



Desarrollan un Seguro de Vida colectivo para los trabajadores

- AUDEA prevé lanzarlo al mercado el próximo año
- La cobertura de capital asegurado es de US\$ 10.000
- La contratación puede ser realizada por el empleador

Alejandro Veiroj, Director Ejecutivo de la Asociación Uruguaya de Empresas Aseguradoras

● Páginas 6 y 7

Sancor Seguros prevé este año un fuerte crecimiento en las ramas Personas y Patrimoniales

Página 8



Leonardo Aguerrebere, Gerente Comercial de Sancor Seguros

La Escuela de Seguros del Uruguay integra la entidad regional ALACES

El Director académico de la Escuela de Seguros del Uruguay, Pablo Laprovítera, informó que la institución forma parte desde el pasado primero abril de la Asociación Latinoamericana y del Caribe de Escuelas de Seguros (ALACES). Esta es una organización regional cuyos integrantes tienen como naturaleza brindar formación e impulsar cambios en el sector asegurador. Asimismo, garantizar a las personas un alcance de carácter global sobre la capacitación que recibe en las distintas escuelas asociadas a la entidad y profesionalización moderna en materia de seguros.

Pablo Laprovítera expresó que esta iniciativa se desarrolla desde finales del año 2021 con el objetivo de brindarle a los alumnos de las escuelas la posibilidad de formarse en materia de seguros, banca y finanzas a nivel internacional.

¿Cómo se plasmó la incorporación de la Escuela de Seguros del Uruguay a la organización regional?

El año pasado, se contacta conmigo Joel De La Cruz Veras, Director de la escuela de formación de la Superintendencia de Seguros ESFOSIS de la Repúbli-

Latinoamérica y el Caribe con el fin de realizar actividades en conjunto. Sin duda, me pareció una idea excelente y acepté la invitación, convirtiéndome en socio fundador de ALACES en representación de Uruguay. Comenzamos entonces a generar sinergias conjuntas con el fin de lanzar la organización a comienzos de este año.

¿Qué impacto tiene para la Escuela de Seguros integrar ALACES?

Para mí y todo el equipo que forma la Escuela de Seguros

Trabajan en el armado de un programa de formación que será innovador

es un orgullo que nos hayan elegido para integrar y representar a Uruguay en esta organización. El impacto no es solamente para la escuela, sino

para Uruguay y todos los actores que forman parte del sector de seguros: agrupaciones, aseguradoras, corredores y alumnos que se están formando para salir al mercado. Es importante el número de personas del exterior que nos consultan por nuestros cursos. Interesados en cursar nuestra tecnicatura y profesionales de seguros que quieren especializarse en seguros de personas, responsabilidad civil y otras áreas que lanzó la escuela este año.

Uruguay tiene un mercado asegurador muy sólido y confiable. Muchos alumnos eligen formarse en la Escuela de Seguros con el fin de instalarse en nuestro país y desarrollar su actividad profesional. Nuestra escuela tiene una ventaja: todas las formaciones son online a través de video conferencias en vivo. Esto permite que muchas personas puedan acceder las capacitaciones que brindamos sin tener que estar físicamente. Tenemos alumnos de Argentina, Perú y de otros países de Latinoamérica.

¿Qué beneficios tendrán las personas que se formen en la Escuela de Seguros?

Nuestros alumnos y egresados van a poder acceder a capacitaciones exclusivas, talleres y we-

binars que dicte ALACES. A su vez, van a poder matricularse y cursar en otras Escuelas que formen parte de ALACES con costos bonificados y beneficios exclusivos.

En el comité de Educación de ALACES, que integro, estamos trabajando en el armado de un programa de formación exclusivo que será innovador y atractivo, no solo académicamente sino también en la forma de cursar.

¿ALECES tiene una agenda de actividades prevista para este año?

Todavía no, porque ALACES comenzó a operar el primero de abril y aún no se lanzó al público general. Se está trabajando en la agenda de actividades. Invito a todos a que visiten la página web de ALACES (alaces.org) y nos sigan en las redes sociales en las cuales se publicarán los cronogramas de actividades que previstas, tanto presenciales en escuelas asociadas, como online a través de video conferencias. En las próximas semanas será el lanzamiento de ALACES para el público en general, con un evento online, en el cual directores de las escuelas abordaremos una amplia temática inherente a los negocios y seguros.

Propugnan que se detecte el lavado de activos

La Superintendencia de Seguros de la Nación de Argentina propugna que el sector asegurador adopte medidas para evitar que los blanqueadores de capitales y los terroristas hagan uso del mismo. En línea con esta estrategia, abogó para que el sistema esté alerta ante los casos que puedan presentarse, según informó la organización oficial en Buenos Aires. La SSN trabaja en la prevención y control de lavado de activos porque, entre otros perjuicios a la sociedad en su conjunto, es una grave amenaza a la integridad de las instituciones financieras y comerciales, produce efectos nocivos en el mercado legítimo económico mundial y porque ese dinero mal habido es utilizado también para cometer otros hechos delictivos como pagar sicarios y corrupción, volviendo más inseguro al conjunto de la ciudadanía. De igual manera, la SSN se ocupa de prevenir el financiamiento del terrorismo porque puede ocurrir que aunque el objetivo principal de los grupos terroristas no es finan-

ciero, detrás de toda acción terrorista existe una red de financiamiento que le da sustento. El terrorismo puede financiarse tanto con bienes lícitos como ilícitos, en cuyo caso se encuentra íntimamente ligado al lavado de dinero.

Recomendaciones

Por tal motivo, el Grupo de Acción Financiera Internacional (GAFI) del cual Argentina forma parte desde el año 2000, emitió varias recomendaciones respecto a cómo los países deben proceder frente a este flagelo.

Entre ellas, la Recomendación 5 señala que “los países deben poder clasificar e identificar como crímenes tanto el financiamiento del terrorismo como el financiamiento de los actos terroristas, de organizaciones terroristas y terroristas individuales” y “que los países deben designar tales delitos como precedentes del Lavado de Activos”.

Corren riesgo

Cuando se habla de delitos precedentes del Lavado de Activos, se hace referencia a actividades ilegales que generan ingresos que luego se intentan insertar en el circuito legal con apariencia de haber sido obtenidos lícitamente. Además de formar parte del GAFI, Argentina es miembro fundador y pleno del Grupo de Acción Financiera de Sudamérica (GAFISUD). Este organismo inter-gubernamental tiene como propósito el desarrollo y la promoción de políticas, a nivel nacional e internacional, para combatir el Lavado de Activos y la Financiación del Terrorismo.

Mecanismos

La Superintendencia de Seguros de la Nación informó que el sector seguros (y otros segmentos que prestan servicios financieros) corre el riesgo de que se lo emplee indebidamente para actividades de lavado de dinero y financia-

miento del terrorismo.

Los delincuentes están siempre en la búsqueda de mecanismos para ocultar el origen ilícito de los fondos y quienes están involucrados en la organización de ataques terroristas también buscan la manera de financiar esas actividades.

Los productos y las transacciones de las aseguradoras ofrecen la oportunidad de blanquear capitales o financiar el terrorismo.

Reputación

Las aseguradoras podrían verse involucradas (con o sin su conocimiento) en este tipo de actividades ilícitas, lo que las expone a problemas jurídicos, a riesgos en sus operaciones y a su reputación. La SSN busca que el sector de los seguros adopte medidas para evitar que los blanqueadores de capitales y los terroristas hagan uso de él y deberá estar alerta ante los casos que puedan presentarse.

Porto tiene una cara nueva



El nuevo logo de la compañía Porto.

Porto tiene ahora un nuevo logo identificador que se reflejará en todos los soportes gráficos y de comunicación de la compañía.

Porto Seguros Uruguay informó que “días atrás fuimos partícipes de una gran producción que nuestra Casa Matriz generó para presentar a partir de ahora: el holding que nuclea a la Corporación se identificará como Porto. En esta nueva estructura, Porto Seguros, Porto Salud y Porto Seguro Bank son extensiones de la marca, que eviden-

cian los diferentes segmentos de actuación de la misma en el mercado brasileiro.

En el caso de Uruguay, la rama de seguros pasa a denominarse Porto Seguros y acompaña los cambios que está transitando la marca en el país vecino. La cara de Porto que todos conocemos es el punto de partida para la definición de una nueva identidad que moderniza nuestra comunicación, aportando una mirada más leve y conectada con el universo digital”.

Nueva identidad que moderniza la comunicación de la organización

Tranquilidad

La compañía explicó asimismo que “el propósito que nos guía es continuar siendo un puerto seguro en la vida de los uruguayos, transmitir tranquilidad mediante soluciones innovadoras y experiencias significativas. La forma en la que hacemos las cosas, el “modo Porto” no cambia. Continuamos especializándonos en los seguros personales, brindando a nuestros Asegurados coberturas en Automóvil, Residencia, Empresa y Garantía de Alquiler con los beneficios

más convenientes en cada producto.

Además, el trabajo conjunto con el Corredor Asesor sigue siendo el pilar de nuestro negocio, porque para nosotros, el Corredor es para siempre.

Próximamente nuestra nueva identidad visual estará presente en todos los soportes gráficos y de comunicación de la Compañía y ya se puede ver un adelanto en nuestras redes sociales: Instagram, Facebook, Twitter, LinkedIn y YouTube.

Entregan premios a ganadores de la Copa Porto Seguro 2021

El pasado 11 de marzo se llevó a cabo el evento de premiación de la Copa Porto Seguro 2021, en el Haras Cuatro Piedras, un entono rodeado de paz y naturaleza en la zona de Progreso, informó la compañía.

Esta premiación destacó a los Corredores Asesores que durante 2021 obtuvieron los primeros puestos en las cate-

gorías Oro, Plata y Bronce de una competencia que se desarrolló a lo largo de todo el año y que otorgaba puntos en base al aumento de pólizas vigentes de los distintos productos de la Compañía: Automóvil, Residencia, Empresa y Garantía de Alquiler.

Categorías

COPA ORO: 1º puesto: Martín Vi-

cente; 2º puesto: Daniel Morón; 3º puesto: Hugo Méndez.

COPA PLATA: María Belén Piñón.

COPA BRONCE: Oeste Seguros (Daniel Lozowski).

El acto de entrega de los destacados premios generó una grata instancia de encuentro entre Corredores Asesores, Ejecutivos de Negocios y líderes de la Compañía.

Como broche de oro del evento, los asistentes tuvieron la oportunidad de conocer a Invasor, el galardonado pura sangre uruguayo que disputó carreras en Uruguay, Dubái y Estados Unidos.

Compromiso

Una vez más Porto Seguro reafirma el compromiso de continuar trabajando de forma estrecha

con los Corredores Asesores para robustecer y desarrollar el mercado asegurador de nuestro país.

Porto Seguro informó finalmente que “lamentamos informar que días posteriores a la actividad, falleció el Corredor Hugo Méndez, destacado profesional y amigo de la casa. A su familia, el más sentido pésame”.

Argentinos aseguran ahora más sus casas y electrodomésticos

La pandemia por el Covid 19 generó en Argentina un impacto positivo en el rubro de seguros para el Hogar o Combinado Familiar, informó el diario Clarín. La razón estriba en que las personas, al pasar más tiempo en sus domicilios, valoran más ese espacio, acumulan más bienes en su interior y deciden protegerlos.

Más bienes asegurados

El repunte en la comercialización de estos seguros se generó no solamente por el aumento de las

primas y la menor cantidad de pólizas caídas a pesar de la crisis. Sino también, porque creció la cantidad de bienes asegurados por las familias, una vez que los hogares fueron obligados a reconvertirse en oficina, escuela o gimnasio. Subidas a esta tendencia, las compañías que ofrecen este tipo de coberturas registraron un incremento en las primas del 47% el año pasado, según cifras oficiales.

Las más solicitadas

Las coberturas más solicitadas, según Zurich, son las tradicionales como Robo o Incendio, pero al pasar más tiempo en los hogares durante la pandemia, también se generó la demanda de coberturas de electrodomésticos y equipos electrónicos. En cuanto a la cotización de este tipo de seguros, en el sector explican que depende de distintos factores, como por ejemplo ubicación del inmueble, los metros cuadrados que tiene, si tiene o no rejas, medianeras altas, dispositivos de seguridad, etc.



Primera Cooperativa de Productores-Asesores
en Seguros les ofrece el asesoramiento y los
servicios de un Broker Organizador.

Proteja su vida, sus bienes, sus proyectos comerciales,
industriales o agropecuarios, contando con el mas selecto
grupo de Corredores Asesores de nuestro país.

casur@casur.com.uy

Uruguay 1107 esquina Paraguay Tel. *29025404

El Corredor Profesional de Seguros tiene un destacado rol en el mercado

Por **Alejandro Izagurre**
Secretario de CUAPROSE

Mucho se ha hablado en cuanto al rol del Corredor Profesional de seguros, arrancando por la capacitación necesaria para desarrollar su actividad, asesorando a los clientes en cuanto a productos y costos que se adecuen a sus necesidades. Asimismo, acompañando y apoyando el proceso del siniestro, salvaguardando los derechos del asegurado y aportando a la compañía los elementos necesarios con el objetivo de que se llegue a una indemnización justa en el menor tiempo posible. Es el nexo entre compañía y cliente, que busca el entendimiento de ambas partes, contando con la confianza del cliente y con el reconocimiento profesional de la compañía.

Constantes capacitaciones

No obstante, el Corredor Profesional de Seguros es mucho más que eso, es un profesional formado con las continuas capacitaciones en cuanto a las coberturas existentes en el mercado, legislación ligada al rubro,



Alejandro Izagurre, Secretario de CUAPROSE

procesos que van cambiando, tanto en el mercado, como en las distintas compañías. Asimismo, capacitación en cuanto a la forma y procesos de liquidar siniestros, planes de comercialización, administración de la cartera de seguros, admiración de la empresa que soporta esa cartera, etc. En estos aspectos, CUAPROSE, brinda a todos sus asociados capacitación constante, información de interés, y un

fuerte soporte a la actividad del Corredor Profesional de Seguros, ya sea por medio de charlas con destacados profesionales en cada área, reuniones continuas con las más altas jerarquías de las distintas compañías tratando temas que apuntan a la permanente mejora en las prestaciones, servicios y niveles de atención que potencian la actividad y contribuyen al desarrollo del mercado de seguros en nuestro país.

Modernas instalaciones

Asimismo, contamos con modernas instalaciones, que permiten todo tipo reuniones, así como video conferencias,

con una Secretaría que funciona todos los días de la semana al servicio de nuestros asociados, en la continua búsqueda de un servicio de excelencia que facilite la actividad al Corredor Profesional.

Hay un viejo refrán que dice: "las cosas por sabidas se callan y por calladas se olvidan". Es así que destacamos el valor que significa el Corredor Profesional de Seguros para todas las partes que conforman el mercado de seguros.

Para el asegurado, el Corredor, es la garantía de recibir un correcto asesoramiento, evaluando sus necesidades y asesorándolo, sin costo alguno, en cuanto a las alternativas que el mercado ofrece para cubrir sus riesgos (casa, vehículo, negocio, transporte de mercadería, garantía de alquiler, etc.). Hace un seguimiento de la póliza, para que la misma esté siempre vigente y en condición de generar la indemnización esperada en caso de sufrir un siniestro. Acompañando, en caso de la ocurrencia del mismo, velando por el interés del asegurado, a fin de lograr una indemnización justa en el menor tiempo posible.

Socio estratégico

Para las compañías de seguros, como lo han declarado, el Corredor Profesional de Seguros es un socio estratégico en el mantenimiento y desarrollo del negocio, no solo porque mantiene y gene-

ra producción para las compañías sino porque aporta negocios que se sustentan en el tiempo, generando no solo venta en los rubros que el cliente solicita el producto, sino comercializando otros productos que requieren la venta que el profesional genera con el conocimiento y la confianza del cliente.

Asimismo, el Corredor Profesional asiste en los siniestros, aportando información y documentación, o aclarando al asegurado las distintas posiciones, que contribuyen a la buena resolución de los siniestros, para que ambas partes queden en buenos términos, y ayudando así al fortalecimiento del relacionamiento entre el asegurado y la compañía, en situaciones que pueden ser muy estresantes.

Un trabajo de calidad

En resumen, el Corredor Profesional de Seguros, es un verdadero profesional de confianza, tanto para sus asegurados, como para las compañías de seguros. Brinda un trabajo que agrega valor al producto en sí mismo, transmitiendo confianza al consumidor, facilitando la gestión para la contratación, apoyando cuando el siniestro sucede. Y, por sobre todas las cosas, haciendo un trabajo de calidad, que ha permitido un desarrollo continuo del mercado de seguros en el Uruguay, de la mano de las compañías de seguros y de la confianza de nuestros clientes.

San Cristóbal
SEGUROS

Peatonal Sarandí 675 - Piso 3
Edificio Pablo Ferrando
Ciudad Vieja
www.sancristobalseguros.com.uy

La importancia de los Seguros 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, ni que hablar, 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 responsa-

bilidad 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. 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 de cada persona.

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. Contratar un seguro de incendio, de robo, o un combinado familiar requiere tener en cuenta los valores de los bienes a proteger. Subestimarlos es tener una cobertura insuficiente. El costo de una póliza de incendio no supera el 1 por mil del valor a proteger.

Un sistema bien armado con el control del Banco Central

El Banco de Seguros cubre más de 40.000 jubilados por las AFAPs

El Banco de Seguros del Estado (BSE) registra un crecimiento exponencial en el segmento previsional, al punto que en la actualidad cubre más de 40.000 jubilaciones por el sistema de las AFAPs. La institución tiene un respaldo muy sólido, que se fue consolidando con el tiempo, ya que asegura el pago de las jubilaciones sin ninguna asistencia del Estado. Autoridades del BSE expresaron en su momento que todo el sistema está bien armado, con el buen control del Banco Central del Uruguay (BCU). Destacaron que las importantes reservas del organismo permiten abonar todos los meses, durante el ciclo de vida de la persona amparada por el sistema. Es una cifra ajustada al índice medio de salarios.

El Banco de Seguros es el único operador del mercado de este régimen previsional ya que hasta el momento ninguna aseguradora del sector privado genera sinergias en este sistema.

Renta Vitalicia Previsional

La Ley 16.713 de la Seguridad Social establece que los afiliados aportantes al régimen de ahorro en una Administradora de Fondos de Ahorro Previsional, al momento de configurar causal jubilatoria, deben optar por una aseguradora para que realice el pago de su jubilación.

El BSE constituye una opción sólida para el trabajador, quien luego de la contratación, pasa a ser el asegurado bajo esta cobertura.

El BSE tiene importantes reservas que garantizan la solidez

El seguro cubre:

- Jubilación del asegurado: común, por edad avanzada o exclusiva del tramo AFAP de aportación. Se abonarán las prestaciones por este concepto hasta el fallecimiento del asegurado

- Las pensiones que de dicha jubilación se deriven, siendo los beneficiarios los mismos que contempla el Artículo 25 de la Ley 16.713.

El inicio del trámite de jubilación común o por edad avanzada se realiza ante el BPS que otorga o deniega el derecho a la prestación. Una vez resuelta la jubilación por parte del BPS, el afiliado debe presentarse ante su AFAP quien le informará a cuánto ascenderá su jubilación tramo AFAP y cuáles son las aseguradoras que podrán servirla a través de una Renta Vitalicia Previsional. La AFAP envía la documentación a la aseguradora elegida y hace el traspaso de fondos para la compra de la Renta. Esta aportación está gravada por Fonasa e IASS.

El Banco de Seguros, pocos días después de recibir el traspaso de fondos de la AFAP, abona el primer pago de la renta generada con el período retroactivo que corresponda. El cobro se puede realizar en las re-

des Abitab o Redpagos o mediante una transferencia bancaria si así lo tramita el beneficiario. Las prestaciones se pagan a mes vencido en la misma fecha y por el mismo medio de pago que haya elegido para el cobro de Banco de Previsión Social.

Seguro de Fianzas

El Banco de Seguros potenció su estrategia operativa en la rama Fianzas, que resarcan al asegurado en el caso de que el proponente no cumpla con el compromiso asumido.

Esta cobertura ofrece múltiples ventajas al asegurado:

- Es un crédito indirecto que no afecta la línea bancaria de la empresa.

- Presta apoyo a la empresa nacional: grande o Pyme.

- Permite un mejor uso del capital de trabajo.

- Permite un mejor uso de la capacidad de endeudamiento.

- Es más económico que los avales bancarios.

El seguro de Fianza, para todas sus coberturas, requiere de una calificación previa de la empresa. La Fianza es un seguro contractual y accesorio al contrato principal, por lo que también es un requisito estudiar los contratos y/o reglamentos a garantizar. Se opera el E-Fianzas, que es una aplicación Web orientada a la gestión de los seguros de fianzas, que facilita y agiliza el procedimiento de suscripción y emisión, así como también brinda acceso a múltiples consultas.



Banco de Seguros del Estado

Lanzan al mercado el Seguro BiciBSE

El Banco de Seguros, en el marco de su constante estrategia de ampliación de coberturas, lanzó al mercado el Seguro BiciBSE que asegura bicicletas cuyo valor de factura (impuestos incluidos) esté entre US\$ 500 y US\$ 3.000. Para valores superiores el interesado deberá solicitar la correspondiente cotización a través de su Asesor de confianza, llamando al 1998 o por medio del formulario de contacto del organismo.

Para poder contratar el seguro se debe contar con la factura de compra, y la fecha de la misma debe ser anterior o igual a dos años.

Con este plan, la bicicleta queda cubierta frente a los siguientes riesgos: Hurto en domicilio o vía pública con rotura de las medidas de seguridad (candado o cadena); Incendio, Rapiña, y Responsabilidad Civil por daños materiales y/o personales a terceros

PEDALEÁ TRANQUILO



SEGURO
BICI BSE
informate y contrátalo en bse.com.uy

El Seguro de Vida que desarrolla AUDEA tiene fuerte perfil social

La voluntaria cobertura puede ser realizada por el empleador para toda su plantilla

La Asociación Uruguaya de Empresas Aseguradoras (AUDEA) desarrolla un Seguro de Vida colectivo destinado a los trabajadores, con una cobertura de capital asegurado de US\$ 10.000. Se apunta a que la contratación del seguro sea realizada por el empleador para toda su plantilla con carácter voluntario y muy fácil accesibilidad.

El Director Ejecutivo de AUDEA, Ec. Alejandro Veiroj, dijo al Suplemento de Seguros de El Observador que el carácter social y masivo de esta iniciativa “permitirá que se pueda conceptualizar este seguro con un costo extremadamente bajo y que el mismo opere con una modalidad de rápida contratación y rápido pago en caso de siniestro”.

Veiroj explicó, en otro plano, que el mercado asegurador, registró en 2021 una mejora en el resultado neto, en relación al 2020, con un resultado neto de US\$ 181 millones, en ascenso respecto de los US\$ 122 millones verificados en 2020”.

¿Cuál es la línea conceptual que sustenta el Seguro de Vida que la institución desarrolla para trabajadores?

En los últimos meses AUDEA se encuentra trabajando para procurar colmar una brecha que existe en Uruguay respecto al acceso al Seguro de Vida por parte de la población uruguaya. El país tiene un nivel de subdesarrollo importante en el uso del instrumento del seguro en la comparación internacional y regional, sobre todo en el Seguro de Vida. Para ello, nos encontramos desarrollando un Seguro de Vida de amplio acceso para la sociedad uruguaya y lo estamos instrumentando como un seguro de vida colectivo destinado a trabajadores.

Hemos desarrollado una primera propuesta de un Seguro de Vida con una cobertura de capital asegurado de US\$ 10.000, que permita a una familia paliar los efectos económicos que afronta cuando fallece un integrante de la misma, que es sustento económico de ésta. La contratación del seguro es realizada por el empleador para toda su plantilla y será voluntaria, pero claramente muy accesible, a un costo del entorno de 160 pesos por mes por trabajador.

Desde el punto de vista del



Ec. Alejandro Veiroj, Director Ejecutivo de AUDEA

empresario, este seguro representa un beneficio considerable a otorgar a sus empleados, que entendemos contribuirá a mejorar la propuesta laboral de una empresa en aspectos de atracción y retención de talento humano. Por otra parte, entendemos que el seguro tiene un valor importante en cuanto a la responsabilidad social empresarial en la medida que la iniciativa, en su conjunto, contribuye sensiblemente a diversos objetivos de desarrollo sostenible.

En efecto, hemos comenzado a estimar el beneficio social que se derivaría de esta iniciativa y claramente apreciamos que existe una necesidad insatisfecha de gastos subsiguientes a un

Tendrá un costo que girará en el eje de los 160 pesos por mes por trabajador

fallecimiento en el hogar para familias en los cuartiles de ingresos más desfavorecidos.

El carácter social y masivo de esta iniciativa es lo que permitirá que se pueda conceptualizar este seguro con un costo extremadamente bajo y que el mismo opere con una modalidad de rápida contratación y rápido pago

en caso de siniestro.

Un pilar fundamental de este proyecto es el apoyo explícito de los poderes públicos. Hemos confirmado el apoyo a esta iniciativa por parte del Banco Central del Uruguay (BCU), en el marco de sus objetivos estratégicos de desarrollo del mercado de seguros. En los próximos meses estaremos embarcando junto al Banco Central del Uruguay a los demás poderes públicos, y confiamos en el acompañamiento sostenido del Estado uruguayo considerando los beneficios sociales que se derivarán de esta iniciativa.

Aspiramos a contar sobre fines de 2022 con un producto pronto para ser lanzado en 2023.

Estiman que el nuevo producto podrá ser lanzado a la plaza en 2023

Para lograr el despliegue eficaz en la sociedad uruguaya de este instrumento contaremos con una fuerte campaña de educación y promoción, guiada desde AUDEA, que buscará concientizar sobre la importancia de la prevención, el uso del seguro y en particular sobre el importante valor que generará este Seguro de Vida en las familias uruguayas.

¿Cuál ha sido el balance del mercado asegurador, en el sector privado, al cierre del año 2021?

En lo que a los resultados del año 2021 refiere, recientemente el Banco Central del Uruguay publicó la información correspondiente al cuarto trimestre del ejercicio 2021 donde se destaca la profundización del equilibrio técnico del sector privado. En efecto, al cierre del cuarto trimestre de 2021 el sector privado de seguros cuenta con un superávit técnico de US\$ 15,8 millones, estable respecto a los US\$ 16 millones al cierre del 2020, lo que continúa reflejando la sustentabilidad financiera del sector privado, representado por la Asociación Uruguaya de Empresas Aseguradoras.

Si incluimos al BSE, en el sector asegurador en su conjunto, se registra una pérdida técnica de US\$ 2,5 millones en el mercado de seguros en competencia, lo que representa un deterioro respecto a la ganancia técnica de US\$ 23.6 millones registrada al cierre de 2020. A nivel global, apreciamos un cambio negativo en la tendencia de reequilibrio técnico iniciada en 2019, producto de ajustes que habían operado en la tarificación y suscripción. Este cambio implica un déficit técnico de magnitud moderada en la medida que contamos con un ratio combinado global de 104%, moderadamente superior al nivel de equilibrio de 100%.

Este déficit técnico global del mercado en competencia se explica por una pérdida técnica

del operador estatal de US\$ 18,4 millones, mayoritariamente debida a pérdidas en dos mercados con gran competencia, los seguros de vehículos con una pérdida técnica de US\$ 15 millones (de un total de US\$ 23 millones para todo el mercado) y los seguros agropecuarios con una pérdida de US\$ 19 millones, que representa la cuasi totalidad de la pérdida total de este segmento.

A nivel de ramas de seguros, si bien hubo una mejora en el resultado técnico de la principal rama (Vehículos), ésta continúa mostrando un déficit en el resultado técnico de US\$ 23 millones (US\$ 28 millones en 2020 y US\$ 48 millones al cierre de 2019).

Respecto a los seguros rurales, que explicaban una parte sustancial de las pérdidas técnicas en 2019 y 2020, se ha continuado con dicha tendencia habiéndose deteriorado el resultado por una combinación de factores vinculados a frecuencia y severidad de eventos

climáticos, así como aspectos de suscripción en coberturas de rendimiento y resiembra, parcialmente compensado en algunos casos por las coberturas de reaseguro.

Finalmente, respecto a los Seguros de Vida, se ha visto un deterioro en el resultado, producto de una mayor frecuencia siniestral debido a la pandemia, notoriamente en el primer semestre del año, lo que se tradujo en una variación negativa respecto a 2020 de US\$ 8 millones. En relación al nivel de actividad de los seguros en competencia, el primaje en dólares tuvo un aumento de 4.9% situándose en US\$ 787 millones respecto a los US\$ 750 millones del año anterior. En pesos constates, se registró un aumento del mercado en competencia del 2.6%.

A nivel de ramas, la variación anual se explica por un incremento en la rama vehículos (+5.3% en pesos y 7.7% en US\$), un aumento moderado en las ra-

El mercado en competencia tuvo, en pesos constantes, un aumento del 2.6%

mas tradicionales, un aumento considerable en la rama Caución y una baja en los seguros de Ingeniería debido a una disminución considerable en el primaje del ente estatal por la terminación de grandes proyectos. Los Seguros de Vida han comenzado a recuperarse en 2021 luego de un 2020 recesivo, con niveles de crecimiento moderados en términos reales, 1.3% en pesos y 3.6% en dólares.

En relación con el mercado total de seguros (incluyendo ramas monopólicas), se registró un aumento de las primas en dólares de 7.4% (aumento de 5% en pesos reales), situándose el

primaje total en US\$ 1.559 millones. Dicho comportamiento, se explica fundamentalmente por el aumento ya mencionado en los seguros de Vehículos, el aumento natural de los Seguros Previsionales y un aumento en los seguros de Accidentes de Trabajo, compensados parcialmente por la disminución en los seguros de Ingeniería.

¿Qué información en materia de resultados netos totales nos muestra el sector asegurador?

En materia de resultados netos totales, al igual que en el año anterior, la información muestra una mejora en el resultado neto del año 2021 en relación al 2020, con un resultado neto de US\$ 181 millones, en ascenso respecto de los US\$ 122 millones verificados en 2020. La ganancia experimentada por el sector se explica por la combinación de los efectos negativos mencionados a nivel del resultado técnico

sumado a resultados financieros positivos. Éstos reflejan el buen retorno total de las inversiones admitidas para la cobertura de las obligaciones con asegurados y el capital mínimo exigidos por el Banco Central del Uruguay, consistente con un contexto de baja de tasas en 2021. En cuanto a la cobertura de los compromisos con asegurados, el ratio disponibilidades e inversiones a reservas técnicas se mantuvo en el entorno del 110%, de manera que las disponibilidades e inversiones del conjunto del sistema asegurador son más que suficientes para atender todos los compromisos asumidos.

¿Dónde puede seguir informándose el lector con más contenidos sobre el sector?

Pueden visitar la nueva página web de AUDEA en audea.org.uy así como el sitio de nuestra revista MásSeguros: revistamasseguros.com.

La institución tiene 124 años de vida y genera proactivas sinergias en el mercado uruguayo

AUDEA es una asociación civil sin fines de lucro fundada el 25 de noviembre de 1898 con el nombre de Comisión Local de Aseguradores. Esta organización empresarial, que nuclea a la gran mayoría de las compañías privadas de seguros que operan en el país, promueve el desarrollo, racionalización y protección de las actividades de seguros y reaseguros, afirmando el espíritu de servicio del seguro y su imagen pública, con el compromiso de trabajar fomentando el sistema y la libertad empresarial en beneficio de la sociedad uruguaya.

Misión

- * Representar el interés común de las compañías de seguros instaladas en nuestro país.
- * Desarrollar la actividad gremial con alto nivel de profesionalidad y competencia técnica.
- * Defender al sector asegurador, impulsar el desarrollo del mercado y la cultura aseguradora.
- * Promover la profesionalización de la actividad, la aplicación de las mejores prácticas, la transparencia, la protección de los asegurados y la responsabilidad social empresarial.

Visión

- * Ser una organización empresarial líder en el sector asegurador con reconocimiento y prestigio ante los actores políticos, la opinión pública, los operadores del mercado y los asociados.
- * Constituir el ámbito natural que permita el entendimiento entre los diversos operadores del mercado y las entidades relacionadas.
- * Participar activamente, liderando la iniciativa privada, en las políticas, proyectos, acciones y cambios normativos vinculados al sector asegurador.
- * Constituirse en una entidad que provea directamente o promueva la capacitación y formación profesional del capital humano del mercado de seguros.

Valores

- * El trabajo en equipo y el profesionalismo en todas las actividades y tareas.
- * La ética y la responsabilidad social y empresarial.
- * El compromiso con la excelencia y la eficiencia.
- * La actitud de servicio, el respeto, la transparencia, la integridad y la imparcialidad.
- * La búsqueda de la innovación.
- * El apego a la confidencialidad.
- * La participación y colaboración entre los miembros.

Suplemento

SEGUROS

25 años

construyendo confianza en el sólido y confiable mercado asegurador

EL OBSERVADOR



CONTRATAR UN SEGURO CON UN CORREDOR PROFESIONAL, ES MÁS SEGURO

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

Leonardo Aguerrebere: “El Corredor es parte fundamental de nuestros éxitos”

Sancor Seguros prevé este año un fuerte crecimiento en Personas y Patrimoniales



Leonardo Aguerrebere, Gerente Comercial de Sancor Seguros

Sancor Seguros está enfocado este año en la fuerte expansión del negocio de personas y riesgos patrimoniales, conjuntamente con un crecimiento de automóviles, “que acompañe nuestra estrategia y la rentabilidad de la empresa”, afirmó Leonardo Aguerrebere, Gerente Comercial de la compañía. El ejecutivo subrayó, al Suplemento de Seguros de El Observador, que el corredor tiene “un papel central en nuestra propuesta y es parte fundamental de nuestros éxitos”. Agradeció el apoyo de la fuerza de ventas, que le permite a Sancor Seguros crecer en forma sostenida en todo el país, y destacó que día a día se fortalece un sólido vínculo comercial con esos profesionales, “basado en una propuesta clara, exenta de acciones erráticas, lo cual les brinda certezas sobre nuestra política comercial”.

Aguerbere expresó asimismo, en otro plano, que “confiamos en tener un año aún mejor que el anterior basado en una mayor actividad económica y de inversión público y privada en nuestro país”.

¿Qué comportamiento comercial ha registrado Sancor Seguros durante 2021 y en los dos primeros meses de 2022?

Tuvimos un muy buen año 2021 en lo comercial superando nuestro plan de ventas en 3.4 puntos porcentuales con un saludable mix de ventas que contribuyó también en el resultado del ejercicio. Agradecemos el apoyo de nuestra fuerza de ventas que nos permitió continuar penetrando en los distintos segmentos de

interés y seguir fortaleciendo el sólido vínculo comercial basado en una propuesta clara.

¿En qué ramas de actividad se registró el mayor crecimiento?

Si bien se destaca el excelente crecimiento de 46% que tuvimos en Agro lo que nos consolida como uno de los líderes del sector y Seguros de Crédito, segmento que también lideramos en el mercado, tuvimos destacado crecimiento en Automóviles, Riesgos de Transportes, Fianzas y Garantías de Alquiler, todo Riesgo Construcción y Embarcaciones de Placer.

¿En qué medida la conjunción de esfuerzos y sinergias con los corredores atribuyen a este sostenido proceso expansivo y a la rentabilidad del negocio?

Sin duda, en Sancor Seguros el corredor tiene un papel central en nuestra propuesta y es parte fundamental de nuestros éxitos. El apoyo de nuestra fuerza de ventas nos permitió obtener los crecimientos y resultados mencionados anteriormente. Día a día potenciamos un sólido vínculo comercial basado en una propuesta clara, exenta de acciones erráticas, lo cual brinda certezas sobre nuestra política comercial facilitando el trabajo de nuestros aliados estratégicos, los corredores de seguros.

¿La existencia de un equipo de trabajo cohesionado y profesional juega un papel importante en el crecimiento comercial de la empresa?

En la jerga futbolística se suele decir que un jugador puede ganar

En 2021 superó el plan de ventas en 3.4 puntos porcentuales, con un saludable mix de ventas

un partido, pero son los equipos los que ganan los campeonatos, lo cual es una verdad que aplica también en los negocios y más cuando contamos en todas las áreas con profesionales de dilatada experiencia y sólidos conocimientos que comparten en forma generosa, dentro de un muy buen ambiente laboral que invita a que cada uno realice su aporte en beneficio del grupo.

¿Se ha retomado el vínculo presencial en los procesos de gestión?

Si bien a lo largo de estos dos años de pandemia fuimos muy cuidadosos y rigurosos a la hora de aplicar las medidas preventivas impulsadas por la autoridad sanitaria, en los momentos donde los índices de contagio estuvieron a la baja retomamos contactos presenciales y visitas con la fuerza de venta en todo el país. No obstante, en momentos más complejos de la pandemia, siempre mantuvimos en forma virtual la presencia y comunicación fluida manteniendo todos nuestros estándares de calidad de atención y servicio.

¿Qué gravitación tiene el interior en la estrategia comercial

de la organización?

Podríamos decir en forma discursiva que el interior representa un lugar fundamental en nuestro negocio, pero prefiero respaldarlo con los hechos. El Grupo Sancor Seguros es en su origen una empresa “del interior”. Nos autodefinimos como una empresa del interior del interior de Argentina dado el origen en Sunchales ciudad del interior de la provincia de Santa Fe desde la cual nos convertimos en el mayor grupo asegurador de la Argentina desde hace varios años. En Sancor Seguros Uruguay tenemos el “Interior” en nuestro ADN, no desde el discurso, sino de nuestros orígenes, de nuestra presencia desde el día uno en Uruguay hace casi 16 años, con sucursales descentralizadas que brindan al corredor y a nuestros clientes un servicio integral tanto en lo comercial, suscripción, administración y liquidación de siniestros. Tenemos una visión comercial integral de los clientes vinculados a la producción en estas zonas brindando una amplia oferta de productos que apuntan a satisfacer todas las necesidades del productor agropecuario, asegurando sus cultivos, maquinarias, establecimiento, transportes, viviendas, vehículos y variados productos de vida y salud.

¿Qué perspectivas visualiza, en términos comerciales, para el año 2022?

Confiamos en tener un año aún mejor que el anterior basado en una mayor actividad económica y de inversión público y privada en nuestro país. No obstante, no somos ajenos a los impactos

económicos que la actual guerra en Ucrania ya está provocando a escala mundial y que ya se está evidenciando en el aumento de precios de los combustibles, insumos de producción, alimentos e inflación. Son elementos que no están bajo nuestro control y que deberemos ver cómo se desarro-

La compañía lanzó el Seguro de Comercio Integral Plus para las Pymes

llan a lo largo del año y cuáles son sus consecuencias.

En lo comercial este año estamos enfocados en el fuerte crecimiento del negocio de personas y riesgos patrimoniales, conjuntamente con un crecimiento de automóviles que acompañe nuestra estrategia y la rentabilidad de la empresa.

Lanzamos el Seguro de Comercio Integral Plus, un nuevo producto que sumamos a nuestra oferta de soluciones integrales para Pymes que les permite cubrir una amplia gama de riesgo en forma ágil, sencilla, sin inspección y con un costo muy conveniente, que se suma a las mejoras que realizamos a nuestro producto de Hogar Protegido Plus.

A lo largo del año continuaremos con lanzamientos de nuevos productos y desarrollo de variadas campañas promocionales acompañadas con planes de visitas y jornadas de capacitación a nuestra fuerza de venta.