



La población uruguaya debe asumir y profundizar la cultura aseguradora

***Los siniestros reactivan la necesidad de contar con herramientas de prevención que apoyan nuestro bienestar**

***Existe mucho campo para consolidar y potenciar fuertemente en el país los múltiples procesos de gestión de riesgos**

Los seguros son una importante herramienta que protege el patrimonio

● Página 2



Presidente del BSE, Dr. José Amorín Batlle

Amorín Batlle, el Banco de Seguros siempre apoya, en los momentos más difíciles, a los clientes que confían en nuestra valorada marca

● Página 5

AUDEA, las compañías de seguros están preparadas, en términos operativos y patrimoniales, para hacer frente a todos los siniestros

● Páginas 6 y 7



Ec. Alejandro Veiroj, Director Ejecutivo de AUDEA



SANCOR SEGUROS

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

Tranquilidad estés donde estés

El Corredor acompaña al cliente los 365 días del año

La importancia del asesor profesional de seguros en el mercado uruguayo

Por José Luis Urse
Vicepresidente de CUAPROSE

Días pasados en distintos medios de comunicación fue publicado un aviso con características de entrevista o nota, a quiénes crearon una plataforma. En realidad sorprende en la forma que se refirieron en dicha nota a las propias compañías de seguros, como así también a los asesores de seguros, dejando traslucir como que el mercado de seguros no era transparente.

Protagonistas

Según las compañías aseguradoras, en la actualidad en el Uruguay, más del 90% de los seguros se comercializan a través de los Asesores de Seguros, lo que nos convierte en el principal canal de comercialización.

La tecnología avanza a pasos agigantados, simplificando y agilizando muchísimo los procesos por lo que se convierte en una valiosa herramienta para los Asesores de Seguros. Tanto es



Vicepresidente de CUAPROSE, José Luis Urse

así, que, conjuntamente con un grupo de corredores de seguros, hemos desarrollado un multi cotizador Wink, disponible para todos los profesionales de seguros que lo deseen, que agiliza enormemente los procesos de cotizaciones de un vehículo en la mayoría de las compañías que operan en dicho ramo, en el mercado uruguayo.

Cabe mencionar que en Uru-

Los corredores brindan el mejor servicio y las mejores opciones a los clientes

guay operan trece compañías de las cuales Wink cotiza diez mientras que otros cotizadores promocionados últimamente apenas cotizan cinco, la mitad, limitando las oportunidades del cliente.

El énfasis del asesor está en brindar el mejor servicio y las mejores opciones a su cliente, por eso puntualizamos la atención al asegurado y no la tecnología que aplicamos.

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.

Insustituible

Está comprobado que en el rubro Servicios, por lo menos en Uruguay, donde el mercado no es muy grande, las distancias tampoco son muchas y con el propio avance de las comunicaciones, la importancia de contar con una persona física ante un requerimiento, que pueda informar, asesorar sobre las distintas coberturas, los deducibles y como proceder en caso de un siniestro o un auxilio, hace insustituible al Asesor de Seguros.

El costo del seguro de un vehículo puede variar por distintas razones: circulación restringida, edad de conductor, monto de contratación de la Responsabilidad Civil por daños materiales o físicos a terceros, granizo, cristales, auto de cortesía. En fin, múltiples opciones. Sin embargo, una aplicación permite ver algunas cosas, más no varias posibilidades ocultas, llamadas adicionales. Así, solamente con el asesoramiento de un Asesor Profesional es posible tener el mejor producto al menor costo posible.

Fundamental

Pero lo más importante, es el tema de costos-beneficios. Al momento de un siniestro es fundamental poder contar con alguien que responda un teléfono y lo pueda acompañar en ese momento de incertidumbre guiándolo en el trámite, incluso para poder tramitar todo dentro de los plazos ya que, de no proceder como lo establece el contrato de seguros,

se puede incurrir en la exclusión del siniestro. El Asesor de Seguros estará a su disposición para que usted pueda llamar todas las veces que sea necesario para evacuar consultas por diversas situaciones que en el transcurso de la póliza de seguros puedan suceder, como cambiar de vehículo, cancelar la póliza por diferentes causas, una cesión de derechos o por un auxilio mecánico. Y, a su

Contratar un seguro con un corredor profesional es más seguro

vez, año a año, poder contar con el asesoramiento y cotizar el mejor producto del mercado dentro de las posibilidades y situaciones de cada cliente.

Respaldo

Contar con un Asesor Profesional de Seguros es muy importante, porque lo acompaña las 24 horas del día, los 365 días del año, algo que muy difícilmente lo pueda lograr por una aplicación.

Por todo esto, promovemos y estamos convencidos de nuestro eslogan de la Cámara Uruguaya de Asesores Profesionales de Seguros: "Contratar un seguro con un Corredor de Seguros es más seguro".

Tu
compañía.



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 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. 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.

Una compañía que ofrece tranquilidad a las personas y las empresas

Seguros SURA y su cultura de gestión del riesgo

Las personas no suelen plantearse preguntas como: “¿qué hago si se incendia mi comercio?” o “¿qué hago si ingresan a robar a mi casa o a mi empresa? o ¿qué pasa si mañana no estoy?”. Es aquí donde cobra un rol importante el tema de fomentar una “conciencia aseguradora”. Rodrigo Rapela, Gerente de Siniestros y Soluciones de Seguros SURA Uruguay, explicó que el grado de importancia que en nuestro país se da a los seguros está vinculado a cumplir con exigencias normativas, pero aún hay que trabajar en una conciencia más voluntaria.

Cuidar el patrimonio

“Cuando se trata de empresas o de negocios grandes, donde hay un accionista que necesita cuidar su patrimonio, la importancia de

Desde el primer momento se acompañó a las familias y a los trabajadores

contar con un seguro está más presente. Sin embargo, es menos habitual que las personas o los pequeños comerciantes contemplen la contratación de un seguro dentro de su presupuesto”, expresó. Esto está asociado a una falsa concepción de que es caro asegurar. “Hay una idea de que el seguro es caro, de que si quiero asegurar una casa o local comercial voy a tener que pagar mucho dinero, pero la realidad es que no es así. Por una cifra accesible se puede tener un seguro muy completo para una casa, un emprendimiento o local comercial”, aseguró.

Desafíos

Según Rapela, uno de los principales desafíos de las empresas aseguradoras es “hacer visible la importancia de contratar seguros para cuidar el patrimonio y la competitividad de las empresas o la vida de las personas”. Los siniestros sucedidos en el último tiempo, como la explosión del edificio en el barrio Villa Biarritz y el incendio en Punta Shopping, despertaron en las personas y empresas el interés sobre cómo acceder a una póliza de seguros y qué es lo que cubren.



Sede central de Seguros SURA Uruguay

Como compañía aseguradora en ambos casos, Seguros SURA estuvo presente desde el primer momento acompañando a las familias y a los trabajadores. El primer paso que da la empresa es la contención psicológica y emocional de las personas que están atravesando un momento totalmente inesperado. Luego, se comienzan a buscar rápidas soluciones a las pérdidas ocasionadas y a reparar los daños.

En el caso de Villa Biarritz, con el objetivo de recomponer el hábitat y brindar una solución de alojamiento a las familias afectadas, la empresa se puso en contacto con hoteles y también colaboró facilitando garantías de alquiler para quienes preferían arrendar un departamento en vez de alojarse en un hotel.

En tanto, en el caso del centro comercial fue fundamental la contención que la compañía brindó a los trabajadores y emprendedores que perdieron su fuente de ingresos.

Tranquilidad

“Enseguida nos pusimos en contacto con los asegurados para dar-

Por un monto accesible se puede tener un seguro muy completo

les atención desde otro lugar, en este caso lo que estaba en riesgo no era su vivienda, sino que era su fuente de trabajo. Buscamos darles tranquilidad y hacerles saber que podían contar con nosotros, pusimos a disposición nuestras instalaciones en Maldonado para que, por ejemplo, los colaboradores del centro comercial pudiera trabajar allí”, indicó. “Todo lo sucedido demuestra que el sistema asegurador funciona. Estamos para responder rápidamente y restituir los daños que sufren las empresas y las personas. Uno de nuestros objetivos como aseguradora es ofrecer tranquilidad a las personas y empresas”, subrayó Rapela.

Actores claves

Por otra parte, los Corredores de

Seguros son actores clave para generar mayor conciencia aseguradora porque tienen contacto directo con los clientes, los asesoran y ofrecen los servicios que entienden responden a sus necesidades. Por eso, Seguros SURA trabaja con ellos de manera constante, capacitándolos a través de charlas y talleres sobre nuevos productos y sus actualizaciones. En cuanto a los tipos de pólizas

con los que cuenta Seguros SURA, abarcan una oferta integral de servicios en su portafolio que incluyen seguros de empresas, hogares o personas, según las necesidades de cada usuario. De esta manera, Seguros SURA acompaña y respalda a sus clientes en cada uno de los momentos de su vida a través de productos en aseguramiento y gestión de riesgos.



CONTRATAR UN SEGURO CON UN CORREDOR PROFESIONAL, ES MÁS SEGURO

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

Necesitamos el seguro como protagonista

Cultura aseguradora, una necesidad

Por **Andrea Signorino Barbat**
Asesora experta en Seguros y Reaseguros
Andreasignorino@gmail.com

En estos últimos meses hemos sido asombrados testigos de, al menos, dos siniestros de gran repercusión social. Uno en Montevideo (Villa Biarritz), con explosión e incendio de edificio, seguramente también implicando otras coberturas como ser cristales, responsabilidad civil, daño por humo. Otro en Maldonado, nada menos que en el Punta Shopping -incendio, daño a la mercadería, tal vez involucrando otras coberturas como lucro cesante, pérdida de alquileres, etc.

Constantes siniestros

Asimismo, y cual extraña concatenación, existieron otros incendios de importancia. Y aunque no trascienden, cada invierno las estadísticas indican que existen constantes siniestros de incendio y explosión en casas de familia por el uso de aparatos o medios, más o menos, caseros para calefaccionarse.

En los casos de notoriedad pública, existían seguros. Otro asunto es discutir si eran los necesarios o suficientes, por cobertura o por monto asegurado. Incluso trascendió la existencia de reaseguros adecuados a los grandes riesgos asumidos, en especial en Punta Shopping.

Infraseguros

Ahora bien, en el segundo caso, los seguros del hogar, si existían seguros, muchas veces lo desconocemos, porque no se pregunta, porque no se indaga el punto al dar la noticia, y en varios casos podemos imaginar que directamente no los hay. Y esto solo por dar un ejemplo pues en muchos otros siniestros, en el medio urbano o rural, aun cuando se pregunte si existían



Dra. Andrea Signorino Barbat

seguros, la respuesta es no.

Incluso cuando existen seguros obligatorios, como ser el automotor, y si bien el vehículo

El seguro no está en el radar de los uruguayos

se asegura más frecuentemente que el hogar u otros riesgos, aun así la población no se asegura. En el ejemplo una buena parte del parque automotor carece de seguro, culpando a veces a la

falta de fiscalización. También tenemos la situación de seguros que son insuficientes, por cobertura o por suma asegurada, incurriendo en situaciones de seguros inadecuados o en infraseguro.

Indudable necesidad

¿Por qué sucede esta carencia del seguro o del interés por el seguro, siendo el mismo una herramienta de indudable necesidad para el bienestar personal, empresarial y social? Podemos poner excusas como la falta de control o el costo de la prima, que en realidad es muy menor al lado del beneficio ante la ocurrencia de siniestro. Pero son eso, simples excusas pues la respuesta es clara: porque carecemos de cultura aseguradora, porque el seguro no está en el radar de los uruguayos, como sucede en tantos otros países de Latinoamérica.

El seguro no es prioridad. Fíjense la reacción del medio periodístico ante los trágicos hechos de estos días. El seguro fue comentado en forma tangencial, en la televisión, notoriamente con algunas entrevistas puntuales a autoridades de aseguradoras, pero en otros casos con comentarios de los panelistas habituales, que no están en el tema seguros. Cierto es que varios fuimos convocados a escribir alguna nota, incluso en nuestro caso yendo a la radio,

pero estamos hablando de dos siniestros de enorme connotación social y pública, sino me pregunto si todo eso hubiera existido.

No tiene el seguro un lugar habitual de difusión a nivel popular para hablar del seguro a la

Los seguros apoyan el bienestar de la población

gente común, salvando por supuesto esta prestigiosa separata y alguna otra revista especializada, que en general, además, apuntan a mantener informado al mercado de seguros.

Cultura de prevención

El seguro no se enseña a nivel de grado, por ejemplo, algo para lo cual hemos estado trabajando así como en su momento hicimos con el nivel de posgrado donde, como resultado, hoy tenemos ese importante espacio para el seguro. Tal vez si se enseña, en algunas carreras, relacionado a otro tema como ser transporte o contratos o comercio exterior, pero el seguro es mucho más vasto y la cultura de prevención debe fomentarse en etapas tempranas de la profesión. E incluso deberíamos

hablar de seguros, de seguridad y de prevención, a nuestros niños, a edades tempranas, pues ellos asimilan estos temas con mayor facilidad. Ellos no traen preconceptos, son libres de sesgos históricos o generacionales. Piensen cómo los niños han revolucionado la mirada ante el cuidado del ambiente, la ecología y hasta la alimentación y los animales.

Concientización

En suma, necesitamos al seguro como protagonista, todo el tiempo, no cuando suceden siniestros de notoriedad pública, debemos concientizar a la población de que el seguro es una gran herramienta de prevención, y esto desde los medios,

El seguro es una gran herramienta preventiva

desde la escuela, la universidad y desde el espacio de influencia que todos y cada uno tiene, en la vida de los demás. Todos somos parte de un futuro incierto, pero el seguro no espera a ver que nos depara, sino que siempre se prepara para ser parte de nuestra realidad económica y social, y apoyar nuestro bienestar ¿Cómo no ser protagonista?

Dijo que una de las fortalezas es la credibilidad en los procesos indemnizatorios

Amorín Batlle, el BSE siempre apoya al cliente que confía en nuestra marca

El Banco de Seguros del Estado (BSE) está al lado del cliente que confía en nuestra marca y por esta razón siempre lo apoya en los momentos difíciles, afirmó su Presidente, Dr. José Amorín Batlle. Subrayó que la fuerza radica en la credibilidad que ha generado en el mercado, entre otros valores, por asumir los procesos indemnizatorios que puede demandar un siniestro pequeño o de grandes dimensiones. El ejecutivo remarcó asimismo al Suplemento de Seguros de El Observador, que la población debe tomar cada vez mayor conciencia de la importancia que reviste



Presidente del Banco de Seguros, José Amorín Batlle

El BSE brinda protección y seguridad a sus clientes

estar asegurado, en términos de protección y de seguridad.

Conmoción

Amorín Batlle expresó que en las últimas semanas conmocionaron a la opinión pública los incendios desatados en un edificio de Villa Biarritz y en el Punta Shopping de Punta de Este, cuyo foco más destructivo arrasó las instalaciones de Tienda Inglesa. El siniestro de Punta Shopping, con primas importantes, fue muy devastador ya que las pérdidas en el amplio

recinto del supermercado fueron totales, derrumbe incluido, al tiempo que varios locales fueron afectados, en mayor o menor medida, por el fuego y el humo.

El entrevistado señaló que “Tienda Inglesa, en la que trabajaban aproximadamente 400 personas, tenía la póliza bien hecha”.

Adelantos

Remarcó que la fuerza del Banco de Seguros y del sistema asegurador es la credibilidad, es enfrentar el proceso indemnizatorio. En el marco de la confiabilidad que generó el BSE en el mercado, se realizarán adelantos al cliente (la liquidación final puede demorar varios meses) para que pueda iniciar tareas de reconstrucción

edilicia.

“Esta política -especificó- la ha aplicado el Banco en muchísimos casos, por ejemplo frente a los efectos del tornado ocurrido en la ciudad de Dolores y en los incendios forestales que tuvieron como epicentro este año una zona del litoral”.

Recordó que el siniestro en Tienda Inglesa comenzó un sábado a primera hora y “esa misma noche estaba hablando con su Gerente General para abordar diversos aspectos de la problemática generada por el foco igneo. En ese momento pensábamos que el siniestro podría estar acotado, pero el domingo se reavivó el fuego, con el consecuente mayor efecto devastador sobre el local. Le dijimos

que nuestra política es ayudar y enfrentar juntos las consecuencias del siniestro. Confiaron en nosotros y el Banco va a responder”.

La población tiene que asumir cada vez más un sentido del riesgo

Amorín Batlle expresó que “el BSE tiene reaseguros frente a este siniestro a través de un pool de reaseguradores. Es que la política es repartir el riesgo para enfrentar coberturas importantes”.

Una premisa

El entrevistado dijo que “cuando ocurre un siniestro, la institución siempre está al lado del cliente para brindarle su apoyo, de todas las maneras posibles. Esta es una premisa institucional. No estamos para buscar excusas y postergar pagos sino para apoyar al cliente afectado por un determinado siniestro. Cuando asumí como Presidente del BSE lo primero que me dijeron era que “el Banco paga, el Banco es confiable. Este es un valor que la gente reconoce y por eso confía en nosotros”.

Amorín Batlle señaló que “la población debe tomar cada vez más conciencia de que hay que estar asegurado. El seguro paga por la suma asegurada, por el riesgo cubierto. No hay que estar subasegurado. En este tema hay gente que empieza también a tomar

conciencia”. Sostuvo además que “Uruguay carece de una fuerte conciencia aseguradora. Tengo la percepción de que gradualmente la gente va asumiendo la importancia que reviste tener un seguro. Los dos importantes siniestros ocurrido en las últimas semanas ponen sobre la mesa que debe asumirse cada vez más un sentido de los riesgos. Uruguay, en términos de penetración del seguro, está atrasado en relación a otros países de la región. El que tiene más rezago es el seguro de Vida”.

Proteger el patrimonio

El Presidente del Banco de Seguros explicó que “las coberturas de edificios contra incendios tienen, promedialmente, costos bajos. Entonces, con montos que no son elevados mucha gente puede proteger su patrimonio”. Señaló asimismo que, a raíz de estos dos últimos incendios, “el Banco ha tenido múltiples consultas y ha concretado seguros nuevos. Cuando hay una necesidad nuestra institución siempre está presente. Es un sólido valor que implica protección y seguridad para el cliente”.

Destacó, en otro plano, que este año el BSE tiene perspectivas muy optimistas en términos de resultados y que su reconocida solidez le permite cumplir a cabalidad todas sus obligaciones. Indicó asimismo que la institución, fundada hace 110 años, desarrolla procesos de gestión y estrategias que buscan reforzar aún más “su liderazgo en el mercado”.

Para todo tipo de hogar, **Familia Hogar**

Si lo contratás entre el 15 de agosto y el 14 de octubre,
30% de descuento.



Por más información, contactá a tu asesor de confianza, llamá al **1998** o ingresá en bse.com.uy



En Uruguay nadie te da más seguridad.

Punta Shopping, sector privado de seguros cubrirá más de 100 siniestros por US\$ 50 millones

Abogan por una mayor penetración de la cultura aseguradora en la sociedad

La baja penetración del seguro es un deber que nos debería interpelar como sociedad, afirmó el Ec. Alejandro Veiroj, Director Ejecutivo de la Asociación Uruguaya de Empresas Aseguradoras (AUDEA). Explicó, respecto al siniestro ocurrido en Punta Shopping, que “nuestras estimaciones a la fecha nos indican que el sector privado de seguros va a cubrir más de 100 siniestros por un monto global superior a los USD 50 millones. Si bien las cifras son muy elevadas, cabe destacar que las empresas aseguradoras están preparadas operativa y patrimonialmente para hacer frente a estas situaciones”. Destacó asimismo que “el seguro es la forma más eficiente, económica y segura para las sociedades de organizar la financiación de los costos de las catástrofes y asegurar una recuperación más rápida”.

Confluencia de sinergias

El texto del informe que elaboró el Ec. Alejandro Veiroj para el Suplemento de Seguros de El Observador está concebido en los siguientes términos: En anteriores ediciones de este suplemento compartíamos detalles de nuestra iniciativa de acceso al Seguro de Vida para la población a través del desarrollo de un seguro de vida colectivo para trabajadores de amplio acceso. En esta oportunidad, además de comentarles sobre los avances de dicha iniciativa, quisiéramos poner el foco en la importancia del seguro como mecanismo efectivo de transferencia de riesgos, lo cual ha quedado de manifiesto en varios eventos severos ocurridos en 2022. Asimismo, nos gustaría discutir sobre cómo desde AUDEA estamos trabajando para generar una mayor cultura aseguradora en nuestro país, considerando que la baja penetración del seguro en la economía es un deber que nos debería interpelar como sociedad. Por último, abordaremos la problemática del Seguro Obligatorio de Automotores (SOA) y un proyecto de mejora del mismo que nos encontramos desarrollando desde la asociación.

Transferencia de riesgos

Cada vez son más frecuentes en nuestro planeta los desastres naturales de gran escala relacionados al clima que ocasionan graves consecuencias sociales y económicas. Los sectores aseguradores son actores relevantes en el proceso de respuesta relacionado con dichos eventos en la medida que contribuyen a la prevención



Director Ejecutivo de AUDEA, Ec. Alejandro Veiroj

y a la acción post evento para financiar las pérdidas y coordinar las acciones de recuperación.

El Uruguay no es ajeno a dicha circunstancia. Solamente en 2022 ya hemos tenido dos eventos significativos relacionados al clima como la turbonada de Paysandú del 11 de julio y las inundaciones en Montevideo como consecuencia de las lluvias del 17 de enero.

Por otra parte, este año hemos tenido dos eventos catastróficos más. Por un lado, el reciente incendio en el Punta Shopping de Maldonado, probablemente el siniestro de mayor envergadura en la historia de la industria de seguros en el Uruguay y, por el otro, la explosión en un edificio de apartamentos en Villa Biarritz que lamentablemente dejó víctimas humanas. Es en estas circunstancias que podemos apreciar cómo la existencia de un seguro apropiado al riesgo a cubrir resulta en una solución integral eficiente a los posibles daños que las familias y empresas puedan sufrir. Hubo múltiples testimonios este año que sirven para ilustrar cómo un seguro adecuado contribuye a restablecer la situación patrimonial de personas y empresas lo

más rápidamente posible.

Sin embargo, estos eventos también sirven para visibilizar que existe mucho campo para mejorar en cuanto a conciencia aseguradora y de gestión de riesgos en el Uruguay. Nos permitimos mencionar también que podría ser un buen momento para revisar algunas leyes que establecen seguros obligatorios de forma de lograr los objetivos de protección que fueron considerados cuando dichas leyes fueron sancionadas.

Un claro ejemplo, es la legislación y regulación del seguro obligatorio de propiedad horizontal. Sería importante rever los riesgos que dicha legislación exige cubrir, ya que los mismos son limitados. Por ejemplo, debería evaluarse si no correspondería que las responsabilidades civiles de las copropiedades formen parte de las exigencias del seguro obligatorio. Otra limitación son los montos a asegurar que, si se consideran los que exige la ley, no resultan suficientes para cubrir los valores de los edificios. Esto es así ya que la normativa refiere a valores venales que, en general, no son representativos de los verdaderos valores económicos.

Por lo tanto, es muy importante que, independientemente de contar con un seguro que cumpla con los mínimos que establece la ley, la copropiedad se asesore para lograr una cobertura que cubra adecuadamente en cantidad (capital asegurado) como en calidad, esto es, que la cobertura incluya todos los riesgos a los que se expone la copropiedad.

A efectos de dimensionar mejor la contribución del seguro a la economía y, en particular, en ocasión de eventos de gran magnitud, AUDEA desarrolló a comienzos de 2022 un Protocolo de Eventos Catastróficos. Este protocolo cubre todos los eventos catastróficos que hayan sido declarados como tal por el SINAE y también aquellos que generen pérdidas significativas para la sociedad y/o impliquen coberturas importantes del sector asegurador.

Este protocolo procura atender dos grandes objetivos: información y educación.

En primer lugar, el Protocolo dispone la generación de información estadística. La información de los eventos catastróficos es requerida por diversos organismos como por ejemplo el SI-

NAE con el cual AUDEA cuenta con un sistema de coordinación e intercambio de información. Asimismo, es importante recopilar para evaluar la evolución de los costos financiero-actuariales de dichos eventos y permitir que las aseguradoras puedan contar con mejores herramientas para sus procesos de tarificación y suscripción.

Pero, fundamentalmente, es importante para que la sociedad cuente con información confiable sobre cómo el sector asegurador puede contribuir a restablecer la situación de las personas y empresas afectadas por los eventos catastróficos.

Yendo a algunos datos de los eventos mencionados anteriormente, podemos compartir que el sector asegurador privado de seguros (representativo de las empresas nucleadas en AUDEA) contribuyó con más de USD 2,6 millones en pagos por siniestros respecto de las inundaciones de enero de 2022, mayormente centrado en coberturas de vehículos (más de 500 siniestros).

Respecto a la turbonada de Paysandú, las últimas estima-

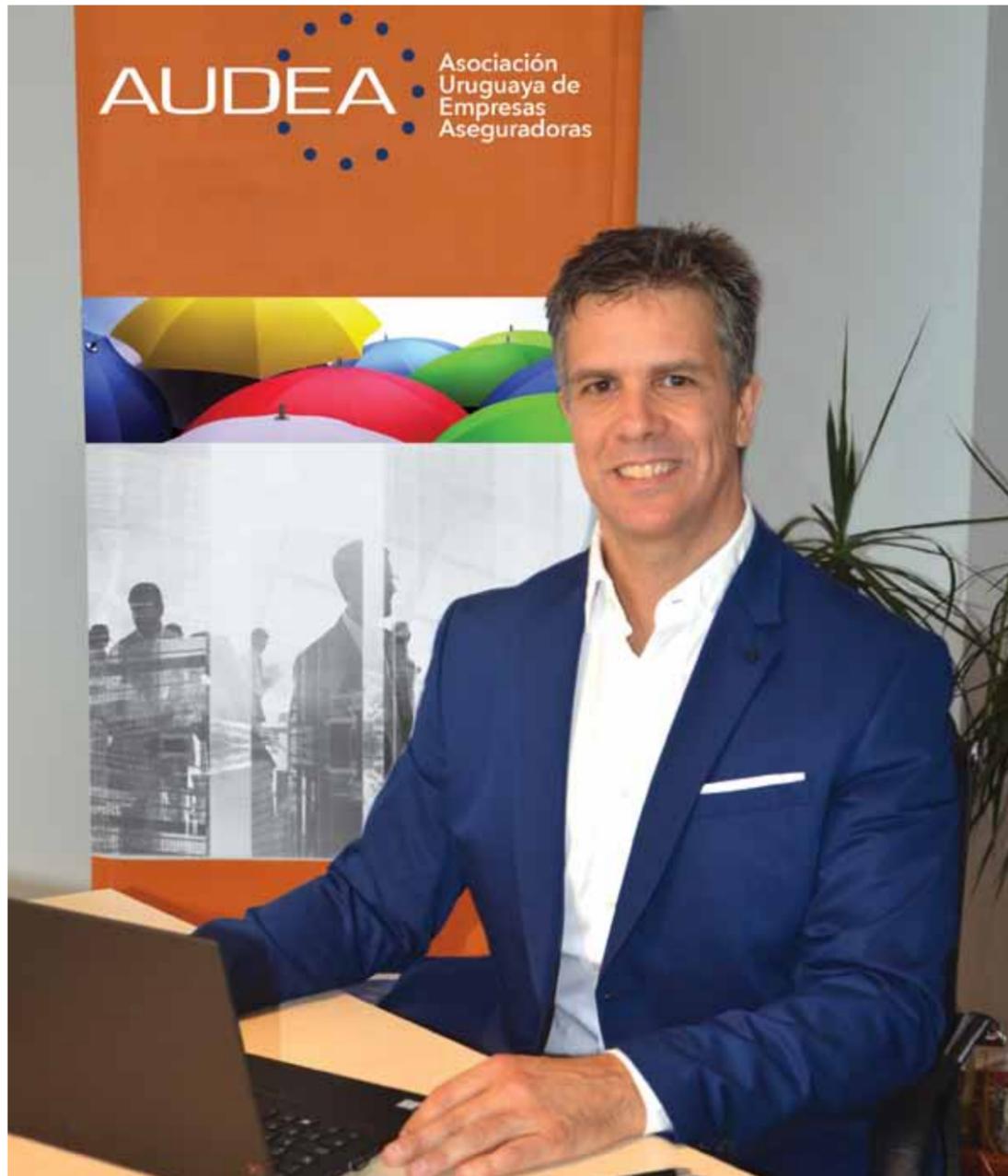
ciones nos indican unas pérdidas aseguradas con el sector privado que se sitúan en el entorno de USD 2,2 millones con aproximadamente 600 siniestros vinculados a coberturas de seguros patrimoniales de comercio, industria y hogar, agro y vehículos.

En relación al evento de Punta del Este, nuestras estimaciones a la fecha nos indican que el sector privado de seguros va a cubrir más de 100 siniestros por un monto global superior a USD 50 millones. Si bien las cifras son muy elevadas, cabe destacar que las empresas aseguradoras están preparadas operativa y patrimonialmente para hacer frente a estas situaciones. Debemos considerar que las normas de solvencia y gestión de riesgos emitidas por el regulador del mercado, el Banco Central del Uruguay, son salvaguardas importantes con que cuenta el sistema para tutelar los intereses de los asegurados y es por ello que la cobertura de riesgos a través de una empresa aseguradora es la forma más segura de transferir los riesgos.

Así como mencionábamos que existían limitaciones en las coberturas mínimas legales del seguro obligatorio de propiedad horizontal, la información estadística del evento de Punta del Este nos ha servido para comprobar cómo, a nivel de empresas, ciertas coberturas que podrían ser muy valoradas no siempre son contratadas. Hemos comprobado que el número de seguros activados que contaban con coberturas de pérdidas de beneficio son escasos. Cuando hay eventos que comprometen la capacidad de retomar las operaciones y generar beneficios de forma rápida, se aprecian las bondades de este tipo de coberturas de lucro cesante, cuya contratación en otros países está bastante más extendida. En cuanto al objetivo de educación de nuestro Protocolo, es lógico que, por las consecuencias muy negativas de los eventos catastróficos, éstos cuenten con el potencial de generar conciencia aseguradora. Así como vemos que a nivel mundial son cada vez más las pérdidas económicas por eventos catastróficos también se aprecia un aumento, en mayor proporción, de las pérdidas aseguradas, esto es, las pérdidas que cuentan con una cobertura de una empresa aseguradora.

Respuestas

El Protocolo de Eventos Catastróficos de AUDEA prevé la generación de módulos educativos que sirvan para brindar respuestas a las inquietudes que se generan cuando éstos ocurren. Contamos con referentes temáticos a nivel de las diferentes Comisiones Técnicas de AUDEA y nos encontramos trabajando para generar los contenidos relevantes que sirvan para responder a preguntas típicas como, por ejemplo: ¿Cómo aseguro mi apartamento adecuadamente para cubrir riesgos vinculados al agua? ¿El seguro de copropiedad de mi edificio está



Veiroj destacó la importancia que reviste potenciar la cultura aseguradora

Mejorar la fiscalización del SOA

El Director Ejecutivo de AUDEA, Ec. Alejandro Veiroj, abordó asimismo el tema del Seguro Obligatorio de Automotores (SOA) que rige desde 2009 (Ley 18.412). Explicó que el diagnóstico compartido en el Uruguay sobre el SOA es que éste cuenta con un déficit de cobertura, es decir, que un porcentaje importante de los vehículos que circulan en el Uruguay, sobre todo las motocicletas, lo hacen sin el SOA.

Uno de los pilares del SOA, como todo seguro obligatorio, es que se controle efectivamente su cumplimiento. Ello es así, porque de esa forma se utiliza la técnica aseguradora para poder cubrir y financiar apropiadamente a las víctimas de accidentes de tránsito. En ese sentido, la técnica aseguradora prevé que el colectivo involucrado en el riesgo, los vehículos, financien de forma conjunta las pérdidas ocasionadas por siniestros de tránsito a través del pago de la prima del seguro. El tamaño de dicho colectivo se reduce significativamente por el déficit de cobertura. El sistema prevé que, aunque no exista seguro, las pérdidas sean costeadas por las empresas de seguros. De esta manera se genera una situación compleja porque las empresas de seguros asumen un costo y brindan un servicio para el que no existe una contraprestación/prima clara. Es más, parte de las primas de los seguros que sí son contratados están influenciadas por dicho déficit de cobertura. Esto genera subsidios cruzados entre personas que contratan el SOA y aquellas que no lo hacen lo cual parece a todas luces un efecto indeseado e injusto.

Proyecto de AUDEA

El proyecto de AUDEA procura mejorar la fiscalización del SOA de forma de mejorar la cobertura del sistema y la justicia interna del mismo. En ese sentido, AUDEA apoya las iniciativas del Estado para articular la fiscalización por vía de las multas electrónicas y de los dispositivos de control a distancia como los radares. En el año 2021 se logró modificar mediante el articulado de la Rendición de Cuentas los artículos de la Ley del SOA que en la práctica tornaban inviable el contralor. En la actualidad, se cuenta con un marco legal adecuado y el próximo paso es que el Estado ejecute las acciones de contralor y fiscalización correspondientes. El proyecto de AUDEA procura también adecuar el marco legal a la realidad y al espíritu de la ley tomando las lecciones que hemos aprendido desde la puesta en funcionamiento del sistema. Hemos creado un grupo de trabajo específico que se encuentra trabajando para proponer un anteproyecto antes de fin de año. Dicho proyecto cuenta con siete ejes de trabajo temáticos relacionados al alcance de la cobertura, las exclusiones, la legitimación, las acciones de repetición, la financiación de las coberturas especiales, las coberturas de los vehículos extranjeros y las transferencias del vehículo. En los próximos meses planificamos compartir nuestras ideas con el resto del mercado asegurador, así como con los actores relevantes: BCU, UNASEV, Congreso de Intendentes, Ministerio del Interior y Ministerio de Transporte y Obras Públicas.

apropiadamente asegurado para cubrir todos los riesgos que se deberían cubrir? ¿Cuánto cuesta proteger mi emprendimiento

comercial? ¿Estoy cubierto ante eventos como la turbonada de Paysandú?

Aspiramos a que con la pre-

sentación oportuna de dicha información educativa podamos aumentar la conciencia aseguradora en el Uruguay y procurar

que aumente, como ha sucedido en otros lugares del mundo, la proporción de pérdidas aseguradas sobre las pérdidas económicas totales. Ello porque, como hemos dicho, el seguro es la forma más eficiente, económica y segura para las sociedades de organizar la financiación de los costos de las catástrofes y asegurar una recuperación más rápida.

Seguro de Vida

Por último, nos gustaría comentar que continuamos avanzando positivamente en la iniciativa de acceso al Seguro de Vida para la población uruguaya a través del desarrollo de un Seguro de Vida colectivo para trabajadores de amplio acceso. Hemos ya comentado en número anteriores de este Suplemento sobre las características de la cobertura que estamos desarrollando de forma colaborativa desde AUDEA. Es una cobertura muy accesible y voluntaria que procura la difusión amplia del seguro en la sociedad, especialmente para familias y empresas que no cuentan hoy en día con la posibilidad de acceder a un seguro de vida. Para lograr un seguro de capital asegurado considerable (entorno de USD 9 mil) y primas muy accesibles (entorno de 120 pesos por mes por empleado) es clave el trabajo coordinado del sector asegurador conjuntamente con el sector público. Es necesario poder articular las capacidades de cada actor para lograr sinergias que permitan la generación de esta cobertura de alto valor y bajo coste.

Apoyo del BCU

Hemos ya confirmado el apoyo a esta iniciativa por parte del Banco Central del Uruguay, lo que consideramos un primer paso clave para lograr el apoyo de todos los poderes públicos necesarios para la consecución de los objetivos sociales de este proyecto.

Como menciona Regina Simões, coordinadora regional para Latinoamérica de la Access to Insurance Initiative en la Nota Internacional que le hiciera la Revista Mas Seguros, "el liderazgo y la coordinación de los supervisores de seguros son fundamentales para el éxito de los programas de acceso al seguro".

En las próximas semanas 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 considerables que se derivarán de esta iniciativa.

Para conocer más sobre nuestras iniciativas de desarrollo de mercado, la información aseguradora, la normativa completa del mercado y la educación en seguros pueden visitar la página web de AUDEA en audea.org.uy así como a suscribirse a nuestra newsletter.

Proceso continuo de innovación tecnológica

Sancor Seguros, soluciones al Agro que generan estabilidad productiva al sector



Ing. Agr. Sofía Schmitz, Jefe de Riesgos Agropecuarios de Sancor Seguros

Sancor Seguros brinda soluciones a todos los ramos del Agro en Uruguay, que contribuyen a la estabilidad productiva del sector, informó la Ing. Agr. Sofía Schmitz, Jefe de Riesgos Agropecuarios de la compañía a *El Observador*. La ejecutiva expresó que el sector de Agro en Sancor Seguros tiene “el objetivo de lograr atender en tiempo real a lo largo de todas las etapas en las cuales el productor agropecuario interactúa con la compañía.”

¿Qué comportamiento registra el segmento Agro en lo que transcurre del año y cuáles son los principales factores que inciden en esos resultados?

Podemos decir que dada la zafra del ramo, durante el primer semestre del año se juega el 30% del partido. Hasta el momento desde la compañía registramos un crecimiento controlado de la comercialización, haciendo énfasis en lo que consideramos una correcta suscripción de los riesgos. Dada la baja diversificación de cultivos que existe en el país, y la alta concentración de siembra en lo que refiere a esta etapa del año, la suscripción juega un papel clave.

¿El equipo profesional de la compañía y la red de sucursales en zonas estratégicas marcan

un diferencial operativo en el país?

El objetivo del sector de Agro es lograr atender en tiempo real a lo largo de todas las etapas en las cuales el productor agropecuario interactúa con la compañía. Es clásico hacer énfasis en la atención de siniestros, pero, luego de varios años en el mercado, aprendimos que con esto no alcanza. El cliente debe poder “llegar” a Sancor Seguros en cualquier momento y para poder hacer posible este tipo de atención no solo el sector debe estar preparado, sino también los colaboradores que trabajan en las sucursales en el interior del país.

En el caso particular de Agro, si bien viajamos constantemente por todo el país, nuestra casa central está en Montevideo y nuestros clientes se encuentran, en su mayoría, en el interior del país. Por ello, nos resulta fundamental contar con sucursales de la compañía, colaboradores y Corredores especializados en las zonas donde se encuentran los negocios y los clientes.

Un claro ejemplo es contener la incertidumbre previa a la contratación, cuando se genera una ansiedad colectiva por conocer las coberturas que estarán vigentes, los cambios respecto al año anterior, los costos, etc. No se puede minimizar esta etapa, hay que estar muy presente y para esto es clave contar con la red de sucurs-

En el Corredor Asesor se basa el éxito del negocio de la compañía

sales y ejecutivos en Montevideo dando respuesta día a día.

¿La empresa profundiza sus procesos tecnológicos en la medida que contribuyen a potenciar la calidad de servicio?

La innovación en todo sentido, y en particular en tecnología, es un proceso continuo en Sancor Seguros desde hace varios años; siendo un punto más en la gestión de los riesgos agropecuarios. Desde la compañía no concebimos seguir adelante sin innovación tecnológica.

Hoy, el mayor desafío se presenta en la selección de las tecnologías que ofrece el mercado, que además de mejorar la calidad del servicio (velocidad y exactitud de gestión de la información, facilidad de acceso, etc.), agreguen valor al asegurado, pilar de nuestra compañía. No se trata solo de que le resulte más ágil, cómodo, rápido, exacto, sino que por el hecho de contratar un seguro traiga con ello un valor agregado gracias a la tecnología.

Los clientes, los procesos, la velocidad de conocer lo que su-

cede y de respuesta a los eventos climáticos, por ejemplo, requieren estar en un proceso continuo de innovación tecnológica. Estamos convencidos de que la amplia oferta tecnológica, en combinación con el Capital Humano, hacen la diferencia en el servicio que brindamos.

Hay diferentes ejemplos que podemos mencionar, algunos que utilizamos desde hace años (digitalización del proceso de suscripción, emisión y tasación de siniestros; georreferenciación del 100% de los riesgos vigentes, monitoreo satelital de cultivos, etc.), otros en los que estamos en fase 100% de experimentación (gestión de coberturas 100% online, coberturas paramétricas para riesgos biológicos, incorporación al proceso de gestión de riesgos de la medición de huella de carbono, etc.) y siempre en la búsqueda de nuevas tecnologías que contribuyan a la mejora del servicio de nuestros asegurados.

¿Cuál es el rol de los corredores en el proceso de gestión de la compañía?

Los corredores de seguros tienen un rol fundamental para Sancor Seguros. Son nuestro cliente primario, nuestra marca en la calle (y en el campo en este caso), nuestro nexo con el sector productivo, etc. Ese rol se va enriqueciendo año a año, y no es sencillo porque lo hacen adaptándose a un mercado

productivo, dinámico y a la constante evolución de los productos que tienen para ofrecer.

En muchos casos son también quienes alcanzan inquietudes desde el productor agropecuario a la compañía, insumo fundamental para nuevos desarrollos, mejoras en la gestión, o simplemente ideas que desde nuestro lugar podemos implementar. En definitiva, nuestros Corredores Asesores cumplen el rol de asesoramiento que consideramos imprescindible; es nuestro canal de comercialización sobre el cual se ha basado y se sigue basando el éxito del negocio.

¿Qué líneas de acción prevé desarrollar la organización en lo que resta del año?

En lo que resta del año tenemos planificadas dos líneas de acción que consideramos innovadoras y disruptivas. Por un lado, y relacionado con la innovación tecnológica, tenemos planificado avanzar en lo que refiere a los procesos de suscripción y evaluación de los seguros que

Agregar valor al asegurado es el pilar de Sancor Seguros

impliquen evaluar rendimiento en el cultivo. Lo más relevante en este aspecto, diría que es el inicio de pruebas (aún no está en etapa comercial) para lograr un producto de cobertura de multirriesgo 100% digitalizado, y esto implica desde la fuente de información para realizar la cotización, la contratación, el seguimiento satelital del cultivo y el monitoreo de la cosecha controlando no solo el rendimiento sino también variables de manejo fundamentales. El objetivo es contar con este producto de nicho para la próxima zafra de cultivos de verano.

Por otro lado, dentro del objetivo de diversificación, dentro del Grupo Sancor Seguros desarrollamos una innovadora cobertura para el cultivo de cannabis industrial y medicinal que da una cobertura paramétrica para un riesgo biológico que identificamos como la principal preocupación del sector productivo hoy en día. Aún de forma incipiente, estamos incorporando información de Huella de Carbono, dentro del proceso de suscripción, como agregado de valor a nuestros clientes de varios ramos.