

- **Propuesta de valor basada en el respaldo, la calidad humana, la innovación y el servicio**
- **La empresa registró un fuerte crecimiento, compartido con los corredores de todo el país**

 **SANCOR
SEGUROS** 20 AÑOS

20 años construyendo confianza, juntos

Gerente Comercial de Sancor Seguros, Leonardo Aguerrebere, Gerente General, Sebastián Trivero, Gerente de Administración y Finanzas, Daiana Santucho y Gerente de Suscripción y Siniestros, Alejandro Peretti

• Pág. 4, 5 y 6

BSE: la cercanía con el territorio es su principal ventaja comparativa

• Págs. 2 y 3



Gerente del Área Sucursales y Agencias del BSE, Silvana Silva

 **SANCOR
SEGUROS** 20 AÑOS

Hace 80 años que estamos acompañando historias. Y hace 20... Llegamos a Uruguay para seguir cumpliendo con el mismo objetivo.

“Queremos que los asesores se sientan, y sean tratados, como socios estratégicos, no como un canal de distribución”

La cercanía con el territorio es la principal ventaja competitiva del Banco de Seguros del Estado

La Gerente de Área de Sucursales y Agencias del Banco de Seguros del Estado (BSE), Silvana Silva, reseñó para el Suplemento de Seguros de El Observador los cambios que se impulsan en la gestión, el nuevo rol de los asesores y el alcance de los encuentros regionales “Decimos Estar”.

La ejecutiva afirmó que, con presencia en las diecinueve capitales departamentales y una red de cincuenta y seis agencias en el resto del territorio, el BSE cuenta en el interior con una infraestructura que ninguna aseguradora privada puede replicar en el corto plazo. La pregunta ya no es si el BSE está presente, sino cuánto valor genera esa presencia: ese pasaje de estructura instalada a activo estratégico define el rumbo de la gestión del Área.

Una nueva etapa para Sucursales y Agencias

¿Qué cambios se avecinan, en el corto y el largo plazo, para el Área?

En el corto plazo, consolidamos las promociones con foco territorial ya en marcha y profundizamos un modelo de gestión basado en la escucha activa de cada zona. En el largo plazo el cambio es de fondo: que cada Sucursal y Agencia funcione como sensor del territorio—qué rubros crecen,



Gerente del Área Sucursales y Agencias del BSE, Silvana Silva

qué riesgos aparecen, qué necesidades quedan sin cobertura—y traduzca esa lectura en decisiones de negocio.

¿Qué pueden esperar los Asesores en su vínculo con el BSE?

Un vínculo cada vez más cercano. Queremos que se sientan, y sean tratados, como socios estratégicos: con espacios permanentes de intercambio, herramientas comerciales más ágiles y una

organización que escucha antes de definir. Eso ya sucede a través de los Encuentros Regionales, y la idea es profundizarlo para que cada asesor sienta que su lectura del territorio llega a quienes deciden.

¿Se piensa en alguna promoción o producto diferencial para el interior del país?

Sí, ya hay dos en marcha. Una bonificación territorial por ma-

trícula, vigente desde 2025, que impulsó la captación de pólizas de autos y camionetas en el interior por encima del mercado, sin resignar premio ni deteriorar la siniestralidad de esa cartera. Y un adicional con el que nuestro asegurado no paga el deducible de su auto o camioneta, que funciona como anexo a la póliza de hogar, lanzado en diciembre pasado y con muy buenos resultados. Aunque rige en todo el país, com-

plementa bien la bonificación por matrícula: ambas apuntan a que el interior cuente con productos pensados para su realidad.

¿Existen o existirán cambios a nivel operativo?

Sí, y el más relevante no está en la estructura, sino en cómo aprovechamos el conocimiento que se genera en todo el territorio. Buscamos que la experiencia y la lectura de los asesores en cada zona aporten directamente a las decisiones de producto y de negocio con alcance nacional, transformando esa cercanía con clientes y mercados en información valiosa para la organización. En paralelo, seguimos simplificando procesos administrativos para que la función de escucha, análisis y propuesta gane espacio y no compita con las exigencias operativas cotidianas.

¿Cuánto representa el negocio del interior del país en la economía del BSE?

El negocio del interior tiene una relevancia fundamental para el BSE, tanto por su aporte a la cartera y a los resultados como por el valor diferencial de nuestra presencia territorial. A lo largo de generaciones, Sucursales, Agencias y Asesores construyeron relaciones de confianza sólidas y duraderas con personas, familias, productores, empresas e instituciones de todo el país: un vínculo basado en el conocimiento profundo de cada comunidad, activo estratégico clave.

Esa presencia nos permite estar cerca de los clientes cuando más nos necesitan y acompañar el desarrollo de las actividades económicas con una mirada de largo plazo. Este valor se refleja en el agro, donde superamos el 72% de participación de mercado, y trasciende ese liderazgo: expresa una red de vínculos construida durante décadas que consolida al BSE como una institución cer-



Con una alta participación el Banco de Seguros realizó el pasado mes un Encuentro Regional en Colonia

cana, confiable y comprometida con el Interior.

¿Qué hitos podrían destacarse al momento, y cómo se pretenden afianzarlos?

La línea de Vida BSE, a través del canal de sucursales, exhibe un crecimiento destacado en los productos objetivo habiendo logrado casi duplicar el volumen de primas anualizadas en el interanual junio 25-junio 26. En vehículos, la bonificación por matrícula actuó como catalizador clave para acelerar la captación en el interior, sin distorsionar el resultado técnico.

En lo relativo a comunicación y vínculos, los encuentros “Decidimos Estar” ya iniciaron su despliegue en distintas regiones del país, consolidando presencia y cercanía.

El desafío ahora es la ejecución: transformar estas iniciativas en vectores sostenidos de crecimiento- no en acciones tácticas de corto plazo- y, al mismo tiempo, profundizar la escucha activa del territorio para ajustar la propuesta de valor con precisión y oportunidad.

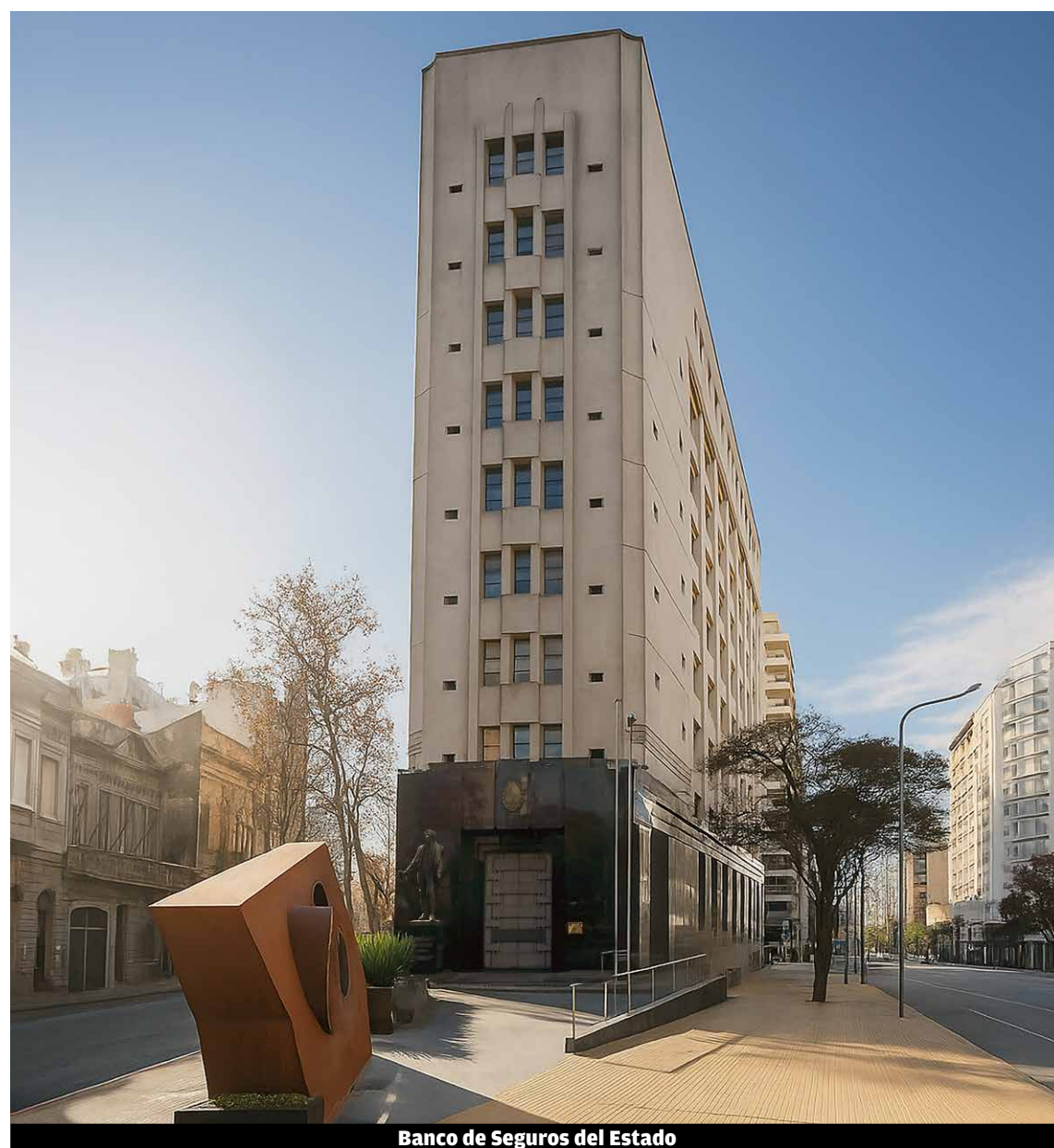
Decidimos Estar: escuchar en el territorio

¿En qué consisten los encuentros “Decidimos Estar”?

Son encuentros regionales que recorren el país generando espacios de conversación e intercambio. La diferencia con una reunión informativa tradicional es la lógica: no vamos a bajar un mensaje, vamos a construirlo junto con quienes están todos los días con el cliente.

¿Quiénes participan?

Nos acompañan Directorio y la Gerencia General del BSE, asesores y funcionarios de distintas zonas del país, junto con los equipos y líderes de Área. La idea es que cada encuentro reúna a quienes



Banco de Seguros del Estado

conocen mejor ese territorio, no a una muestra representativa general. Por eso el formato rota: lo que se conversa en el litoral no es necesariamente lo mismo que en el norte del país.

¿Cuál es la importancia de estos encuentros, para los asesores y para el BSE?

Para los asesores, es un canal directo para plantear inquietudes a la gerencia, sin intermediarios

ni demoras. Para el BSE, es la fuente de inteligencia territorial más valiosa: nadie conoce mejor las necesidades de cada zona que quien trabaja ahí todos los días. Y para ambos, es la forma más concreta de bajar a tierra una idea fácil de decir y difícil de sostener: que la cercanía no es solo un valor, es nuestra forma de trabajo.

¿Qué se presenta en estos encuentros?

Están concebidos como espacios de construcción de vínculos, intercambio y trabajo conjunto. En ellos compartimos la estrategia del Área, así como las promociones y herramientas comerciales vigentes, en una instancia que fortalece la conexión entre equipos y alinea esfuerzos en torno a objetivos comunes. La escucha activa ocupa un lugar central en cada jornada: los asesores comparten su experiencia,

aportan su visión del territorio y contribuyen con perspectivas que enriquecen el análisis y la toma de decisiones.

Asimismo, la participación de expositores externos de reconocido nivel aporta nuevas miradas y contenidos de valor, fortaleciendo el aprendizaje y el intercambio de buenas prácticas. Así, estos encuentros se consolidan como ámbitos de relacionamiento e integración, donde el conocimiento se construye de manera colaborativa.

¿Cómo los recibe el público objetivo?

Muy bien. La experiencia confirma una percepción que ya teníamos: existe una alta valoración de los espacios de cercanía e intercambio directo, así como de la oportunidad de participar activamente en la construcción del futuro del BSE, aportando miradas y contribuciones en el proceso de definición.

¿Cuáles son las principales demandas que surgen en estos encuentros?

Cada vez surgen con mayor fuerza aportes vinculados al desarrollo del negocio y la identificación de oportunidades desde el territorio. La experiencia de asesores, Agencias y Sucursales se traduce en análisis y propuestas que enriquecen la toma de decisiones y que reflejan la creciente profesionalización de nuestros equipos. Siguen planteándose aspectos de agilidad y simplificación de procesos, pero integrados en una mirada más amplia centrada en generar valor y fortalecer la propuesta del BSE. Esas demandas ya integran la agenda de trabajo del BSE, que es, en definitiva, la prueba de que esto no es un eslogan: una estrategia de cercanía se mide en cuánto de lo que se escucha termina convertido en acción. ●

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



20 años construyendo confianza, juntos

Veinte años pueden medirse en tiempo, pero también en vínculos. En el caso de Sancor Seguros Uruguay estas dos décadas están hechas de confianza, cercanía, compromiso y miles de historias compartidas con quienes han sido protagonistas de este camino: los corredores de seguros. Desde el inicio, ellos fueron mucho más que un canal comercial. Fueron socios estratégicos, impulsores del crecimiento de la compañía y el puente que permitió llevar una propuesta de valor basada en el respaldo, la calidad humana y el servicio a cada rincón del país. Junto a ellos, Sancor Seguros construyó una forma de hacer las cosas en la que la palabra, la escucha, la innovación y el trabajo en equipo siempre estuvieron en el centro. Con motivo de este 20.º aniversario, invitamos a algunos de los corredores que han acompañado esta historia desde distintos momentos y lugares del Uruguay a compartir sus recuerdos, experiencias y reflexiones. Sus palabras revelan mucho más que el recorrido de una aseguradora: hablan de relaciones que trascendieron lo comercial, de desafíos superados en conjunto, de crecimiento compartido y de una cultura que encuentra en las personas su mayor fortaleza. Porque, al final de estos primeros veinte años, el mayor logro no está solo en lo alcanzado, sino en los vínculos que hicieron posible el camino. Y son esas voces, las de quienes caminaron junto a nosotros, las que mejor cuentan la historia de Sancor Seguros en Uruguay.

Óscar Guadagna, Guadagna Seguros

Estos 20 años representan un camino de trabajo, confianza y crecimiento compartido. Si tuviera que destacar un recuerdo, elegiría el proceso de instalación de Sancor Seguros en Uruguay. Allí quedó demostrado el compromiso, la entrega y la calidad humana de todos quienes participaron en ese desafío.

Esa vocación de servicio, el trabajo en equipo y la cercanía con las personas siguen siendo, a mi entender, la principal fortaleza de Sancor Seguros y la base sobre la que continuaremos construyendo el futuro.



Fernando Ordóñez, IBU Brokers

Estos 20 años de trabajo compartido han significado crecimiento, confianza y la construcción de una verdadera relación de largo plazo. En este tiempo, Sancor Seguros nos acompañó en el desarrollo de nuestra oficina, permitiéndonos brindar a nuestros clientes productos sólidos y un respaldo que siempre estuvo a la altura de las circunstancias.

Cuando pensamos en este camino recorrido juntos, lo primero que nos viene a la mente es el compromiso y la cercanía. Sentimos que formamos parte de una misma comunidad de trabajo, donde el diálogo, el apoyo y la confianza fueron fundamentales para alcanzar los objetivos planteados. Además, haber compartido el festejo por los 80 años de Sancor Seguros en Buenos Aires fue una forma muy especial de celebrar ese recorrido y de reafirmar el sentido de pertenencia que sentimos hacia la organización.

Sin dudas, uno de los mayores valores de Sancor Seguros es la calidad humana de las personas que integran la organización. Destacamos la cercanía, la capacidad de respuesta cuando se la necesita y la búsqueda permanente de mejorar los servicios.

Uno de los recuerdos más importantes fue cuando Sancor Seguros nos propuso integrar nuestra oficina al proyecto comercial de la compañía. A partir de ese momento comenzó una etapa de crecimiento conjunto que seguimos fortaleciendo hasta hoy. Nuestra oficina IBU, identificada con Sancor Seguros y ubicada en la Rambla de Pocitos, refleja ese vínculo construido sobre la confianza, el trabajo en equipo y una visión compartida de brindar el mejor servicio a nuestros clientes.



Luis Puig, Aon Uruguay

En estos 20 años, Sancor Seguros ha construido una trayectoria basada en la confianza, la cercanía y el compromiso. Desde Aon Uruguay valoramos profundamente el camino recorrido juntos, acompañando a los corredores de seguros con soluciones consistentes y de calidad. Destaco también el liderazgo de Sebastián Trivero, tanto por su calidad profesional como personal. Felicitaciones por este hito: que los próximos años los encuentren liderando, innovando y creciendo juntos.



Martín Ponce de León, Ponce de León Seguros

Estos años de trabajo junto a Sancor Seguros tienen un significado muy importante para mí, por un lado fue el regreso a la actividad laboral aseguradora la cual inicié en el año 1992 en Buenos Aires y que los años hicieron que años más tarde, volviera a mi país y en el 2006 retomar esta actividad tan especial y que todos los días ejerzo con la misma pasión, compromiso y entusiasmo que el primer día. En estos años conocí "la filosofía" Sancor, donde el grupo humano, el trato y la palabra empeñada, son los eslabones sólidos que fortalecen la confianza y el compromiso mutuo logrando que la compañía siga vigente a lo largo de 20 años en nuestro país y 80 años en Argentina.

Se me viene a la mente el capital humano formado desde un comienzo y el trabajo en equipo con objetivos claros, permitiendo posicionar a la Compañía en lo más alto, a través de la solidez, cercanía y la confianza inspirada a clientes y asesores de seguros.

Como fortalezas se pueden detallar un montón, pero hago especial hincapié en el grupo humano y el respeto por la palabra empeñada, elementos que deben estar presentes para construir la confianza y la tranquilidad necesaria para nuestro trabajo diario.

También es importante destacar que Sancor Seguros trabaja en casi la totalidad de las ramas de seguros existentes en el país. Esta característica la hace muy atractiva para poder captar cliente integrales y de este modo fidelizarlos con el paso del tiempo.

Otra fortaleza importante a destacar es la rapidez en la liquidación de siniestros en seguros patrimoniales y agrícolas, donde la Compañía pone todo su empeño con el fin de lograr un resultado ágil y satisfactorio para el asegurado, demostrando profesionalismo y un verdadero compromiso en el servicio. Me gustaría compartir los innumerables momentos vividos a lo largo de todos estos años con distintas personas del Grupo, a los cuales tengo presente a diario y que fueron dejando una huella imborrable en mi vida.



Enrique López Castilla, Futuro Seguros

Felicitaciones por estos 20 años en Uruguay.

Comenzamos a trabajar con Sancor Seguros casi inmediatamente después de su instalación en el país y, mirando hacia atrás, sentimos que estas dos décadas pasaron de manera sorprendentemente rápida.

Durante todo este tiempo trabajamos siempre de la mejor manera, siendo escuchados en nuestros planteos y encontrando juntos las mejores soluciones, algo fundamental en nuestra profesión. También atravesamos momentos difíciles en los que recibimos el apoyo incondicional de Sancor Seguros y de las personas que forman parte de la organización, lo que nos permitió seguir avanzando.

A lo largo de estos años tuvimos la oportunidad de conocer a colaboradores de Sancor Seguros en Uruguay, Argentina e incluso Brasil, y en todos ellos encontramos una misma cultura de servicio y cooperación. Esa forma de trabajar, construida a lo largo de 80 años de historia, explica por qué hoy es una de las principales aseguradoras de la región.

Estos son solo los primeros 20 años de Sancor Seguros en nuestro país, y esperamos con entusiasmo todo lo que vendrá en las próximas décadas.



Gloria Pregliasco, Pregliasco Asociados

¡Felices 20 años, Sancor Seguros en Uruguay!

Hace 20 años, Sancor Seguros llegó a Uruguay con grandes proyectos, sueños y objetivos por cumplir. Con una visión clara, esfuerzo y compromiso, logró consolidar una importante presencia en el mercado aseguradora.

Desde sus comienzos impulsó una forma diferente de trabajar y de relacionarse con su gente, construyendo un verdadero equipo humano. Su política de puertas abiertas, la cercanía con cada integrante y la permanente disposición para escuchar ideas, recibir sugerencias y fomentar el trabajo conjunto fueron fundamentales para optimizar nuestra labor y alcanzar las metas propuestas.

Gracias por hacernos sentir parte de esta gran familia, por brindarnos siempre el apoyo necesario y por transmitir la confianza de saber que nunca estamos solos. Ese espíritu de equipo, basado en el respeto, la colaboración y el compromiso, ha sido una de las claves del éxito alcanzado y del vínculo de fidelidad que hemos construido a lo largo de estos años.

Felicitaciones por estas dos décadas de trayectoria y por la excelente labor desarrollada. Que este aniversario sea el comienzo de muchos años más de crecimiento, innovación y nuevos logros. Reciban un afectuoso abrazo y nuestros mejores deseos para todo el equipo de Sancor Seguros.



Marianna Muzzio, Seguros del Litoral

Estos 20 años junto a Sancor Seguros fueron clave para el crecimiento de nuestra empresa. Hace 31 años acompañamos a nuestros clientes en decisiones importantes y, hace 20, elegimos recorrer este camino de trabajo conjunto.

Su respaldo nos permitió crecer, desarrollar nuevas oportunidades y estar presentes en cada comienzo de zafra, de sol a sol, junto a nuestros asegurados. Es un honor ser parte de este desarrollo y de una historia construida sobre la confianza, el compromiso y el trabajo compartido. ¡Vamos por muchos años más!



Gustavo Kramer, Kramer Seguros

Quiero destacar el aprendizaje conjunto y el trato humano constante del equipo de Sancor Seguros durante estos 20 años recorridos junto a la compañía.

Tengo recuerdos de infinidad de momentos y situaciones vividas, buscando y encontrando soluciones a desafíos que aún no existían, y cumpliendo metas y objetivos juntos. Esa forma de trabajo se ha sostenido durante 20 años gracias a la calidad y calidez de su personal, a objetivos claros y compartidos con el equipo de asesores y a una constante preocupación por el bienestar de todos.



Alexander Pérez, Call Premium

Hoy celebro con el corazón los 20 años de Sancor Seguros en Uruguay. Para mí no son solo dos décadas de una compañía, sino una parte muy importante de mi vida.

Tuve el privilegio de sentirme protagonista de este camino, de crecer junto a personas extraordinarias y de encontrar una gran familia. Por eso me cuesta ser objetivo: solo puedo agradecer por todo lo vivido y por cada experiencia compartida. Invito a cada corredor, y también a quienes aún no conocen Sancor Seguros, a darse la oportunidad de vivir esta experiencia. Estoy convencido de que encontrarán una organización donde el compromiso, la cercanía y la calidad humana hacen la diferencia. ¡Felices 20 años!



Felipe Rodríguez, Graciela Conde y Ramón Gil, Friburgo Seguros



Hace veinte años, Friburgo Seguros decidió incorporar a Sancor Seguros como una nueva alternativa para los corredores con los que trabajamos. Era una apuesta importante para una empresa que, durante más de seis décadas, había trabajado en exclusividad con una sola aseguradora. El tiempo demostró que aquella decisión fue la correcta.

A lo largo de estos años compartimos mucho más que crecimiento y desarrollo comercial. Construimos una relación basada en la confianza, el respeto mutuo y una forma de entender el negocio en la que las personas siempre ocupan el lugar más importante. Ese compromiso se refleja en el respaldo permanente al corredor asesor y en la calidad humana de quienes integran Sancor Seguros, un diferencial que ha fortalecido nuestro vínculo año tras año.

En nombre de todo el equipo de Friburgo Seguros, felicitamos a Sancor Seguros Uruguay por estos primeros 20 años. Que la trayectoria construida sea el mejor fundamento para seguir creciendo juntos y afrontando con éxito los desafíos del futuro.

Guillermo e Ignacio Fleurquin, Fleurquin Seguros



En el mercado de seguros, el valor fundamental es la confianza en una promesa de respaldo. Por eso, desde Fleurquin Seguros, nos enorgullece acompañar y celebrar las dos décadas de trayectoria de Sancor Seguros en nuestro país.

Estos 20 años han sido reflejo de un crecimiento sostenido y de un avance significativo que no solo consolida a la compañía, sino que aporta un valor estratégico al desarrollo y a la tranquilidad de todo el Uruguay. Contar con una aseguradora de este porte y solidez en el mercado local es una garantía invaluable.

Queremos destacar, especialmente, el profesionalismo y la enorme calidad humana de su personal. Más allá de los procesos, el verdadero valor de Sancor se demuestra en el momento de la verdad: cuando ocurre un siniestro y el cliente más lo necesita, su equipo humano está presente, con empatía y respuestas efectivas. Felicitamos a Sancor Seguros por este vigésimo aniversario, agradeciendo el constante respeto hacia nuestro canal de corredores y reafirmando nuestro compromiso de seguir construyendo el futuro juntos.



CONTRATAR UN SEGURO CON UN CORREDOR
PROFESIONAL, ES MÁS SEGURO

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

Verónica Berretta, Piroto Berretta Seguros

Felicitaciones a Sancor Seguros por estos 20 años en Uruguay. Para mí, trabajar junto a Sancor Seguros significa crecimiento, confianza y una forma de hacer las cosas que inspira, porque compartimos el mismo compromiso de encontrar siempre la mejor solución para cada cliente. Es una compañía de puertas abiertas, con un sólido criterio técnico y una cultura de servicio que se refleja en cada interacción. Celebro este camino compartido, el apoyo permanente y la cercanía que han fortalecido nuestra relación a lo largo de estos años. Vamos por mucho más, con el mismo entusiasmo, compromiso y la convicción de que el futuro seguirá ofreciéndonos nuevos desafíos y oportunidades para crecer juntos.

**Camila Usera, Alejandro López y Elena Loaces, Unión Rural de Flores**

Desde la Unión Rural de Flores felicitamos a todo el equipo de Sancor Seguros en este 20.º aniversario. Al mirar este camino recorrido juntos, lo primero que se nos viene a la mente es el valor de la confianza y el apoyo constante. Estos 20 años de trabajo en equipo han significado un respaldo fundamental para nuestra cooperativa y para los productores de nuestra región. Destacamos, como su mayor fortaleza, la transparencia y esa vocación de estar siempre junto a nosotros, brindando la seguridad que nos permite mirar el futuro del campo con total tranquilidad. ¡Por muchos años más de camino en común!

Gastón Chá, Oriental Seguros

Celebrar los primeros 20 años de Sancor Seguros en Uruguay es reconocer una trayectoria construida sobre la confianza, el compromiso y la cercanía con asegurados y asesores.

En Oriental Seguros nos enorgullece haber acompañado parte de este camino, compartiendo una misma visión: brindar un servicio de excelencia, estar presentes cuando nuestros clientes más lo necesitan y generar soluciones que aporten verdadero valor.

Felicitamos a todo el equipo de Sancor Seguros por este importante aniversario y agradecemos la confianza depositada en nosotros durante todos estos años de trabajo conjunto. Les deseamos que este sea un nuevo punto de partida para seguir creciendo, innovando y protegiendo a miles de familias, personas y empresas en todo el país.

**María José Gnazzo, CentroSeguros**

¡20 años! Pienso en ese número y me remonto a muchos años atrás, cuando Sancor llegó con su impronta de compañía de seguros surgida en el interior argentino. Me visitaron en mi oficina y, de inmediato, uno se sintió identificado con esa forma amigable y cercana.

Sancor se transformó en una compañía que nos permitió crecer junto a ellos, abiertos a escuchar sugerencias, a mejorar en sus procesos... ¡y vaya que lo hicieron!

El camino recorrido juntos refleja una alianza basada en la confianza y el respaldo mutuo.

En estos tiempos de tanta virtualidad, su gran fortaleza siempre ha sido la cercanía, permitiéndome, lo más importante, estar al lado de mis clientes con soluciones reales.

Así que hoy celebro, junto a mi equipo, estos 20 años de constante apoyo.

¡Salud por el futuro que seguimos construyendo juntos!

**Beatriz Cardozo, Jorge Ramos y Leticia Trucido, Punta del Este Seguros**

En una de las primeras campañas publicitarias, cuando Sancor Seguros se instaló en Uruguay, un niño, caminando por un parque de la mano de su padre, le preguntaba: "Papá, ¿Alguna vez viste el tiempo volar?".

Hoy, después de 20 años, podemos afirmar que no lo vimos. Pasó volando, pero nos dejó una cantidad de experiencias, amigos, negocios y satisfacciones que constituyen recuerdos que nos reconfortan cada día.

Con el mayor agradecimiento a todos los que, desde la compañía, nos recibieron, apoyaron y caminaron junto a nosotros, podemos decir: el tiempo voló, casi no lo vimos pasar.

Comprometidos de la misma forma que el primer día, estaremos esperando que algún niño nos haga la misma pregunta. Y pensaremos: no, no lo vimos, pero seguramente lo vamos a disfrutar, como decía esa campaña publicitaria: Sancor Seguros, Seguro vas a Disfrutar. ¡Feliz aniversario!



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

Fuerte jugador que desde 2006 se consolidó y expandió en Uruguay

El primero de julio de 2006, Sancor Seguros desembarcaba en Uruguay en un clima de gran expectativa en los estamentos aseguradores y empresariales. Era un fuerte jugador que iniciaba su andadura internacional sustentada en los valores de la credibilidad y la confianza. Nuestro mercado le daba la bienvenida a una marca de reconocido y sólido prestigio en Argentina, que le ofrecía al asegurado una gestión integral diferencial. El acto de inauguración se desarrolló en el edificio Artigas construido a escala local a semejanza de los rascacielos neoyorquinos de la década de 1940. La sede central de Sancor Seguros Uruguay congregó a autoridades nacionales encabezadas por el entonces Ministro de Economía y Finanzas, Cr. Danilo Astori. El acto contó además con un elevado número de corredores de todo el país y de reconocidos empresarios. La oratoria central estuvo a cargo de Néstor Abatidaga, en su calidad de Presidente de Sancor Seguros Uruguay, quien expresó que el Grupo Sancor Seguros iniciaba, con

su desembarco en Uruguay, su proceso de internacionalización. Destacó la calidad de los productos y servicios que la compañía iba ofrecer en el mercado local. El ejecutivo enfatizó asimismo que uno de los objetivos de Sancor Seguros era poner en valor en Uruguay su reconocido perfil de responsabilidad social. El primer Gerente General de Sancor Seguros fue Juan Carlos Yost, quien con su dinámica gestión cimentó y comenzó a proyectar la marca en el mercado. Lo sucedieron en el cargo, Guillermo Davi y Rubén Volpato. Desde hace doce años el Gerente General de Sancor Seguros Uruguay es Sebastián Trivero. La referida plana ejecutiva consolidó y expandió fuertemente, mediante sólidos procesos de gestión, la marca en el mercado. Sancor Seguros arraigó una impronta de calidad y de confianza, que comparte valores con los corredores y que se sustenta en un equipo de trabajo muy profesional y muy comprometido con la calidad de servicio. Una historia de 20 años que se construye en compañía. ●

Seguridad en vehículos eléctricos: claves ante incendios y accidentes

Por Carla Antonaccio
Integrante de la Directiva
de CUAPROSE

En el mes de junio, a través de CUAPROSE, participamos en el Seminario organizado por AUDEA: Introducción a los vehículos eléctricos y las instalaciones de recarga; un espacio que fue muy productivo. La charla fue dictada por el Ing. Juan Pedro Carriquiry y Rodrigo Vázquez Cataldo. En la siguiente nota comparto un resumen de las temáticas abordadas. Cabe destacar que son todas interpretaciones a título personal.

Nuevos desafíos

El crecimiento de los vehículos eléctricos plantea nuevos desafíos en materia de seguridad, especialmente frente a incendios y choques. Si bien estos vehículos incorporan sistemas avanzados de protección, sus características técnicas requieren protocolos específicos de prevención y actuación. Uno de los principales riesgos está asociado a las baterías de litio. Ante fallas internas, impactos o condiciones extremas, puede producirse un fenómeno conocido como *thermal runaway*

Uno de los principales riesgos está asociado a las baterías de litio

o fuga térmica: una reacción en cadena que eleva rápidamente la temperatura, generando gases inflamables, incendios intensos e incluso explosiones. Estos incendios no son convencionales, alcanzan temperaturas de entre 600 y 1000 °C. Son difíciles de extinguir y pueden reactivarse horas después. Estos incendios deben extinguirse con abundante cantidad de agua. En caso de colisión, los riesgos aumentan significativamente.

Los impactos pueden provocar deformaciones en la batería, cortocircuitos internos o fallas de aislamiento, derivando en incendios, explosiones o eventos térmicos retardados. Esto implica que un vehículo aparentemente estable tras un accidente puede presentar riesgos horas más tarde. Ante un accidente, es prioritario proteger a las personas y coordinar con autoridades, que puedan evaluar signos de riesgo como humo, temperatura elevada, daños en la batería o cables de alta tensión, ya que pueden anticipar eventos críticos.



Directiva de CUAPROSE, Carla Antonaccio

Pasos de seguridad post-colisión:

- Apagar el vehículo.
- Evacuar a distancia segura.
- Contactar servicios de emergencia.

- No tocar cables naranjas (alta tensión).

También se recomienda tomar precauciones al momento del traslado del vehículo y

consultar siempre las instrucciones del fabricante para remolque y transporte, ya que no todos los vehículos eléctricos pueden ser remolcados de la

misma manera que un vehículo convencional.

Importante

Es importante destacar que los vehículos eléctricos cuentan con sistemas que monitorea temperatura, tensión y estado de carga, y activa protecciones ante sobrecarga, cortocircuitos o sobrecalentamiento. Además, los sistemas de alta tensión están aislados del chasis y protegidos mediante fusibles, contactores y monitoreo de aislamiento para evitar descargas eléctricas.

En términos de prevención, las instalaciones de carga juegan un rol fundamental. Una infraestructura eléctrica adecuada, es esencial para evitar sobrecargas, fugas o incendios.

Se recomienda:

- Tener instalaciones realizadas por técnicos con firma habilitada de UTE.
- Realizar mantenimiento periódico.
- Conservar constancia de instalación por técnico habilitado. Puede que la requieran ante un siniestro.

Capacitación

Creo que es muy importante que todos los actores se capaciten para actuar en cada una de estas situaciones, como bomberos, empresas de servicios de traslado, talleres, etc., ya que comprender los riesgos y aplicar medidas adecuadas puede marcar la diferencia entre un incidente controlado y una situación de alta peligrosidad. ●

El sector asegurador español registró una sólida expansión

El sector asegurador español registró el pasado año un sólido crecimiento, con un volumen de primas en 85.903 millones de euros, lo que representa un aumento del 13,8% respecto al año anterior, según informó El Mercado Español de Seguros en 2005, elaborado por MAPFRE Economics. Para este año, las perspectivas del servicio de estudios de MAPFRE son positivas pero apuntan a una moderación en el crecimiento, con tasas previstas en el eje del 7,5% en Vida y el 6% en No Vida, en un entorno todavía condicionado por la incertidumbre geopolítica y la evolución de los tipos de interés.

Seguros de Vida

El principal motor de crecimiento el pasado año fue el segmento de seguros de Vida, que ha experimentado una fuerte recuperación tras el retroceso registrado en 2024. Las primas de Vida alcanzaron los 35.926 millones de euros, con un incremento del 23,2%, impulsadas por el dinamismo del negocio de ahorro en un entorno de tipos de interés más favorable.

Dentro de este segmento, se destaca especialmente el comportamiento del seguro de Vida Ahorro, con un crecimiento del 26,8%, apoyado en la evolución positiva de productos como los seguros de capital diferido, los unit-linked y las rentas vitalicias, estas últimas con un aumento especialmente significativo.

Por su parte, el negocio de No Vida mantuvo una evolución sólida y sostenida, con unas primas de 49.977 millones de euros, lo que supone un crecimiento del 7,8%, muy por encima de la inflación media del ejercicio.

Todos los grandes ramos contribuyeron al crecimiento, destacando especialmente el seguro de Salud, que aumentó un 11,5%, seguido de Automóviles (+8,4%) y Multirriesgos (+6,6%), lo que refleja el dinamismo de la demanda en los segmentos vinculados a la protección de las personas y los patrimonios.

Rentabilidad

Además del crecimiento en primas, el ejercicio 2025 ha estado marcado por una notable mejora de la rentabilidad del sector. El beneficio agregado de las entidades aseguradoras se elevó hasta los 7.316 millones de euros, un 15,1% más que en 2024, lo que se tradujo en un incremento de los principales indicadores de rentabilidad, con un ROE del 15,8%.

Esta mejora responde tanto a la evolución favorable del resultado técnico, debido entre otros factores a una reducción de la siniestralidad, como al buen comportamiento de los resultados financieros, en un entorno de progresiva normalización monetaria.

En este contexto, el sector asegurador español mantiene una posición financiera sólida, con ratios de solvencia elevados, del 230,9% en el conjunto de compañías, que refuerzan su capacidad para afrontar el actual entorno de incertidumbre y los desafíos futuros. En términos estructurales, el crecimiento del negocio ha permitido un avance de los indicadores básicos del sector. Así, la penetración del seguro (peso relativo del negocio asegurador con respecto al PIB) en la economía española se situó en el 5,1%, mientras que la densidad (medida en primas per cápita) alcanzó los 1.732,9 euros. ●

Riesgos emergentes: el reto de asegurar un mundo incierto

Por la Dra. (PhD) Andrea María Signorino Barbat
Consultora experta en seguros y reaseguros
andreasignorino@gmail.com

El mercado asegurador enfrenta una transformación sin precedentes. Los riesgos tradicionales, como ser incendios, accidentes o daños materiales, han dado paso a una nueva generación de amenazas caracterizadas por la incertidumbre, la complejidad y la rapidez del cambio. Estos eventos, conocidos como riesgos emergentes, representan uno de los mayores desafíos para la industria aseguradora, obligándola a rediseñar sus modelos de negocio, sus mecanismos de evaluación así como sus estrategias de gestión.

Podemos afirmar que los llamados riesgos emergentes constituyen el gran desafío del seguro moderno.

Incertidumbre

Dichos riesgos se caracterizan por revestir un alto grado de incertidumbre, algunos de ellos con un aumento inusual en su frecuencia, y un impacto

potencial extremadamente elevado. Además, existe escaso conocimiento sobre su evolución y comportamiento, lo que dificulta su medición y

tratamiento. A diferencia de los riesgos tradicionales, suelen ser globales, complejos, dinámicos e imprevisibles. Entre ellos destacan los riesgos tecnológicos, climáticos, geopolíticos, sociales y económicos.

La principal dificultad para el seguro radica en que estos riesgos se desarrollan en un escenario de volatilidad, incertidumbre, complejidad y ambigüedad, conocido a nivel empresarial como entorno VUCA. En este contexto, el riesgo deja de ser lineal y predecible. Algunos ejemplos como la pandemia de COVID-19, los ciberataques masivos, los conflictos geopolíticos con consecuencias económicas globales, como el cierre del estrecho de Ormuz, los eventos climáticos extremos, entre otros, han demostrado que los modelos tradicionales utilizados durante décadas ya no son suficientes para anticipar pérdidas futuras.

Enfoque integral

La gestión de riesgos emergentes requiere un enfoque integral basado en las etapas (identificación, evaluación, control y monitoreo) comunes a la gestión de riesgos tradicionales, pero con un enfoque moderno, en virtud de que dichas etapas se ven desafiadas por estos especiales riesgos.

La identificación de riesgos adquiere una importancia estratégica. El objetivo ya no es predecir con exactitud lo que ocurrirá, sino anticipar posibles escenarios. En cuanto a la evaluación, en muchos casos

no existen antecedentes históricos fiables ni suficientemente extensos que permitan extraer conclusiones estadísticas: los modelos actuariales tradicionales fallan y la incertidumbre es extremadamente elevada. Por ello, las aseguradoras deben recurrir a análisis cualitativos, escenarios hipotéticos y ejercicios prospectivos que permitan estimar posibles impactos, así como niveles de exposición.

Impactos significativos

En este contexto, el sector asegurador enfrenta impactos significativos. Desde la perspectiva actuarial, la ausencia de datos suficientes dificulta la construcción de modelos precisos de tarificación y reserva. Desde el punto de vista financiero, puede producirse un incremento de siniestros, pérdidas extraordinarias y una mayor volatilidad de los resultados. Operativamente, las compañías deben fortalecer sus sistemas de control y capacidad de respuesta. Estratégicamente, se ven obligadas a desarrollar nuevos productos y redefinir sus criterios de suscripción. Y por supuesto, el fomento de la prevención resulta clave.

Los riesgos tecnológicos presentan uno de los ejemplos más relevantes de esta nueva realidad. La expansión de la inteligencia artificial, la automatización y la digitalización han generado oportunidades extraordinarias, pero también riesgos inéditos. La utilización maliciosa de la inteligencia artificial puede facilitar fraudes sofisticados, manipulación

documental, alteración de pruebas y ataques cibernéticos de gran escala. Además, surge un problema jurídico fundamental: determinar quién es responsable cuando una decisión automatizada produce daños. Estas incertidumbres generan riesgos operativos, reputacionales, legales, sistémicos, difíciles de modelar y asegurar.

Cambio climático

Por otro lado, el cambio climático constituye una amenaza creciente para el sistema asegurador basado en modelos tradicionales. Huracanes y terremotos más intensos, inundaciones, incendios forestales, sequías prolongadas, eventos que generan pérdidas masivas y siniestros simultáneos de enorme magnitud. El problema central no es únicamente la gravedad de estos eventos, sino su creciente frecuencia ante lo cual los modelos estadísticos basados en la experiencia pasada pierden capacidad predictiva. Como consecuencia, aumentan las primas, se restringen coberturas y algunos territorios se vuelven prácticamente inasegurables.

Riesgos políticos

Los riesgos geopolíticos también han adquirido especial relevancia. Conflictos armados, sanciones económicas, interrupción de cadenas de suministro y tensiones internacionales generan impactos directos e indirectos sobre el sector asegurador. Aunque muchas pólizas excluyen daños derivados de guerras, las consecuencias económicas en materia de inflación, volatilidad financiera o aumento de costos de reaseguro terminan afectando a todo el mercado.

Frente a este panorama, la innovación aparece como una necesidad. Los seguros paramétricos, los seguros cibernéticos, los modelos predictivos basados en inteligencia artificial, el análisis eficiente de grandes volúmenes de datos (Big data) o las nuevas formas de transferencia del riesgo a través de seguros estructurados, que combinan la asimilación del riesgo con financiamiento para eventos de alto impacto, constituyen algunas de las respuestas desarrolladas por la industria. Asimismo, cobra vital relevancia el fomento de una sólida gobernanza corporativa y de sistemas integrales y actualizados de gestión de riesgos.

Capacidad de adaptación

En definitiva, el gran desafío del seguro contemporáneo consiste en asegurar lo incierto. Hoy, gran parte del éxito ya no depende de quién logra predecir mejor el futuro, sino de quién desarrolla una mayor capacidad de adaptación. Los riesgos emergentes no son una amenaza pasajera, sino el nuevo escenario en el que deberá desenvolverse la industria aseguradora durante las próximas décadas. ●



Dra. Andrea Signorino Barbat

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

f i in