

- 2026 es un año que plantea retos y genera oportunidades
- Tiene coberturas más flexibles basadas en disciplina técnica

San Cristóbal Seguros se expande en forma sustentable y fortalece su red de corredores

Gerente General de San Cristóbal Seguros, Sebastián Dorrego

• Pág. 8

Liderazgo femenino en los seguros: una transformación estratégica en Uruguay

• Págs. 4 y 5



Vicepresidenta del BSE, Alfonsina Batalla

 **SANCOR
SEGUROS**

www.sancorseguuros.com.uy/



Sunset de Porto Seguro



Presidente de Porto Seguro Uruguay, Fernando Viera, y Rivaldo Leite, CEO de la Vertical Seguros de Porto Seguro para Brasil y Uruguay



Porto Seguro despidió la temporada de verano con un sunset en el parador I'marangatú, en Punta del Este. El viernes 27 de febrero, corredores asesores, colaboradores de la sucursal local e invitados especiales disfrutaron en la parada 7 de la Mansa de una hermosa vista a orillas del mar. El encuentro se realizó en la Zona Porto del parador, un espacio en la playa I'marangatú especialmente ambientado por la compañía con el objetivo de brindarle a sus asegurados y corredores asesores un servicio de sombrillas y sillas que mejoraron su experiencia veraniega. Desde el inicio de la temporada, se contó con un anfitrión que se encargaba de recibirlos y asistirlos en su estadía. A medida que transcurría la polícroma puesta de sol, los invitados compartieron una reunión de camaradería, en un entorno distendido, con música y gastronomía especial para la ocasión.

Confianza compartida

El presidente de Porto Seguro Uruguay, Fernando Viera, señaló que "para Porto el vínculo con los corredores es fundamental. Estos encuentros nos permiten salir de lo cotidiano, estar cerca y seguir construyendo confianza juntos". El CEO de la Vertical Seguros de Porto para Brasil y Uruguay, Rivaldo Leite, también estuvo presente en I'marangatú sumándose a la celebración del equipo local. "Uruguay tiene un lugar muy especial para Porto. Cada visita es una oportunidad para seguir consolidando este trabajo en conjunto entre ambos equipos", afirmó el ejecutivo. Al estilo Porto, esta velada reflejó el foco de la compañía en fortalecer vínculos y generar espacios de camaradería con los corredores asesores. ●



El Presidente de CUAPROSE expone su visión para 2026

Por José Luis Urse
Presidente de la Cámara
Uruguaya de Asesores
Profesionales de Seguros

En todo comienzo de año, así como se realiza un cierre y se rinde cuenta en la culminación de cada ejercicio, es importante y estratégico planificar un rumbo para el nuevo período. Como ya lo hemos mencionado, en CUAPROSE venimos trabajando muy firmemente con un excelente equipo de compañeros directivos, formados en gran medida por quienes nos han precedido desde la época de los excelentísimos colegas fundadores, que en un momento dado, hace más de treinta y dos años, entendieron oportuno abrirse camino a través de esta gremial, que hoy constituye un gran puntal.

Memoria histórica

Es fundamental recordar y mantener la memoria histórica, para que todos aquellos que comienzan esta muy querida y apasionada profesión lo hagan con compromiso, pasión y vocación, sin descuidar los siguientes principios:

1. Defender el rol del corredor asesor: proteger los intereses de los corredores de seguros y promover su importancia en el mercado, contribuyendo al crecimiento del sector en su conjunto.
2. Capacitar, intercambiar y actualizar: ofrecer oportunidades permanentes de formación y actualización para sus miembros.

3. Fomentar la ética y la transparencia en todo lo que hace al sector asegurador.

Trabajo constante

Desde el inicio de la gestión, hemos trabajado de manera constante en estos aspectos, avanzado en la conformación de la Federación de Asesores Profesionales de Seguros del Uruguay (FAPROSU), la cual, conjuntamente con el Círculo de Agentes de Seguros del Uruguay y APROASE, tiene una Comisión Directiva integrada por todas ellas. Actualmente, CUAPROSE cuenta con tres de sus nueve integrantes. Se ha trabajado intensamente para lograr una Ley de Intermediación de Seguros en el Uruguay, que entendemos fundamental para este año. En esta área se han dado pasos firmes para su concreción.

Importancia del Corredor

Asimismo, se plasmaron campañas publicitarias para destacar la importancia de la intervención del Corredor-Asesor en un contrato de seguros.

Adicionalmente, se han desarrollado actividades muy importantes para consolidar una profesión seria y respetada, al igual que otras profesiones reconocidas como tales, como es el caso reciente del corredor inmobiliario.

El año pasado se llevó a cabo el primer encuentro intergeneracional, destinado a hijos o personas delegadas por aquellos colegas que estarían considerando finalizar su recorrido profesional. El objetivo es generar vínculos,



Presidente de CUAPROSE, José Luis Urse y Jimena Urse, Vocal de FAPROSU

intercambiar experiencias y enriquecernos colectivamente a partir del conocimiento compartido. Una forma de innovar: escuchar a los colegas.

Otras miradas

Para este año, a mitad de período,

planificamos un encuentro en el centro del país con el fin de facilitar el acceso a todos, dado que la centralización en Montevideo suele dificultar la participación. En línea con esta filosofía de trabajo, queremos incluir a la mayor cantidad de colegas.

Esta es una de las formas de tomar impulso a través de las nuevas generaciones, que aportan otras miradas, nuevas formas de actuar y la capacidad de llevar adelante los cambios tecnológicos que se presentan de manera cada vez más vertiginosa en el mercado.

Inédita e innovadora

No está de más resaltar que desde CUAPROSE nació la herramienta WINK, el primer multicotizador de corredores para corredores, que integra a todas las compañías del mercado uruguayo. Se trata de una iniciativa inédita e innovadora, que requirió una inversión significativa y que es sostenida gracias a los esfuerzos y la dedicación de un grupo de directivos que trabajan permanentemente para mantenerla actualizada.

Esto, a su vez, impulsó a varias compañías uruguayas que aún no contaban con software propio a iniciar su proceso de actualización. Todo esto ha sido posible gracias al involucramiento y la participación de los colegas desde cada rincón del país, que nos ha permitido escuchar voces que a veces quedan lejanas. Aún faltan departamentos por integrar, y este es uno de los objetivos a cumplir durante el presente año.

Crecimiento

Si bien aún queda mucho por recorrer, hemos avanzado, crecido y consolidado elementos, recursos y acciones que solidifican la actividad del sector y de los profesionales. Hemos andado un camino que facilita la tarea diaria, reduce costos, optimiza tiempos, nos acerca como colegas y mejora la llegada del producto al cliente final. Para concluir: estamos convencidos de la importancia de la labor de la gremial en defensa de nuestra profesión, que tiene la jerarquía que merece. ●

SI ESTÁS PREOCUPADO POR EL FUTURO

NO TE HAGAS LA PELÍCULA

AHORRO + VIDA
DISPONIBLE EN UI Y DÓLARES

VIDA BSE
EN BSE PODÉS CONFIAR TODA TU VIDA



Liderazgo femenino en el sector asegurador: una transformación estratégica se registra en Uruguay

Por **Alfonsina Batalla**
Vicepresidenta del Banco
de Seguros del Estado

Durante décadas, el mundo de los seguros, al igual que gran parte del sistema financiero, tanto a nivel global como local, fue un ámbito predominantemente masculino. Las posiciones de liderazgo, las áreas técnicas de las organizaciones y el propio ejercicio de la intermediación estuvieron históricamente asociados a trayectorias profesionales que, en la práctica, eran recorridas mayoritariamente por hombres.

Sin embargo, en los últimos años el sector asegurador uruguayo ha experimentado una transformación significativa. La creciente participación femenina no solo está modificando la composición de la fuerza laboral, sino también ampliando las perspectivas desde las cuales el sector aborda sus desafíos estratégicos.

Dos tercios de la plantilla laboral del BSE son ahora mujeres

La evolución del empleo en el sector asegurador

Hoy esa transformación se observa tanto en las plantillas de las compañías aseguradoras como en la intermediación y en las áreas técnicas especializadas. Cada vez más mujeres se desempeñan como asesoras y corredoras de seguros, aportando nuevas perspectivas a una profesión que combina análisis de riesgos, cercanía con los clientes y una fuerte capacidad analítica para el diseño de soluciones a medida.

Esta presencia femenina ha crecido de forma sostenida, particularmente en funciones comerciales y de gestión. El desafío ahora es ampliar esa participación en los espacios de decisión estratégica.

En Uruguay, esta realidad también se refleja dentro de las propias instituciones del sistema asegurador. En el Banco de Seguros del Estado, por ejemplo, las mujeres representan hoy aproximadamente dos tercios de la plantilla laboral (67%). Este dato muestra una presencia significativa en múltiples áreas de la organización, desde funciones

operativas hasta posiciones técnicas y de gestión.

No obstante, como ocurre en muchos sectores, esa proporción tiende a disminuir a medida que se asciende hacia los niveles jerárquicos de mayor liderazgo. Reconocer esta realidad es un paso necesario para continuar avanzando hacia organizaciones más equilibradas y representativas.

La mujer como motor de negocio

En los últimos años, la industria aseguradora también ha comenzado a reconocer que la diversidad en los equipos no solo fortalece la equidad, sino que mejora la comprensión de los riesgos y de las necesidades de protección de la sociedad.

Una mayor participación de mujeres en las compañías, en la intermediación y en los espacios de decisión permite incorporar miradas diferentes sobre la planificación financiera, el ahorro y la gestión del riesgo a lo largo del ciclo de vida.

En Uruguay este proceso aún convive con algunas brechas estructurales vinculadas a las

trayectorias laborales, el acceso a posiciones de liderazgo y la participación en ámbitos de decisión económica. Estas diferencias influyen en la forma en que muchas mujeres organizan su protección financiera y planifican su futuro, lo que vuelve especialmente relevante el rol del sector asegurador al momento de ofrecer herramientas que acompañen su autonomía económica y su estabilidad a largo plazo.

Distintos estudios internacionales también han comenzado a destacar el enorme potencial del mercado femenino para el desarrollo de la industria aseguradora. El informe SheforShield: Insure Women to Better Protect All, elaborado por la Corporación Financiera Internacional (IFC) del Grupo Banco Mundial junto con AXA y Accenture, señala que el mercado femenino continúa estando subatendido por la industria aseguradora. Según este estudio, si el sector logra responder mejor a las necesidades de protección financiera de las mujeres, el mercado global podría generar hasta 1,7 billones de dólares adicionales en primas hacia 2030.

Aprovechar ese potencial implica algo más que ampliar la oferta de productos. También requiere equipos diversos capaces de comprender las distintas realidades económicas y sociales de las mujeres. En este sentido, el crecimiento de asesoras, corredoras y profesionales dentro del sector no solo representa un avance en términos de inclusión, sino también una oportunidad para desarrollar soluciones de protección, ahorro y previsión más ajustadas a las necesidades de una sociedad cada vez más diversa.

En Uruguay, esta mirada comienza a reflejarse en el diseño de productos que combinan protección y planificación financiera de largo plazo. En el Banco de Seguros del Estado, por ejemplo, uno de los instrumentos que ha tenido mayor crecimiento en los últimos años es el seguro de Ahorro + Vida, que integra cobertura ante contingencias con la posibilidad de construir un capital futuro. Este tipo de herramientas resulta especialmente relevante en un contexto donde cada vez más mujeres participan activamente en la planificación de su futuro

económico y buscan instrumentos que les permitan fortalecer su seguridad financiera a lo largo del tiempo.

Rol fundamental de las asesoras y corredoras

En este escenario, el reconocimiento a la trayectoria de las mujeres asesoras de seguros resulta clave para comprender la evolución del sector en Uruguay. La intermediación es una disciplina central en la gestión de riesgos, en la que muchas mujeres han consolidado una presencia basada en la solvencia técnica, el profesionalismo y el cumplimiento de estándares rigurosos. La trayectoria de las corredoras uruguayas refleja un profundo conocimiento de la normativa vigente y una capacidad analítica fundamental para identificar y responder a las necesidades de protección que plantea un entorno cada vez más complejo.

Su trabajo ha sido determinante para posicionar el seguro como una herramienta de estabilidad financiera, alejándolo de la visión de un gasto meramente administrativo. A través de la gestión de carteras y del asesoramiento es-



Vicepresidenta del BSE, Alfonsina Batalla

pecializado, estas profesionales han contribuido a que miles de personas y empresas en Uruguay cuenten con mecanismos de protección más sólidos.

El mes de marzo es también una oportunidad para reconocer el camino recorrido por quienes han construido su trayectoria, en un mercado que históricamente presentó barreras de acceso y que aún hoy plantea desafíos en materia de igualdad de oportunidades. Muchas de ellas lideran actualmente sus propias carteras y desarrollan trayectorias de alta especialización, convirtiéndose

Los avances alcanzados no eliminan los desafíos que aún persisten

en referentes para nuevas generaciones de profesionales del sector.

“Mujeres que Impulsan”: redes de apoyo y futuro en el BSE

En este camino, las políticas institucionales también cumplen un rol fundamental. En el Banco de Seguros del Estado funciona una Comisión de Género y Diversidad, desde la cual se impulsa el desarrollo de iniciativas orientadas a promover la igualdad de oportunidades y fortalecer entornos laborales inclusivos. Durante el último año se han registrado avances relevantes en la implementación de políticas y espacios de sensibilización que buscan consolidar una cultura organizacional basada en el res-



Participantes del espacio “Mujeres que Impulsan”, organizado por el BSE

peto, la diversidad y la equidad. Bajo esta visión de fortalecimiento profesional, desde el Banco de Seguros del Estado realizamos recientemente la actividad “Mujeres que Impulsan”, un espacio de intercambio entre pares que reunió a mujeres con trayectorias destacadas y posiciones de alta responsabilidad dentro de la industria aseguradora uruguaya.

El encuentro permitió visibi-

lizar la importancia de construir redes de colaboración que potencien el talento ya existente en el sector. Estas instancias resultan fundamentales para que las nuevas generaciones de profesionales encuentren referentes cercanos y reales, facilitando un entorno donde el intercambio de conocimientos técnicos y comerciales contribuya a proyectar a más mujeres hacia espacios de liderazgo dentro de la industria.

El desafío hacia adelante

El crecimiento de las mujeres en el sector asegurador uruguayo refleja una transformación que trasciende lo estrictamente laboral. La diversidad fortalece a las instituciones y mejora la forma en que el sector comprende y gestiona los riesgos de la sociedad. Sin embargo, los avances alcanzados no eliminan los desafíos que aún persisten, especialmente en lo que refiere

al acceso de las mujeres a los espacios de liderazgo y toma de decisiones. Consolidar este proceso supone seguir generando oportunidades, fortalecer el liderazgo femenino y construir organizaciones donde el talento pueda desarrollarse plenamente. En ese camino, el compromiso institucional y el trabajo colectivo serán claves para que los avances logrados continúen proyectándose hacia el futuro. ●



En la oficina de la Comisión de Género y Diversidad del BSE

Suma esta solución integral para fortalecer el bienestar, reafirmando su compromiso con el cuidado de su capital más importante: el humano

Sancor Seguros incorpora a Saluxa como nuevo beneficio de salud para sus colaboradores



Lorena García, Líder de Capital Humano de Sancor Seguros

En un contexto donde las organizaciones ya no compiten solo por mercado sino también por talento, Sancor Seguros reafirma su convicción de que el principal motor de crecimiento es su gente”, afirmó Lorena García, Líder de Capital Humano de la aseguradora. Sostuvo asimismo que la compañía, “con una trayectoria sólida y una fuerte identidad cooperativa, continúa consolidando una cultura organizacional que pone en el centro el bienestar, el desarrollo y la calidad de vida de quienes forman parte de su equipo”.

Basada en valores

Lorena García afirmó al Suplemento de Seguros de El Observador que “la cultura de Sancor Seguros no es un concepto

Genera iniciativas orientadas al bienestar integral de sus colaboradores

abstracto, sino una práctica cotidiana. Se basa en valores como la cercanía, la confianza, la innovación y el compromiso con las personas. Bajo esta premisa, la gestión del capital humano se transforma en un pilar estratégico, alineado con los objetivos de la organización y orientado a construir equipos sólidos, motivados y preparados para los desafíos del mercado”.

Compromiso

Destacó que “en este sentido, la compañía impulsa múltiples acciones para potenciar a sus colaboradores, desde programas de formación continua y planes de carrera, hasta políticas de flexibilidad, beneficios diferenciales y entornos de trabajo saludables”.

“Entre estas iniciativas- expresó la entrevistada- se destaca Saluxa, un programa integral de bienestar que refleja el compromiso de la empresa con la salud física, emocional y social de su gente”.

¿La cultura organizacional de Sancor Seguros es una de sus primordiales premisas de gestión?

Sin dudas, nuestra cultura organizacional se fundamenta en la cercanía, el respeto y el compro-

La empresa impulsa sólidos programas que generan una formación continua

miso genuino con las personas.

Nos concebimos como una gran familia que busca acompañar no solo la vida laboral de sus colaboradores sino también brindarles seguridad, respaldo y herramientas concretas para fortalecer su bienestar integral.

Creemos profundamente en la confianza como pilar de toda relación sostenible, por eso promovemos un entorno donde cada

persona pueda desarrollarse, sentirse valorada y comprometerse activamente con la visión y los principios que nos guían. No se trata de una declaración teórica, sino de una forma concreta de trabajar todos los días. La cultura orienta nuestras decisiones, define cómo nos vinculamos entre nosotros y con nuestros clientes, y nos permite sostener coherencia entre lo que decimos y lo que hacemos. Esa consistencia es clave para construir relaciones de largo plazo y fortalecer nuestra marca.

¿Qué acciones desarrolla Sancor Seguros para potenciar su capital humano?

Desde el área de Capital Humano, la compañía impulsa programas de formación continua, planes de carrera, esquemas de trabajo flexibles y una propuesta de beneficios diferenciales orientada a acompañar el desarrollo profesional y personal de sus colaboradores.

Con una visión integral del desarrollo de las personas, la organización entiende que su crecimiento y compromiso son claves para alcanzar los objetivos estratégicos del negocio. En ese sentido, promueve el fortale-

La tecnología es una herramienta que no reemplaza el factor humano

cimiento de competencias y el aprendizaje constante, formando equipos preparados para adaptarse a los cambios y alineados con la evolución del sector.

Esta mirada también se refleja en una cultura de cercanía, que busca trasladarse tanto a la experiencia de los colaboradores como a la calidad del servicio y a los vínculos sostenidos con clientes y socios estratégicos.

El enfoque se complementa con iniciativas orientadas al bienestar integral. En ese marco, Saluxa se posiciona como un aliado estratégico que, a través de su plataforma, acerca beneficios sanitarios a los colaboradores, facilitando el acceso y el acompañamiento en el cuidado de su salud.

¿En qué medida la gestión del capital humano fortalece la productividad y garantiza la sostenibilidad de la organización?

Estoy convencida de que no hay sostenibilidad sin personas comprometidas y motivadas. Cuando los equipos se sienten cuidados, escuchados y cuentan con oportunidades de desarrollo, eso se traduce en mejores resultados, mayor eficiencia y una mejor experiencia tanto para clientes como para corredores. En Sancor Seguros entendemos la inversión en las personas como una estrategia de largo plazo, que fortalece

la productividad y consolida la solidez de la organización.

¿Considera que la compañía ha construido un equipo coherente y experimentado que refleja los valores y objetivos de la marca Sancor Seguros?

Sí. A lo largo de estos casi 20 años hemos construido un equipo altamente comprometido, con profundo conocimiento del negocio y una marcada vocación de servicio. Para nosotros, las personas no son solo parte de la estructura, sino una pieza fundamental del negocio: no solo comparten los valores de la marca, sino que trabajan alineadas al cumplimiento de los objetivos estratégicos de la compañía.

Son quienes hacen tangible nuestra propuesta de valor y sostienen la operativa diaria, a través de un trato cercano y una clara orientación al cliente, rasgos que forman parte de nuestra identidad. Creemos que el verdadero diferencial de Sancor Seguros está en su gente.

¿La constante capacitación posibilita alcanzar un mayor nivel de eficiencia en las operaciones de la compañía?

Atraer y retener talentos es un desafío constante de la compañía

Totalmente. La capacitación continua es clave para mantenernos competitivos y eficientes. El mercado asegurador evoluciona de forma permanente y exige nuevas competencias, tanto técnicas como humanas. Por eso invertimos de manera constante en la formación de nuestros equipos, para que puedan adaptarse a los cambios, optimizar procesos y ofrecer soluciones cada vez más ágiles e innovadoras.

¿La empresa empodera el talento femenino y promueve la igualdad de los roles de liderazgo?

Sí, es un compromiso real. En Sancor Seguros trabajamos activamente para promover la igualdad de oportunidades y el desarrollo del talento femenino. Actualmente, el 45% de nuestra nómina está compuesta por mujeres y, dentro de ese porcentaje, un 20% ocupa posiciones de liderazgo, lo que refleja un avance sostenido en materia de equidad.

Además, contamos con un programa específico llamado SeMujer, que no es una iniciativa exclusiva del área de Capital Humano, sino un proyecto transversal de la compañía, integrado por colaboradoras de distintas áreas. Su objetivo es brindar a las mujeres del sector asegurador herramientas y espacios de desarrollo que fortalezcan su rol profesional.



Micaela Suárez, Gestor de Capital Humano, y Lorena García, Líder de Capital Humano

Con esta iniciativa buscamos no solo potenciar a nuestro equipo interno, sino también acompañar el crecimiento de nuestras corredoras en todo el país, promoviendo una red más sólida, inclusiva y profesional dentro de la actividad. Nuestro compromiso es generar igualdad de oportunidades para que el liderazgo esté basado en el talento, la preparación y el desempeño, fortaleciendo así la competitividad y la sostenibilidad del negocio.

¿En qué medida atraer y retener talento humano es un desafío que Sancor Seguros enfrenta con éxito?

Sin duda, atraer y retener talento

es un desafío constante, especialmente en un contexto dinámico y competitivo como el mercado asegurador. En Sancor Seguros lo abordamos con una estrategia clara y sostenida en el tiempo. Trabajamos sobre dos pilares fundamentales: la formación y el bienestar.

Nos posicionamos como una verdadera escuela de desarrollo, promoviendo una cultura de "formar formadores" y generando oportunidades reales de crecimiento interno. En este marco, contamos con un Programa de Talentos que funciona como una herramienta clave para identificar y desarrollar colaboradores con alto potencial, a través de

planes de desarrollo individuales que acompañan su evolución profesional.

Al mismo tiempo, fortalecemos nuestra propuesta de valor con beneficios orientados al bienestar integral, como Saluxa, entendiendo que el compromiso no se construye únicamente desde el crecimiento profesional, sino también desde el cuidado genuino de las personas.

Creemos que esta combinación nos permite no solo atraer perfiles con proyección, sino también consolidar el sentido de pertenencia y la permanencia en el tiempo en nuestra compañía. Más que buscar talento ya formado en el mercado, elegimos formarlo y hacerlo crecer dentro de nuestra propia cultura.

¿Los constantes avances tecnológicos no minimizan los niveles de atención a los clientes y a sus socios estratégicos, los corredores?

Para nosotros, la tecnología es

El verdadero diferencial de Sancor Seguros está en su gente

una herramienta para potenciar el servicio, no para reemplazar el contacto humano. Contamos con un equipo de profesionales altamente capacitados que trabaja de forma permanente en el desarrollo y mejora de nuestras herramientas, con el objetivo de acompañar la evolución del negocio.

Entendemos que la verdadera transformación ocurre cuando la tecnología y el talento evolucionan en conjunto. Esto nos permite ser más ágiles, optimizar procesos y ofrecer una mejor experiencia a clientes y corredores. Sin embargo, la cercanía y la atención personalizada siguen siendo esenciales en nuestra forma de trabajar. Buscamos un equilibrio en el que la innovación tecnológica conviva con el trato humano que siempre nos caracterizó. ●



CONTRATAR UN SEGURO CON UN CORREDOR PROFESIONAL, ES MÁS SEGURO

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

Visualiza un escenario desafiante y con oportunidades

San Cristóbal Seguros potencia su crecimiento en el mercado

San Cristóbal Seguros registra constantes procesos evolutivos en su propuesta de valor que le permiten consolidar y potenciar su crecimiento en el mercado. Su Gerente General, Sebastián Dorrego, afirmó al Suplemento de Seguros de El Observador que la compañía profundiza la disciplina técnica, fortalece su red de corredores y desarrolla productos cada vez más simples y relevantes para los asegurados.

El ejecutivo dijo que el trabajo conjunto con la red de corredores es el principal canal de desarrollo del negocio y resaltó que

Fuerte inversión en herramientas que facilitan la gestión de los corredores

“la cercanía, la confianza y el acompañamiento permanente han sido claves para sostener el crecimiento”.

¿Qué comportamiento registró San Cristóbal Seguros al cierre del ejercicio 2025 y qué perspectivas visualiza para 2026?

El ejercicio 2025 fue un año de consolidación para San Cristóbal Seguros en Uruguay. Logramos sostener el crecimiento de nuestra cartera en un contexto de mercado altamente com-



Gerente General de San Cristóbal Seguros, Sebastián Dorrego

petitivo, al mismo tiempo que avanzamos en un proceso de ordenamiento técnico y mejora de la rentabilidad.

Durante el año implementamos ajustes relevantes en tarifas, fortalecimos los procesos de suscripción y avanzamos en una gestión más eficiente de siniestros. También dimos pasos importantes en la evolución de nuestra propuesta de valor: ampliamos la oferta de productos automotor con nuevas alternativas, incorporamos herramientas de gestión

basadas en el conocimiento de nuestros clientes y lanzamos un nuevo portal para corredores que simplifica y agiliza la operatoria diaria.

Para 2026 visualizamos un escenario desafiante, pero con oportunidades. Nuestro foco estará en seguir creciendo de forma sustentable, profundizando la disciplina técnica del negocio, fortaleciendo nuestra red de corredores y desarrollando propuestas de valor cada vez más simples y relevantes para los asegurados.

¿La confluencia de qué factores contribuyeron a estos resultados?

Los resultados responden a una combinación de factores estratégicos y operativos.

En primer lugar, una fuerte disciplina en la gestión técnica del negocio, con decisiones orientadas a mejorar la calidad de cartera y la rentabilidad de los productos. Esto incluyó revisar tarifas, mayor rigurosidad en suscripción y mejoras en los procesos de gestión de siniestros.

En segundo lugar, el trabajo sobre nuestra propuesta de valor hacia corredores y clientes. Durante el año lanzamos un nuevo portal digital para corredores que mejora significativamente la gestión operativa y avanzamos en modelos de análisis de clientes que nos permiten gestionar mejor la retención y el desarrollo de cartera.

Finalmente, el trabajo conjunto con nuestra red de corredores, que continúa siendo el principal canal de desarrollo del negocio. La cercanía, la confianza y el acompañamiento permanente han sido claves para sostener el crecimiento.

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

Permanentemente estamos revisando y evolucionando nuestra propuesta de productos para adaptarnos a las nuevas necesidades de los clientes.

Durante los últimos años trabajamos en ampliar y adaptar nuestra oferta, especialmente en seguros automotor, incorporando distintas alternativas que permiten responder a perfiles de clientes cada vez más diversos. En esa línea, durante 2026 continuaremos evolucionando nuestras soluciones, tanto a través del desarrollo de nuevos productos como de la mejora de coberturas existentes, con el objetivo de ofrecer propuestas más claras, flexibles y acordes a la realidad de los asegurados.

¿En ese marco prevén incorporar seguros que permitan a los clientes diseñar su cobertura según sus necesidades más específicas?

Sí, claramente es una tendencia que ya está presente en la industria y que también estamos trabajando. Los clientes buscan

cada vez más soluciones que se adapten a su realidad y no productos rígidos. Por eso venimos avanzando en el diseño de coberturas más flexibles y en una oferta que permita combinar distintas protecciones y servicios según las necesidades de cada cliente. Esto también implica repensar la forma en que diseñamos y comunicamos los seguros, buscando mayor simplicidad y transparencia, sin perder el respaldo técnico que caracteriza a San Cristóbal Seguros.

¿Qué dinámicas genera San Cristóbal Seguros con los corredores?

Los corredores son un socio estratégico para San Cristóbal Seguros. Nuestra forma de trabajar con ellos se basa en cercanía, acompañamiento y desarrollo conjunto del negocio. En los últimos años hemos invertido fuertemente en herramientas que faciliten su gestión diaria, entre ellas el lanzamiento de un nuevo portal digital que simplifica la operatoria, agiliza procesos y mejora la experiencia de trabajo con la compañía.

También promovemos espacios de diálogo permanente, capacitación y desarrollo comer-

El negocio de la industria del seguro se construye sobre confianza

cial, convencidos de que el crecimiento del mercado asegurador en Uruguay se construye junto a los corredores.

¿En qué medida un equipo de trabajo comprometido con los valores de la compañía es fundamental para su crecimiento en un mercado muy competitivo?

Es absolutamente central. El negocio del seguro se construye sobre confianza: confianza del cliente, confianza del corredor y confianza entre los propios equipos de trabajo.

En San Cristóbal Seguros creemos en valores como el trabajo en equipo, la integridad, la mejora continua y el foco en el cliente. Esa cultura es la que permite impulsar transformaciones como las que estamos llevando adelante en productos, procesos y herramientas digitales. Como solemos decir internamente: El desafío hoy no es solo crecer, sino hacerlo con disciplina técnica, con productos simples y con una red de corredores fuerte que acompañe la evolución del mercado. Cuando los equipos están comprometidos con esos valores, la organización logra adaptarse mejor a los cambios del mercado y sostener el crecimiento en el tiempo. ●

Donde los corredores crecen juntos

Más de 30 años fortaleciendo la comunidad aseguradora del Uruguay.

Unidos para un futuro asegurado

www.casur.com.uy
098 735715
casurseguros
casurseguros

Por la Prof. Dra. PhD. Andrea Signorino Barbat
Consultora legal y técnica en
seguros y reaseguros
andreassignorino@gmail.com

La revolución de los seguros paramétricos

En una primera impresión, puede parecer que los seguros paramétricos no son una novedad, lo cual en parte es cierto: hace mucho que hablamos de seguros por índices, en especial en materia de seguros agrícolas. El concepto general es que se trata de seguros que se pagan automáticamente al superar un parámetro o un umbral predeterminados sin necesidad de una evaluación directa de daños.

Soluciones novedosas

No obstante, he titulado esta columna como “Revolución”, utilizando una de las acepciones de la palabra que es, según la Real Academia, un “cambio rápido y profundo en cualquier cosa”, sinónimo de modificación, transformación, progreso, renovación...

Esto pues, en los últimos años, los seguros paramétricos han ampliado su enfoque superando el mero concepto de seguros de in-

Se pagan en forma automática al superar un umbral predeterminado, sin una evaluación directa de daños

denes. Actualmente este concepto se ha sofisticado permitiendo soluciones novedosas y hasta en apariencia cuestionables del punto de vista de conceptos tradicionales del seguro como riesgo, daño, interés asegurable y principio indemnizatorio.

Es así que, modernamente, el seguro paramétrico es visto como un tipo de indemnización cuyos pagos se realizan en función de la intensidad de un evento y el monto de la pérdida se calcula en o por un modelo con datos ya previstos. Los pagos se producen tras la ocurrencia de un determinado suceso, con una magnitud previamente establecida, en lugar de indemnizar en función de los daños o pérdidas reales sufridos por el asegurado. Estas coberturas parametrizadas pueden ser emitidas a través de un contrato de seguro o reaseguro, pero asimismo a través de la emisión de un derivado financiero, como ser un bono catastrófico.

Diversas formas

En estos seguros la medida objetiva que determina el pago de la indemnización se conoce con el nombre de desencadenante paramétrico o gatillo, que puede adoptar diversas formas,



Dra. Andrea Signorino

siempre que sea elaborado por una empresa independiente de los intereses del asegurado y del asegurador, sea medible objetivamente ante la ocurrencia del evento dañoso, esté vinculado de alguna forma con las pérdidas reales y siempre que, ni el asegurado ni el tomador del riesgo, puedan influir en el desencadenante, o en su cálculo o notificación. Es así que, por ejemplo,

para los seguros paramétricos de catástrofes, los desencadenantes pueden adoptar una forma de activación paramétrica pura, en la que el pago se basa en las características físicas de un suceso, como ser la velocidad del ciclón, o bien en los movimientos que se producen en un índice de pérdidas definido. De igual forma, la activación puede ser por pérdida modelada, en la que el

parámetro, la estructura de pago de siniestros y la tarificación, se basan en un modelo.

Contratos inteligentes

Pero también en la actualidad referimos a seguros paramé-

tricos relacionados a contratos inteligentes, donde un “oráculo”, tercero independiente, aporta la variable que oficia de desencadenante. Por ejemplo, en Chile, pionero en la regulación de este tipo de seguros, la norma de carácter general 546 del 25 agosto de 2025, diferencia los índices de las variables y establece que, cuando los índices no sean aplicables al riesgo asegurado, se debe establecer el procedimiento objetivo para determinar la ocurrencia del siniestro, y la variable que se utilizará para tal efecto, entre otras: el retraso o pérdida del viaje, el número de días-horas del corte de suministro eléctrico, o del retraso o no llegada a destino de mercadería y pasajeros...

Recién comienza

En suma, entiendo que debemos comenzar a cuestionarnos el adaptar ciertos conceptos tradicionales del seguro a estas nuevas realidades. El clásico principio indemnizatorio parece escaso cuando no necesariamente la indemnización coincide con el daño sufrido, cuando existe interés asegurable relacionado a la pérdida financiera del asegurado, pero también un riesgo de base residual de que los pagos establecidos en la póliza se desvíen de las pérdidas realmente sufridas. O cuestionar el alcance del elemento subjetivo del contrato ante variables ajenas a la relación contractual que determinan la ocurrencia del riesgo. Lo cierto es que la revolución de los seguros paramétricos recién comienza. ●

La necesidad de estar protegido con un Seguro para el Hogar

Ante un siniestro de importantes magnitudes como un incendio, explosión por un escape de gas o derrumbe en un edificio o casa es clave contar con una cobertura de seguros correcta y eficiente que ayude a minimizar las pérdidas materiales. Aunque la ocurrencia de estos siniestros es muy baja, cuando suceden suelen ser devastadores en costos de bienes muebles, inmuebles y, por supuesto, cuando involucran vidas humanas.

En la mayoría de los casos, arrasan con el esfuerzo de toda una vida. Estar protegidos frente a los mismos permite reponerse en lo material de manera más eficiente, rápida y menos traumática posible. El diario Clarín informó que la Ley 13.512 de Propiedad Horizontal de Argentina establece la obligación de contratar un seguro de incendio para cubrir las partes comunes del edificio y la responsabilidad civil derivada.

Esa misma póliza protege ante rayos, explosión, tumulto popular, huelga, terrorismo y hechos de vandalismo y malevolencia, así como también frente a daños por impacto de aeronaves, vehículos terrestres, sus partes y componentes y daños por humo. En el caso de ocurrir el siniestro, el seguro 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. Para estar totalmente cubierto, cada propietario debería contar, además, con un seguro propio contra incendio o alguno otro de este tipo. ●

San Cristóbal Seguros

Estés donde estés,
lo tuyo está protegido

2902 9999 | 098 029 999

Ituzaingó 1377, Oficina 001
Edificio Constitución | Montevideo, Uruguay

sancristobalseguros.com.uy

f i in