

- La compañía desarrolló importante instancia de capacitación para asesores
- Perucchi: “La suscripción es hacer asumible la incertidumbre del asegurable”



## San Cristóbal Seguros sustenta su estrategia de valor junto al Corredor

Durante el desarrollo de una nueva instancia TECS. José Nanni (Director de San Cristóbal Seguros), Sebastián Dorrego (Gerente General de San Cristóbal Seguros Uruguay), Yanina Verger (Gerenta de Operaciones de San Cristóbal Seguros Uruguay), Héctor Perucchi (Director de San Cristóbal Seguros), Aldana García (Gerenta de Administración y Finanzas de San Cristóbal Seguros Uruguay), Mauricio Castellanos (Gerente Comercial de San Cristóbal Seguros Uruguay) y Diego Guaita (CEO del Grupo San Cristóbal Seguros)

● Páginas 2 y 3

## Amorín Batlle dijo que el BSE seguirá apoyando firmemente a todo el sector agropecuario

● Página 5



Presidente del BSE, José Amorín Batlle



# SANCOR SEGUROS

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

Tranquilidad estés donde estés



San Cristóbal Seguros desarrolló nueva instancia de capacitación

# La importancia de los procesos de suscripción en la Ley de Seguros

San Cristóbal Seguros Uruguay, en consonancia con su propuesta de valor que tiene como eje estratégico su sostenido apoyo a los corredores asesores, realizó un nuevo Taller de Especialización y Capacitación en Seguros (TECS), que tuvo como tema medular “La Suscripción en la Ley de Seguros de Uruguay”. El acto académico se desarrolló en el Hilton Garden Inn con la presencia de un elevado número de corredores de todo el país y de ejecutivos del Grupo San Cristóbal Seguros. La conferencia, que se caracterizó por su dinámica interactiva, fue impartida por el reconocido especialista argentino en Derecho de Seguros, Dr. Héctor Perucchi.

Abrió el acto, el Gerente General de San Cristóbal Seguros Uruguay, Sebastián Dorrego, quien valoró la presencia del Dr. Héctor Perucchi y recordó que “el primer taller TECS se desarrolló en 2015 con el análisis de la explosión de un edificio en la calle Salta, en la ciudad de Rosario. A partir de ese año aplicamos una metodología de trabajo que incluyó siniestros de magnitud que nos llevaron a reflexionar sobre cómo operan las fuerzas del seguro frente a esos graves hechos”. Expresó que en 2018 Uruguay aprobó su Ley de Seguros y a partir de esa importante instancia se inició un proceso de análisis de ese conjunto normativo también con la participación académica del Dr. Héctor Perucchi. Sebastián Dorrego agradeció a continuación la presencia del Directorio del Grupo San Cristóbal Seguros, de los equipos de supervisión del Banco Central del Uruguay (BCU), de los colaboradores de San Cristóbal Seguros Uruguay, de personalidades académicas vinculadas al área de los seguros y de los corredores, “nuestros socios estratégicos en todo el país”.

## Esencial

El Dr. Héctor Perucchi comenzó su conferencia precisando que “sus-



Yanina Verger, Sebastián Narancio, Héctor Perucchi, Florencia Romano, Sebastián Dorrego, Aldana García, José Nanni y Mauricio Castellanos



Sebastián Dorrego, Yanina Verger, Aldana García, José Nanni, Héctor Perucchi y Mauricio Castellanos



Mauricio Castellanos, Jorge Ramos, Guillermo Rocca y Sebastián Dorrego

cribir es la actividad casi esencial de una aseguradora y de una reaseguradora. La suscripción no es solamente una tarea técnica. El suscriptor es una persona que conoce de técnica, pero que sabe vender. Y el único arte que tiene la suscripción es adivinar que necesita nuestro cliente”. Señaló que “nosotros somos entidades de servicio porque existe un señor que está esperando

que le aportemos alguna solución a sus problemas de imprevisibilidad. De manera que el arte es descubrir que necesita el cliente y como nosotros generamos nuestra respuesta. Porque el seguro es la traslación de un imponderable, que es un riesgo”.

“La incertidumbre -prosiguió- no desaparece nunca porque cuando damos un seguro tampoco le hacemos desaparecer la incertidumbre al asegurable. Nosotros le prometemos que si esa incertidumbre se convierte en realidad habrá una solución de tipo económico para el asegurado, pero cuando cubrimos un automóvil no le aseguramos al cliente que no va a tener un accidente”.

## Suscribir lo que es medible

“Lo que debemos hacer -explicó- es modular la incertidumbre de manera tal que sea soportable para nosotros, para la seguridad del asesor y del asegurado. La suscripción es, en definitiva, hacer asumible la incertidumbre que nos pasa el asegurable. La suscripción no es un arte sino una serie de procedimientos que tienen como finalidad brindarle al asegurable la mejor solución que podamos para evitar el

conflicto del resultado negativo que tiene un riesgo que puede producirse. Entonces, el seguro no evita un daño, lo que hacer es sufragarlo”.

Perucchi dijo que el seguro “es fruto de la experiencia” y ejemplificó que “la aviación comercial comenzó en el mundo en 1910 y los primeros seguros de responsabilidad aeronáutica recién surgen en 1929. Las aseguradoras pudieron medir sus riesgos. Esto implica que se puede suscribir lo que es medible”. El expositor se refirió al concepto de suscribir “que es delimitar el riesgo, esto quiere decir que hay cosas que puedo cubrir y que no puedo cubrir. Esta es una importante cuestión porque ahí aparecen las exclusiones de cobertura. Insisto, la suscripción es la medida. Esto implica que tanto el asegurador como el reasegurador suscribe lo que puede medir porque solo a lo que puedo medir le puedo establecer condiciones y precio. Si tengo más seguridad de lo que voy a cubrir puedo entonces brindar mejores coberturas”.

## Científico y comercial

En otro pasaje de su conferencia dijo que “el precio de las coberturas tiene dos aspectos: el científico y el comercial, y los dos son válidos. Lo peor que le puede pasar a una aseguradora es cobrar por un producto sin saber lo que debería cobrar, aunque no lo cobre, porque está dejando de medir su riesgo”. Sostuvo a su vez que “el reasegurador es un gran condicionante de mi conducta de suscripción. Aparte de lo que el reasegurador quiera o no quiera tomar yo puedo y debo analizar el riesgo. Existen muchos riesgos que el reasegurador no nos impide tomar”.

Indicó que “todos tenemos una política o procesos de suscripción global, que tiene condiciones y precios, y también la suscripción caso por caso. Participan en el proceso de suscripción el asegurable,

el agente, el tomador-asegurado, el asegurador y el reasegurador”.

## Consensualidad

Perucchi especificó seguidamente que la Ley de Seguros estipula tres elementos necesarios: Riesgo, (Artículos 5 y 14); Interés Asegurable y Prima. Si existen estos tres elementos hay contrato de seguros. El artículo 3 de la Ley de Seguros hace referencia a la Consensualidad. El contrato de seguros se perfecciona mediante el mero consentimiento de las partes, aún antes de la emisión de la póliza y del pago del premio. La Ley de Seguros habla también de la Reticencia (Artículo 46).

Abordó seguidamente el tema de la inspección previa “que no está legislada ni es obligatoria, pero tiene fuertes efectos sobre la suscripción, particularmente sobre la alegación de reticencia. El conferencista se refirió asimismo a la Póliza (Artículo 7), que es la prueba del contrato.

Héctor Perucchi expresó en los tramos finales de su exposición que todas las compañías de seguros que operan en Uruguay tienen estas prácticas de política de suscripción.

Durante el acto, el Gerente General de San Cristóbal Seguros Uruguay, Sebastián Dorrego y el Gerente Comercial, Mauricio Castellanos, destacaron el éxito de la edición del Programa de Impulso Comercial (PIC) que concluyó el pasado 30 de junio y que se centró en la obtención de puntos, con desafíos competitivos trimestrales entre los corredores. Los ganadores obtuvieron importantes premios por las metas alcanzadas y que fueron entregados en la instancia. Sebastián Dorrego y Mauricio Castellanos destacaron que San Cristóbal Seguros sustenta la firme política de estar siempre junto al corredor, apoyarlo y capacitarlo, para construir vínculos cada vez más sólidos que generan beneficios mutuos. ●

**S**  
CASUR  
SEGUROS

SOMOS  
30  
AÑOS  
JUNTOS

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 PAIS.

www.casur.com.uy  
casur@casur.com.uy  
AV. URUGUAY 1707 / MONTEVIDEO

098735719 / 098735715  
2902 54 04





Mauricio Castellanos, Aldana García, Yanina Verger y Sebastián Dorrego



María Claudia Rossi, Mauricio Castellanos, Lorenzo Paradell y Sebastián Dorrego



Aldana García, Andrés Guerrero, Mauricio Castellanos, Leticia Baldenegro y Sebastián Dorrego



Parte del público asistente



Héctor Perucchi, durante su exposición



Sebastián Dorrego destacó los procesos de capacitación que desarrolla la compañía



Ganadores del Programa PIC 2022/2023



Equipo de San Cristóbal Seguros



Grupo Viaje Aruba 2023 Premio PIC 10 años de San Cristóbal Seguros



**CUAPROSE**  
Cámara Uruguaya de Asesores Profesionales de Seguros

CONTRATAR UN SEGURO CON UN CORREDOR  
PROFESIONAL, **ES MÁS SEGURO**

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



# Lacalle visitó en Argentina la casa matriz del Grupo Sancor



El Presidente de Uruguay, Luis Lacalle Pou, durante su visita al CITES



El Presidente del Grupo Sancor Seguros, Gustavo Badosa (izq) y el CEO, Alejandro Simón (der), entregan un obsequio al Presidente Lacalle Pou



El CEO del Grupo Sancor Seguros, Alejandro Simón, junto al Presidente Lacalle Pou



Otra instancia gráfica de la visita de Lacalle Pou a la casa matriz de Sancor Seguros



Durante la ceremonia de plantación de un árbol. Gerente General de Sancor Seguros Uruguay, Sebastián Trivero, CEO del Grupo Sancor, Alejandro Simón, Luis Landriscina y Luis Lacalle Pou



Homenaje a Luis Landriscina, quién aparece junto a funcionarios públicos y autoridades del Grupo Sancor Seguros

El Presidente de la República, Luis Lacalle Pou, visitó la ciudad de Sunchales, (Santa Fe), sede central del Grupo Sancor, para participar de una tradicional celebración que refleja los valores del esfuerzo, del trabajo en equipo y del compromiso con la tarea. Participó asimismo del encuentro el Embajador de Uruguay en la República Argentina, Carlos Enciso, el Gobernador de la Provincia de Santa Fe, Omar Perotti, el Presidente de Fundación Konex, Luis Ovsejevich y Luis Landriscina, quien recibió un homenaje como amigo de la casa y principal promotor de este espacio de encuentro enraizado en las tradiciones de la Argentina rural. Durante la jornada, con el objetivo de recordar sus raíces y

mantener vivas las tradiciones que los definen, los asistentes pudieron sumergirse en la cultura santafesina, disfrutando de comidas y actividades autóctonas. El mandatario uruguayo aprovechó la instancia para conocer el Edificio Corporativo y las instalaciones de CITES, su Centro de Innovación, Tecnológica Empresarial y Social dedicado a desarrollar, invertir e incubar startups deeptech basadas en soluciones disruptivas a problemas globales. Allí intercambió mensajes con científicos y tecnólogos de todo el país. Este fondo lanzó su oferta pública en 2020 y más de una veintena de inversores se sumaron a la propuesta para invertir en ciencia y tecnología a través del mercado de capitales.

## Agradecimiento

El Presidente Lacalle Pou expresó, en una breve alocución, que agradecía "a la gente de Sancor Seguros, es un gusto conocerlos. Hace instantes veníamos hablando con la gente del Grupo, de esa Argentina próspera, la Argentina que trabaja, y que hace de esta una gran nación. Y quiero mencionar una canción muy linda de mi país que recita: "árbol sin raíces no aguanta parado ningún temporal", y esto demuestra que, pese a ser hombres de futuro, nunca debemos de dejar de mirar por el espejo retrovisor para no repetir lo que está mal, pero sobre todo para imitar y continuar lo que está bien". El mandatario uruguayo destacó asimismo que "en este mundo globalizado tenemos una divina oportunidad como socie-

dad de apegarnos más a lo nuestro, al pago, a las tradiciones, y a la vez ser ciudadanos del mundo. Y eso hemos visitado hoy, hemos hablado de seguros agrícolas y al mismo tiempo estuvimos en el lugar que se genera investigación e innovación y se crea lo que no existe". Sostuvo además que "Sunchales, en un pueblo chico del interior del país donde vive y vibra esa Argentina que admiramos tanto, al mismo tiempo apegados a la tierra, apegados a la tradición, está creándose el futuro".

## Valores fundamentales

Finalmente, en un gesto cargado de gran simbolismo y para conmemorar tan ilustre visita, las máximas autoridades del Grupo Sancor Seguros -encabezadas por su Pre-

sidente, Gustavo Badosa, y su CEO, Alejandro Simón- presidieron la ceremonia de plantación de un árbol en el sector donde se encuentra la piedra fundacional de sus instalaciones centrales, un tributo tangible a la unión de historia y futuro. Alejandro Simón resaltó en la instancia que "este tradicional evento refleja los valores fundamentales que han guiado a nuestro Grupo desde sus inicios. Por ello, nos orgullece especialmente contar con la presencia de Luis Lacalle Pou, que atestigua la importancia que atribuimos a las relaciones con nuestros amigos y vecinos de Uruguay y esperamos seguir consolidando los lazos entre nuestras naciones y contribuyendo al desarrollo de nuestras comunidades". ●



# Amorín Batlle, el Banco de Seguros seguirá apostando fuerte por el agro

**E**l Banco de Seguros del Estado (BSE), continuará apoyando fuertemente al sector agropecuario, afirmó su Presidente, Dr. José Amorín Batlle, durante la inauguración del stand institucional, en la Expo Prado. Asistieron al acto, autoridades de gobierno, empresarios, corredores asesores y el piloto de automovilismo, Santiago Urrutia. En el recinto se exhibió la copa del mundial de fútbol Sub 20 ganada en Argentina por la selección uruguaya.

Amorín Batlle expresó, en primera instancia que “el Banco de Seguros siempre estuvo, desde su nacimiento, al lado del sector agropecuario” y enfatizó que “este año tuvimos el siniestro más grande de la historia del Uruguay porque pagamos, por concepto de indemnización, más de 95 millones de dólares. Y lo pagamos, no digamos con alegría, porque la sequía nos hizo daño a nosotros, al sector agropecuario y al país”.

“Pagamos con mucho orgullo -prosiguió- porque, en definitiva, las compañías de seguros estamos para asumir nuestros compromisos”.

Recordó que “pocos días antes de la Expoactiva me llamaron algunos dirigentes del sector agropecuario para preguntarnos si íbamos a pagar los siniestros. Les expresamos en forma muy clara que afrontaríamos nuestros compromisos. Y les vamos a pagar antes que nunca. Y le pedimos a la gente que liquida siniestros que hiciera el pago entre los meses de junio y julio. Se hizo un trabajo fenomenal porque se cubrieron más de 400 siniestros con el objetivo que el agro se pudiera recuperar rápidamente de este golpe tan fuerte”.



Daniel Abal, Fernando Repetto, José Amorín Batlle y Raúl Onetto



José Amorín Batlle, Gabriel Gurméndez y Silvana Olivera



José Amorín Batlle y Silvana Olivera



José Amorín Batlle y Lorenzo Paradell



Verónica Salaverry, José Amorín Batlle y Alberto Panetta

#### Garantía

El Presidente del BSE expresó, con un tono de convicción: “ahora

hablaremos del futuro. El Banco de Seguros seguirá apostando fuerte por el sector agropecuario.

Vamos a comprometernos a asegurar el área que cubrimos el año pasado. De esta manera, todos los productores que aseguraron con nosotros durante 2022 tienen la garantía de que el Banco de Seguros cubrirá nuevamente sus cultivos. Me animo a decir que estamos haciendo un esfuerzo para ver si podemos crecer un poquito más”.

Ejemplificó que el BSE cubre el 60% del segmento agrícola y que “el año pasado cubrió 180.000 hectáreas de soja (seguro de rendimiento) del millón de hectáreas que se plantó. El resto de las compañías aseguraron 120.000 hectáreas. Creo que

todos debemos hacer un esfuerzo porque el sector agropecuario asume, cada vez con más fuerza, la idea de que asegurar los cultivos implica una inversión, que es parte del costo de sembrar”.

Anunció asimismo que “estamos desplegando un gran esfuerzo con los reaseguradores, para estar, como siempre, junto al sector agropecuario”.

Amorín Batlle exteriorizó finalmente su conformidad con los procesos de gestión que desarrolla “un Banco fundado en 1911 que trabaja para el futuro y que siempre genera confianza”. ●

# BSE

## En Uruguay nadie te da más seguridad.

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





Federico Moalli, Marcelo Lena, José Amorín Batlle, Lorenzo Paradell, Fernando Caballero, Julio del Castillo, Mauricio Castellanos y Diego Juncal

# FAPROSU presentó pauta publicitaria y reconoció el apoyo de aseguradoras

La Federación de Asociaciones de Profesionales en Seguros del Uruguay (FAPROSU) presentó el pasado 22 de agosto los spots de su campaña publicitaria, dirigida a revalorizar la figura de los Agentes y de los Corredores de Seguros, en su calidad de idóneos profesionales que propugnan, con sus conocimientos y gestiones, que los asegurados estén verdaderamente protegidos por sus pólizas.

## Solidaridad

El entonces Presidente de FAPROSU, Fernando Caballero, valoró “la solidaridad de muchos colegas productores de seguros, que fue el aporte básico para la campaña”, y agradeció a “aquellas aseguradoras que comprendieron la intención del mensaje y colaboraron también para hacerla posible”. Participaron del encuentro, desarrollado en la sede de APROASE, el Presidente del Banco de Seguros del Estado, José Amorín Batlle, el Gerente General,

## Profesionales que posibilitan que el asegurado esté protegido por sus pólizas

Raúl Onetto, la Sub Gerente General Patricia O’Neill, la Directora de la División Comercial y Vida, Gabriela Serafino, la Directora de la División Sucursales y Agencias, Silvia Dutrenit y el Gerente del Departamento de Atención a Corredores y Agentes, Gonzalo D’Anato,



Ronic Alvariza, Gabriela Blanco y Jorge Schiavelli

Marcaron asimismo presencia, Diego Juncal, Gerente de Admi-

nistración y Siniestros de HDI Seguros y los también ejecutivos



Gonzalo Trías, Juan Manuel de Freitas, Fernando Caballero, Laura Gomenoro, Cecilia Olivera, Daniel Abal, Lorenzo Paradell y Juan Pablo Risso

de esa organización, Valentín Michelini y Álvaro Pavone; Federico

Moalli, Gerente Comercial de Porto Seguros; Mauricio Castellanos, Gerente Comercial de San Cristóbal Seguros; Marcelo Lena, Gerente General de SBI Seguros Uruguay; Julio del Castillo, Gerente General de Berkley Uruguay Seguros y Jorge Schiavelli, Gerente Comercial de SURCO Seguros,

## Comisión Directiva muy profesional que sustentó los valores del consenso

La Comisión Directiva que presidió la organización FAPROSU ejerció sus funciones con profesionalismo, espíritu participativo y firme vocación de consenso, que posibilitó la creación de una institución que propugna la máxima capacitación y jerarquización del Agente y del Corredor con un claro horizonte: potenciar la cultura del seguro en Uruguay. La organización, fundada por APROASE, CUAPROSE y el Círculo de Agentes de Seguros del Uruguay, estuvo integrada, en su plano superior jerárquico, por Fernando Caballero (Presidente), Lorenzo Paradell (Vicepresidente) y Daniel Abal, (Tesorero).

### Muy proactiva

Estos ejecutivos, junto a los restantes integrantes de la Comisión Directiva de FAPROSU, generaron

en todo momento sinergias muy proactivas con un objetivo común: potenciar los valores profesionales y la confianza que generan los corredores y los agentes en el mercado asegurador uruguayo. El Suplemento de Seguros de El Observador extiende su reconocimiento y sus felicitaciones a la Comisión Directiva de FAPROSU que ejerció sus funciones con sostenida dinámica, transparencia y empatía operativa. Este será, seguramente, el camino que pautará los procesos de gestión de la nueva Comisión Directiva de la organización, que está integrada de la siguiente manera: Gonzalo Trías (Círculo de Agentes del Uruguay), Presidente; Daniel Abal y Daniel Florines (Círculo de Agentes); Juan Pablo Risso, Esteban Bello y Matías Stagnari por APROASE y Alberto Panetta, Alejandro Izaguirre y Carla Antonaccio por CUAPROSE.

## La organización busca potenciar la cultura del seguro en el mercado uruguayo

entre otros ejecutivos de compañías de seguros. Durante el acto fueron exhibidos los videos de la campaña publicitaria, diseñada por Corporación Publicitaria, en la que se destaca la presencia del periodista Mariano López. Se desarrolla a escala nacional en varios formatos mediáticos y también por las redes sociales. ●





Fernando Caballero, Alberto Panetta, Raúl Onetto, José Amorín Batlle y Juan Manuel de Freitas



Diego Juncal, Marcelo Lena y Mauricio Castellanos



José Amorín Batlle, Lorenzo Paradell, Patricia O'Neill y Federico Moalli



Gonzalo D'Anatro, Gonzalo Trías, Daniel Florines, Leticia Carvalho y Daniel Abal



Julio del Castillo, Alberto Panetta y Fabián Giovanola



Enrique López Castilla, Patricia O'Neill y Juan Pablo Risso



Raúl Onetto, Cecilia Olivera, Juan Manuel de Freitas y Carla Antonaccio



Laura Gomensoro y Natalia Castelo



Matías Stagnari, Marcel Stagnari y Martín Paseyro



Rafael Podestá y Javier Volonterio



# Heyer es el nuevo Presidente de AUDEA

**E**l Licenciado Guillermo Heyer, Gerente de METLIFE Uruguay, asumió como Presidente de AUDEA, hasta fines de 2024.

El ejecutivo expresó a la organización que “es muy gratificante asumir la Presidencia de AUDEA porque me permite combinar mi actividad y responsabilidades profesionales con el fomento al interés común de la industria”. Sostuvo asimismo que “el desafío personal con enfrenta en este nuevo cargo consiste en mantener el foco en lo que desarrollo y ejecuto en METLIFE, a la vez que pueda “ponerme en los zapatos” de mis colegas en AUDEA, haciéndolo siempre con empatía y ecuanimidad.

Preguntado sobre las áreas en las que hará hincapié para el crecimiento de la Asociación dijo que “son las que representan nuestros pilares estratégicos: a) promover al



Lic. Guillermo Heyer

desarrollo de la Industria, la educación y el asesoramiento, junto

con apalancar los vehículos para su promoción y distribución. b) Un

requisito clave para lograr lo anterior es la generación y la mejora de la información y que la misma sea clara para toda la comunidad. c) Velar por la cohesión de las Compañías que integran la Asociación, a través del pregón y el ejercicio de buenas prácticas comerciales y de servicio a clientes y la sociedad en su conjunto. d) Contribuir a la competencia, que es la mejor forma de entregar buenos productos, con precios y calidades adecuadas”.

A continuación, afirmó que “las fortalezas de AUDEA están en sus integrantes y la organización y orden que hemos sabido imprimirle a través de su Consejo Ejecutivo. Las oportunidades son innumerables en este mercado: triplicar la participación de las primas con respecto al PIB implica alcanzar un mercado 3 veces más grande al actual, aunque parezca “verdad de Perogrullo”. Esa participación x 3

seguiría siendo una de las menores dentro de América Latina. No veo amenazas, porque confío plenamente en el imperio de la ley y en la ética, capacidad y buenas prácticas de todos los actores.

Consideró seguidamente que la educación y difusión son claves: forma parte de la educación financiera indispensable para el crecimiento de la industria y de todos los sectores. Es muy valioso mitigar o restar riesgos en todas las actividades que desarrollamos”. El ejecutivo destacó que “me imagino a AUDEA como referente del mercado, a través de haber generado un “track récord” exitoso para toda la sociedad: sumar transparencia al mercado, capitalizar las mejores experiencias internacionales y contribuir con el desarrollo de un marco de negocios provechoso para el país”. ●

## El camino de nuestra sociedad hacia una cultura aseguradora



Arq. Pablo Viglietti Gómez

**Por el Arq. Pablo Viglietti Gómez**  
Socio de “Oscar Alfredo Viglietti”  
Corredores de Seguros desde 1942  
Directivo de CUAPROSE

Desde hace cientos de años existe el concepto de seguro en el mundo. Si bien no resulta fácil determinar con precisión su comienzo, podemos pensar que se originaron en los pueblos antiguos dedicados al comercio y la navegación. En primera instancia se hacía referencia a la solidaridad y fraternidad en las diferentes sociedades, formando cajas de ahorros o fondos comunes para otorgar subsidios a quienes sufrieran circunstancias adversas. Esas circunstancias podrían ser incendios, pérdidas de mercaderías en la navegación, daños a las cosechas e inclusive la muerte prematura. Desde el antiguo mundo hasta nuestros días podemos afirmar que estos riesgos súbitos e imprevistos siguen existiendo, además de sumarse otros en el último siglo cómo, por ejemplo, el daño a los sistemas informáticos. No podemos por lo tanto negar que el sistema de seguros es necesario desde un punto de vista social y económico, generando una disminución o eliminando la incertidumbre y creando un sistema solidario para poder proveer un capital indemnizatorio. Dicho lo anterior, realmente nos debe importar que en una determinada sociedad, conociendo la posibilidad del “Riesgo”, preocupen sus consecuencias. El hecho de tener que afrontar las pérdidas de una contingencia o daño con nuestro propio patrimonio puede resultar catastrófico para nuestra economía. Cuando no tenemos un correcto conocimiento del sistema

de seguros muchas veces buscamos nuestra propia prevención, pensando que estamos libres de cualquier eventualidad. Aunque ser precavidos es necesario y una muy buena medida, siempre habrá riesgos que no se pueden evitar y deberán ser cubiertos de otra forma. Es en este punto que quiero detenerme para preguntarles, si nuestra sociedad uruguaya tiene conocimiento del riesgo y de la solución que existe al mismo en materia de seguros.

### El seguro es de vital importancia para el desarrollo y crecimiento de nuestra sociedad

#### De primer nivel

La plaza aseguradora uruguaya está integrada por Compañías de primer nivel, ofreciendo gran cantidad de productos para brindar cobertura a diferentes riesgos. Si bien el mercado de seguros esta provisto de mucha promoción televisiva, por internet y también estática, las estadísticas muestran que los niveles de contratación de pólizas de seguros siguen siendo bajas. Sin duda, es necesario un cambio cultural que nos lleve al verdadero conocimiento del riesgo y sus consecuencias, entendiendo que es una solución histórica la participación en el sistema asegurador. Para los corredores de seguros esta es una misión importante. A diario asesoramos a nuestros clientes en la correcta contratación de pólizas,

atención de siniestros, cómo también informamos sobre los derechos y obligaciones del contrato de seguro. Pero es fundamental que, además de lo antes mencionado, el individuo sepa que a través del seguro existe una transferencia del riesgo a una aseguradora, por lo tanto su patrimonio estará a salvo, eliminando la incertidumbre que pueda tener sobre las consecuencias de un daño.

Es necesario que el resto de la sociedad se ocupe también de crear una cultura aseguradora. Como ejemplo podemos decir que los centros educativos pueden ofrecer a sus alumnos conocimientos en materia de diferentes coberturas de seguros.

Carreras universitarias como Arquitectura e Ingeniería pueden acceder a cursos de seguros denominados Todo Riesgo Construcción y Montaje los cuáles son muy importantes para la viabilidad de los proyectos. Otras carreras universitarias como Medicina pueden acceder a seguros de Responsabilidad Civil de Mala Praxis, Abogacía y Escribanía a seguros de Responsabilidad Civil de Errores y Omisiones. El universo de coberturas de seguros es muy amplio, va desde seguros básicos como puede ser un Seguro Obligatorio para Automóviles hasta los seguros técnicos más complejos. Lo importante es que comencemos el camino de formar a los más jóvenes en la necesidad del sistema de seguros para nuestra sociedad y economía. Desde la formación en cada familia a los centros educativos, todos deberían tener la oportunidad de conocer de que se trata esto, que es de vital importancia para el desarrollo y crecimiento de nuestra sociedad. ●

**San Cristóbal Seguros**

Eso que tanto quieres lo cuidamos

Encontranos ahora en Itzaingó 1377, Edificio Constitución Ciudad Vieja, Montevideo

f @



# Seguros, lugar primordial en el agro

Con la llegada de la primavera, todos los productores comienzan a plantearse las opciones y a seleccionar cuáles serían sus cosechas de verano. Es que, después de un año tan devastador, como lo ha sido para el agro, los seguros toman un lugar primordial.

Los productores han comenzado a darse cuenta, que deben ver el costo del seguro como parte integral de los gastos de implantación de una siembra. Son parte del costo total y no un gasto, informó el Círculo de Agentes de Seguros del Uruguay.

Este año, a muchos Productores, la sequía les ha generado inconvenientes y perjuicios, los ha enfrentado a una nueva forma de asumir los riesgos. Hay algunos riesgos que las personas deben tomar y hacerse cargo de sus consecuencias. Otros riesgos se pueden transferir, y



Daniel Abal, Presidente del Círculo de Agentes de Seguros del Uruguay

el seguro es el medio eficaz de protección frente a las consecuencias de los riesgos, se basa en transferirlos a una Aseguradora, quien se encargará de reparar o indemnizar todo o parte del perjuicio producido por sucesos o eventos que causen daños a personas o bienes.

## Confianza

Asumiendo esa necesidad de transferir el riesgo, el cliente debe saber a quién se lo transfiere, y para eso se necesita confianza. En ese punto el tomador de seguros tiene que hacer dos elecciones importantes: uno es encontrar un buen Asesor, que lo escuche, que entienda sus necesidades; y el otro es encontrar una Aseguradora, que sea sólida y confiable. Cuando uno contrata un seguro debe confiar en el Asesor y en la Aseguradora. El BSE, cuenta con el 61% del mercado agrícola, y un Departamento Agronómico comprometido. Jóvenes en su mayoría que llevan con pasión y dedicación una gestión justa y de calidad.

Como Agentes, nos capaci-

tamos, realizamos encuentros con Productores, asesoramos, aprendemos de cultivos, salimos a mirar los campos para entender qué necesitan nuestros productores y que tenemos para ofrecerles, sin la avidez de la venta. Por supuesto que queremos vender, pero queremos vender lo que necesitan.

El Círculo de Agentes cuenta con más de 60 Agencias, pequeñas y grandes, todas con sus idiosincrasias, algunas preparadas para recibir a personas de la ciudad y otras a personas del campo, porque cada Agencia tiene eso, clientes de sus zonas, con sus características, y ese es nuestro gran valor. No nos deben asustar las diferencias, no tenemos que ser todos iguales, solo tenemos que ser íntegros, conocedores, profesionales y poder darle a cada persona el seguro que necesita. Solo así podremos construir el país que queremos. ●

Uruguay sigue en camino firme hacia la madurez aseguradora

## La VII Cumbre Iberoamericana de Seguros es un desafío convocante

Por la Prof. Dra. PhD. Andrea M. Signorino Barbat  
Consultora internacional en seguros y reaseguros  
andreasignorino@gmail.com

Como hemos adelantado, el 4 y 5 de octubre próximo tendrá lugar la VII Cumbre Iberoamericana

**El seguro, desde hace generaciones, está implicado en la transformación social de la región**

de seguros, por primera vez en Uruguay, cuyo eje central será

“La sustentabilidad, la tecnología y la humanidad, confluendo en armonía”. Se trata de la segunda Cumbre del año 2023, organizada esta vez en forma binacional con Argentina, de la llamada Alianza del Seguro, una organización internacional sin fines de lucro que viene impulsado programas transformadores, como la puesta en marcha de un Programa Internacional de Seguros Inclusivos, la creación del Sello de Igualdad o el Sello Verde para América Latina. Decenas de personas, pertenecientes al “ThinkTank” de la Alianza del Seguro han trabajado para que estos proyectos avancen.

### Procesos de cambio

El Seguro no es ajeno a la realidad de América Latina. Desde hace generaciones, está implicado en la transformación social, y debe implicarse aún más si

**El importante encuentro es organizado en forma binacional con Argentina**

quiere seguir ejerciendo este rol de apoyo esencial para las personas. Su función social le obliga a tomar partido y liderar procesos de cambio que mejoren las condiciones de vida de las personas y del planeta y, por ende, que mejoren las condiciones de la industria del Seguro. Es la primera vez que Uruguay alberga una iniciativa de estas características. El mundo del Seguro uruguayo no quiere ser ajeno a los debates que se han abierto entorno a la Agenda 2030 de la ONU y sus Objetivos de Desarrollo Sostenible, entre otros.

### Diversificada temática

Es así que la VII Cumbre orbitará alrededor de la tecnología, la longevidad, la equidad, la salud y el valor social del Seguro. El de-



Dra. Andrea Signorino

sarrollo exponencial tecnológico de nuestra sociedad y los grandes avances científicos ponen en evidencia la necesidad de analizar el impacto que la tecnología tiene en la vida de las personas. El debate no es sencillo, porque el Seguro se halla en una encrucijada. La longevidad, por ejemplo, crea vastas dudas de cómo será la vida de las personas. Muchas enfermedades serán curables, o desaparecerán, pero nuestra sociedad está atrapada entre el desarrollo de algoritmos y las emociones, entre la inteligencia artificial y el comportamiento de las personas. Y mientras, grandes interrogantes siguen planteándose sobre el desarrollo de América Latina: pobreza, educación, hambre, desigualdades,

empresas saludables, modelos de prestación sanitarios, avances tecnológicos o cambio climático, entre otros.

### Un desafío

Uruguay acepta el reto de liderar por primera vez esta motivadora Cumbre que nos anima a dar una nueva mirada sobre la importancia del Seguro para nuestra sociedad y la presencia de todos quienes orbitan en torno al seguro enaltecería la ocasión y le daría máxima relevancia. Esperamos contar con vuestra presencia, y demostrar que el Uruguay sigue en camino firme hacia la madurez aseguradora. Inscripciones en [www.alianza-delseguro.org](http://www.alianza-delseguro.org). ●



Av. Del Libertador 1464, esquina Mercedes. Piso 10 - Ap.103.  
Teléfono: 29009273 - E-mail: [circulodeagentes@gmail.com](mailto:circulodeagentes@gmail.com)