. Asimismo, contó con la presencia de autoridades y de representantes de asociaciones nacionales e internacionales de los ámbitos diplomático, académico, judicial, asegurador y alumnos de la reconocida autora.

Luego de las palabras del Embajador Javier Salido Ortiz, del Dr. Enrique Falco Iriondo y de la Dra. Soledad García, la Dra. Signorino destacó la presencia de tan calificado auditorio y subrayó

la importancia de contar con el respaldo de quienes comparten su pasión por el derecho y el compromiso con el bienestar social. Hizo referencia a los orígenes de su nuevo libro, el cual se basa en su tesis doctoral en la Universidad de Salamanca, que aprobó con honores. El mismo es fruto de su solidez académica y de su inquietud intelectual, que surgió cuando comenzó a impartir clases en los cursos de especialización en la referida Universidad española.

## Espinoso tema

Su investigación la llevó a explorar el espinoso y poco abordado tema del suicidio como exclusión de cobertura en los seguros de vida. Ante el consejo del Dr. Fernando Carbajo, entonces decano de la Universidad de Salamanca y autor del prólogo de la obra, amplió el objeto de estudio hacia los seguros de accidentes personales y enfermedad, enriqueciendo así el análisis. La obra se adentra en importantes y poco investigados temas jurídicos como ser el dolo del asegurado como exclusión en los seguros de personas, el

concepto del dolo para el seguro (la autora argumenta la existencia de un dolo propio del seguro), la cabida o no del dolo eventual, los tipos de seguros de personas, las delimitaciones y limitaciones del riesgo, las bases técnicas del seguro, la tarificación del riesgo, la nueva dimensión social del seguro, entre otros. La autora analiza el suicidio, además de en la doctrina, en la psicología y en la psiquiatría, llegando a la complicada conclusión de que todos somos potenciales suicidas. Asimismo, recorre el derecho comparado y la jurisprudencia de Latinoamérica y Europa, notando la incoherencia en los distintos plazos de carencia que las legislaciones manejan, las dificultades probatorias y el genuino intento de la justicia de equilibrar la balanza ante este complejo tema.

Investiga y elabora las etapas en la cobertura del suicidio desde su inasegurabilidad cuando el suicidio era considerado inmoral y hasta un delito, hasta su cobertura con plazos de carencia, argumentado en contra de los

aparentes fundamentos de estos. Culmina justificando la forma de llegar a cubrir el suicidio gracias a las bases técnicas del seguro, en lo que considera la cuarta etapa. Superando los temas teóricos, la autora se adentra en situaciones prácticas extremas que denotan, por ejemplo la dificultad de distinguir el suicidio de un accidente, partiendo de la base de que, en seguros, son conceptos antinómicos, pues el accidente debe ser ajeno a la voluntad de asegurado. ¿Pero cuándo estamos ante un accidente? por ejemplo, ¿un infarto puede considerarse un accidente cuando obedece a circunstancias externas al asegurado? También investiga la difícil disquisición iniciada por la doctrina francesa del suicidio como acto voluntario y consciente del asegurado, ¿cuándo lo es?, ¿o cuándo el acto es inconsciente e involuntario, y por lo tanto cubierto por el seguro de vida más allá de considerar los plazos de carencia?

Signorino no eludió el rigor de los datos, recordando que en Uruguay, durante 2024, se registraron 764 muertes por suicidio,

lo que representa una tasa de 21,35 por 100.000 habitantes, con una prevalencia significativamente mayor en hombres (76%) y en los mayores de 80 años y jóvenes entre 20 y 24 años. “Es un tema que nos interpela como sociedad y nos obliga a aplaudir toda iniciativa orientada a paliar este flagelo”, subrayó.

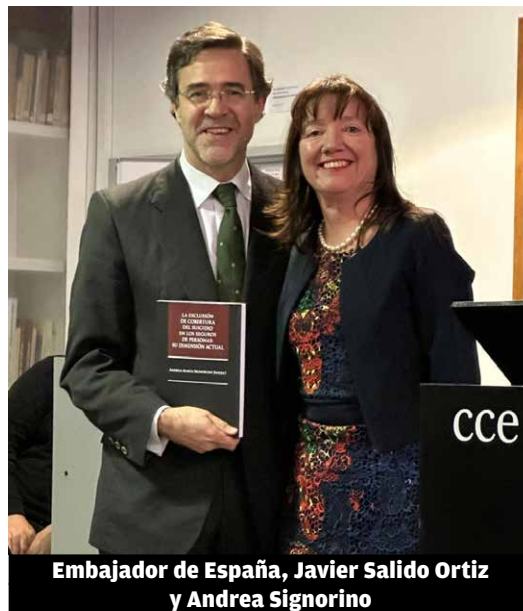
La autora compartió una propuesta innovadora, que surge de su tesis de 2022: la creación de un seguro de vida colectivo y obligatorio, de alcance internacional, donde el suicidio no sea una exclusión, invitando a su reflexión y debate.

## Mirada humanista

La obra presentada va más allá del análisis de importantes temas técnico-jurídicos, para proponer una mirada profundamente humanista del seguro, reivindicando la necesidad de coberturas que respondan verdaderamente a las necesidades de los asegurados. “El seguro no puede pensarse más desde una visión individualista”, afirmó Andrea Signorino, quien invitó a reflexionar sobre la función social del seguro en el contexto actual y los aprendizajes que dejó la experiencia de la pandemia. El evento concluyó en un marco de camaradería académica y humana. Fue un encuentro en el que el derecho de seguros se reivindicó no solo como disciplina técnica, sino como un instrumento al servicio de la dignidad y el bienestar colectivo. ●



Embajador de España, Javier Salido Ortiz, Andrea Signorino, Enrique Falco Iriondo y Soledad García



Embajador de España, Javier Salido Ortiz y Andrea Signorino



Marcel Stagnari, Andrea Signorino y Alberto Panetta



Integrantes del BSE y del Círculo de Agentes



Andrea Signorino y Karla Giménez broker de SURA



Andrea Signorino y Daniel Paz