Porto Seguro

SEGUROS

Porto Seguro

Montevideo • VIERNES 24 · NOVIEMBRE 2023 • Suplemento de 8 páginas • Año XXVI • Nº 231

Porto Seguro registró este año un resultado histórico desde que opera en Uruguay

• Todos los productos de la compañía tuvieron un ROAE superior al 20%

• El fuerte proceso expansivo se sustenta en el apoyo del Corredor Asesor

Ejecutivos de la organización Porto Seguro: Leonel Araújo, Gerente de Actuaría; Federico Moalli, Gerente Comercial; Fernando Viera, Presidente de Porto Seguro Uruguay; Rivaldo Leite, CEO de la Vertical Seguros de Porto Seguro y Rodrigo Estrada, Gerente Ejecutivo de Gestión Operativa

● Páginas 6 y 7

Sancor Seguros celebró su tradicional Día del Seguro

● Páginas 2 y 3

Sebastián Trivero, Gerente General de Sancor Seguros

SANCOR SEGUROS

0800 2543
sancorseguros.com.uy
sancorsegurosuy
SancorUruguay

Tranquilidad estés donde estés

La compañía registra un crecimiento sostenible

La familia de Sancor Seguros

Sancor Seguros celebró su tradicional Día del Seguro

Con muchos motivos para celebrar, Sancor Seguros agasajó a su equipo de colaboradores y corredores que vienen alcanzando o superando sus objetivos, en una instancia de festejo descontracturada. El evento se realizó, como es tradicional, el 1º. de noviembre, en un lugar fantástico: la Bodega Spinoglio. Reunió a corredores de Montevideo y del Interior en un ambiente festivo, donde se conjugaron excelente gastronomía, música y camaradería.

Festejo

La compañía homenajeó, como todos los años, a sus corredores de seguros en agradecimiento por su rol clave dentro de la Familia de Sancor Seguros; partiendo de la premisa de que son sus aliados estratégicos, parte fundamental del equipo en la construcción del liderazgo que la empresa tiene en el mercado actualmente y como Visión, a futuro.
Sebastián Trivero, Gerente General de Sancor Seguros, afirmó durante el festejo que una de las grandes fortalezas de la compañía es precisamente el equipo de trabajo que conforman corredores y colaboradores, caracterizados por el profesionalismo, la honestidad y la humildad de todos. La conjunción de estos valores permitieron alcanzar importantes niveles de fidelización, que se ven reflejados en el crecimiento sostenible que registra la compañía.

Orgullo

También destacó el excelente trabajo de todo el equipo ante un 2023 desafiante por la sequía histórica que vivió el país. "Siendo una de las empresas líderes en seguros agrícolas, ante una catástrofe histórica como ésta, lo primero que nos preocupó fue estar junto al productor rural en el campo y pagar rápidamente los siniestros. No solo cumplir con nuestro deber sino indemnizar, con la mayor celeridad posible", expresó. "El servicio que brindamos fue reconocido por productores a los cuales visité, lo cual me llena de orgullo, porque demuestra la fortaleza del equipo, tanto en lo profesional, como en lo humano", resaltó.

Esfuerzo conjunto

Sebastián Trivero sostuvo asimismo que "la empresa que hoy somos, todos los que estamos aquí, es el resultado de años de esfuerzo conjunto, de formación de los equipos, de optimización de los procesos, de una adecuada comercialización y suscripción de los riesgos. A pesar del impacto de la sequía, que implicó indemnizaciones por más de 25 millones de dólares, estamos cerrando los primeros 10 meses del año con un crecimiento significativamente superior al del mercado y con una rentabilidad superior al objetivo que teníamos definido. Esto demuestra la solidez económica y financiera actual de la compañía y es el resultado del esfuerzo de todos. En lo personal, es un sueño hecho realidad, la empresa que imaginaba cuando asumí la Gerencia General en el año 2014".
El ejecutivo concluyó su presentación agradeciendo nuevamente a los corredores que siempre han aportado para lograr ese crecimiento sostenible. Les deseó un excelente cierre de año y un gran 2024 y los instó a alcanzar objetivos más desafiantes. ●

Sebastián Trivero durante la presentación

Alberto Panetta y Sebastián Trivero

Enrique López Castilla y Claudia Quintana

Andrés Martínez, Leonardo Aguerrebere y Fabián Lasarte

Carlos Valdes, Mara De los Santos, Gloria Pregliasco, Óscar Barbero y Alejandro Peretti

Gustavo Kramer, Gustavo Rapshy, Óscar Guadagna, Jorge Elúen y Rodrigo Aramendía

Javier Medero, Daiana Santucho y Julio Reyes

Javier Medero, Sebastián Alonso, Felipe Rodríguez y Facundo Alonso

Juan Andrés Ordóñez e Ignacio Ferrari

Lucresia González, Juan Pablo Peña, Carlos Domínguez, Marianna Muzzio, Elena Loaces, Mariano Dimuro y Alejandro López

Martín Ponce de León, Gusmán Suárez y Enrique Rodríguez

Nicolás Galati, Mara De los Santos y Sebastián Trivero

Rosario Rizzi, Alejandro Atahides, María José Gnazzo y María Elúen

La institución promueve la capacitación de los profesionales del sector

FAPROSU propugna la regulación de la actividad del Corredor Asesor

La Federación de Asociaciones Profesionales en Seguros del Uruguay (FAPROSU) propugna la regulación-legislación de la actividad del Corredor Asesor, afirmó el Presidente de CUAPROSE, Alberto Panetta. El ejecutivo destacó, en otro plano, que FAPROSU "analiza para el próximo año el desarrollo de una nueva agenda de capacitaciones con temas de actualidad

Capacitarse y estar siempre actualizados es un deber del profesional de sector

y de interés para nuestros colegas". Subrayó asimismo que "hoy nos encontramos unidos desde FAPROSU, sustentados en todos los principios que son comunes a cada asociación".

Alberto Panetta, Presidente de CUAPROSE

¿Qué reflexión le genera la creación de FAPROSU?
La creación de FAPROSU es un hecho histórico para la actividad del Corredor Asesor de seguros, ya que las asociaciones que la componen se unieron en procura del fortalecer, profesionalizar y jerarquizar nuestra profesión.

¿Considera que esta consensuada unión de sinergias entre tres reconocidas gremiales conlleva un desafío que contribuirá a jerarquizar la profesión del Asesor de Seguros?
Obviamente, el objetivo principal de FAPROSU es jerarquizar, promover, capacitar a los corredores asesores de seguros, difundir la actividad y seguir concientizando sobre la cultura del seguro.

¿La constante capacitación, en un mercado cada vez más técnico y competitivo, será una de las herramientas que impulsará la Federación?
Capacitarnos y estar actualizados es un deber que tenemos los corredores asesores de seguros. FAPROSU promueve la capacitación. Actualmente cada agrupación realiza instancias en esta materia a lo largo del año. Estamos analizando para el año próximo una nueva agenda de capacitaciones con temas

Cada gremial mantiene su independencia de gestión y su identidad

de actualidad y de interés para nuestros colegas.

¿Cada gremial que conforma FAPROSU mantiene la identidad y perfil propio en todos sus procesos de gestión?
Así es, cada asociación mantiene su independencia de gestión y su identidad como tal. Es importante destacar que en los últimos años existe una sinergia entre las asociaciones que quizás antes no era tan evidente. Hoy nos encontramos unidos desde FAPROSU basados en todos los principios que son comunes a cada asociación y profundizando en temas que persiguen el fortalecimiento de la valoración de la actividad del Corredor Asesor de seguros.

Profesionalizar, fortalecer y jerarquizar la gestión de los Asesores

¿Cuáles son los principales ejes programáticos que desarrollará FAPROSU en el curso del próximo año?
Estamos trabajando en procura de una regulación/legislación de nuestra actividad, la cual quedó sin concretarse a pesar de estar prevista en la Ley de Desmonopolización de seguros la cual está cumpliendo 30 años de vigencia en este 2023. ●

Tres reconocidas instituciones valoran un horizonte común

La Federación de Asociaciones Profesionales en Seguros del Uruguay (FAPROSU) es el fruto de la conjunción de esfuerzos de tres prestigiosas instituciones que operan en el sistema asegurador. Ellas son: APROASE, CUAPROSE y el Círculo de Agentes de Seguros del Uruguay. Su anterior Comisión Directiva y la actual que dirige los destinos de la entidad parten de la premisa de que la unión de esfuerzos contribuirá a potenciar día a día el desarrollo profesional del Corredor Asesor. Asimismo, que la sociedad uruguaya refuerce aún más los valores de una profesión que defiende el patrimonio del asegurado.
Precisamente, FAPROSU desarrolla una campaña publicitaria, que apunta a destacar el alto nivel de confianza que generan los corredores y los agentes en el mercado asegurador uruguayo.

Consenso
Un valor a destacar radica en el hecho de que la Federación siempre tomó decisiones por consenso. Si bien en algunos temas existían en su momento matices conceptuales siempre prevaleció el consenso, el pleno acuerdo. Se alcanzaron niveles de armonía y de equilibrio que se reflejan en sinergias muy positivas.
La buena relación interinstitucional e interpersonal permitirá alcanzar los importantes objetivos trazados por la Federación, que redundarán positivamente en el mercado y en el consumidor de seguros.
En consonancia con esa línea de trabajo, es que se busca la máxima profesionalización del Corredor porque esto le hace bien al mercado asegurador y al cliente. ●

FAPROSU
Federación de Asociaciones de Profesionales en Seguros del Uruguay

FEDERACIÓN DE ASOCIACIONES DE PROFESIONALES EN SEGUROS DEL URUGUAY.

Con el compromiso de siempre y la mirada en el futuro, para continuar siendo los principales referentes del mercado asegurador, acompañando el desarrollo de Asesores y empresas de nuestro país con solidez y seguridad

www.faprosu.uy

El Banco de Seguros brinda seguridad y respaldo al productor agropecuario

El Banco de Seguros del Estado (BSE) brinda seguridad y respaldo al productor agropecuario en todos sus procesos productivos. El Ingeniero Agrónomo Agustín Ferreira, Supervisor del Departamento Agronómico del organismo, explicó al Suplemento de Seguros de El Observador la dinámica interactiva que genera el BSE en este sector gravitante para el desarrollo del país.

¿Cuáles son los principales procesos de gestión que desarrolla el Departamento Agronómico del Banco de Seguros?

El Departamento Agronómico del BSE maneja dos procesos globales para los siniestros. Uno es la gestión en sí de los siniestros, que involucra todo el proceso administrativo del mismo, la inspección a campo y liquidación del siniestro, finalizando con el pago al asegurado. Por otro lado, se trabaja en forma continua monitoreando si las evaluaciones y liquidaciones realizadas coinciden con las pérdidas de los cultivos, así evaluando, y si es necesario corrigiendo, los criterios de tasación para cada riesgo y cultivo.

¿Considera que los procesos de innovación tecnológica, en conjunción con el factor humano, potencian la calidad de servicio en el segmento agropecuario?

Sin duda, es muy importante estar al tanto de los avances en tecnología para así poder utilizar estas herramientas en la mejora de procesos y servicios. Hoy estamos utilizando diversas herramientas para el proceso de los siniestros o las evaluaciones de los daños. Por ejemplo, hay siniestros de incendio que se liquidan directamente en base a imágenes satelitales, sin necesidad de realizar una inspección a campo. También se pueden utilizar mapas de rendimiento o índice ndvi para determinar las pérdidas en un cultivo.

Cultivos protegidos por el Banco de Seguros

Ingeniero Agrónomo Agustín Ferreira, Supervisor del Departamento Agronómico del BSE

¿El Banco atiende en tiempo real todas las etapas en que el productor interactúa con la institución?

Este es uno de los objetivos más importantes que tenemos, dado que es una de las cosas que más valoran los asegurados, más allá de la indemnización; que sea atendido en tiempo y de forma correcta.
Normalmente esto se cumple, tratando que el proceso de todo el siniestro se adecue a los ciclos de los cultivos. Obviamente, hay situaciones (como la que sucedió este pasado verano) donde el volumen de trabajo es mayor a lo normal y los procesos se hacen más lentos.

¿Cuáles son las fortalezas de los productos del BSE que cubren los cultivos?

Desde Agro entendemos que hay dos grandes fortalezas en nuestros productos. Una es que se busca dar cobertura a la mayor cantidad de riesgos climáticos que puedan afectar un cultivo, así brindando seguridad al productor agropecuario en su actividad productiva. La segunda es el respaldo que brinda el BSE en todas sus carteras de productos.

¿Cómo solucionó el BSE, en plazos y en términos indemnizatorios, los severos daños que generó la sequía?

Sin duda que la sequía del pasado verano fue el siniestro de mayor importancia para el Departamento Agronómico del BSE, no solo por las indemnizaciones de 83 millones de dólares, sino también por todo el trabajo que esto generó. Primero, desde el lado técnico en las inspecciones de las casi 180.000 hectáreas aseguradas y afectadas por este riesgo, donde participó un equipo de 12 tasadores, inspeccionando cultivos en todo el país entre los meses de febrero y mayo.
Posteriormente, en el proceso administrativo de la liquidación, para tratar de indemnizar a todos los asegurados para fines del mes de mayo, que pudimos cumplir por la organización y coordinación de los sectores implicados en este proceso.
Hoy estamos evaluando todo el trabajo realizado, viendo qué se hizo bien y qué se podría haber hecho de mejor forma, para así estar mejor preparados ante este tipo de eventos climáticos. ●

BSE

En Uruguay nadie te da más seguridad.

Informate más en **bse.com.uy,** llamando al **1998** o con tu Asesor de confianza.

EL OBSERVADOR
VIERNES 24 · NOVIEMBRE 2023

Porto Seguro: todos sus productos tuvieron un ROAE superior al 20%

Porto Seguro registró este año un resultado histórico desde su desembarco en Uruguay en 1995, afirmó su Presidente, Fernando Viera, quién valoró que la amplia gama de productos que opera la organización capitalizaron un ROAE (indicador financiero) superior al 20%. El ejecutivo dijo al Suplemento de Seguros de El Observador que "este año duplicamos el presupuesto previsto para 2023 en todos los indicadores principales de la compañía. Precisó que "la organización tuvo un comportamiento siniestral también histórico, fundamentalmente en la siempre compleja cartera de Automóviles".

Fernando Viera subrayó que el proceso expansivo de Porto Seguro se sustenta en el fuerte apoyo de los corredores asesores y de las inmobiliarias y en la gestión del equipo de la compañía. "Con mucho orgullo -enfatizó- quiero destacar el trabajo profesional y muy comprometido de todo el personal con la marca. Puedo afirmar que por las venas nos corre, no sangre roja, sino sangre azul de Porto Seguro". Expresó, en otro plano, que "aumentó el número de corredores asesores que trabajan para la compañía en nuestras sucursales del Interior. Es una muy grata noticia, que también hay que destacar, por la confianza que genera Porto Seguro en todo el país".

Presidente de Porto Seguro Uruguay, Fernando Viera, durante su exposición

Presidente de Porto Seguro Uruguay, Fernando Viera, CEO de de la Vertical Seguros del Grupo Porto Seguro, Rivaldo Leite y Rafael Cotelo

Fernando Viera y Rivaldo Leite junto a invitados al evento

Fiesta de fin de año

Porto Seguro realizó la pasada semana su fiesta de fin de año en la Chacra Lacrosse con la presencia de más de 450 Corredores Asesores de todo el país, de ejecutivos de inmobiliarias y de representantes de otros estamentos empresariales. Desde San Pablo viajó exclusivamente para el evento, Rivaldo Leite, CEO de la vertical Seguros del Grupo Porto Seguro. Abrió la parte oratoria, el Presidente de Porto Seguro Uruguay, Fernando Viera, quién resaltó que 2023 fue un año extraordinario, histórico, por los "resultados que registraron todos los indicadores de la empresa. Tuvimos una buena sanidad en las áreas de siniestros, administración y financiera. Extiendo mi agradecimiento a todos los Corredores Asesores que confían en la compañía, a las inmobiliarias que también confían en nosotros, y a mis compañeros de trabajo que, en el día a día, demuestran un compromiso natural con la organización". Fernando Viera destacó que "operamos en el mercado sintiendo el apoyo de nuestra casa matriz y este es un valor que impulsa a todo el equipo de la compañía a enfrentar nuevos desafíos". A continuación especificó que "hay dos cosas que tenemos que hacer bien: uno es el producto, la parte de siniestros, para despejarles las piedras del camino a nuestros clientes. El segundo es el servicio, que tenemos desde 1995, y que ahora se transformó en un commodity".

Optimizar procesos

Dijo que nos acompañan en este festejo "Corredores Asesores de todo el territorio nacional. Precisamente, los profesionales que trabajan en el interior siempre nos ponderan el área de siniestros, no solo en nuestro producto insignia (Automóviles) sino en otras coberturas, como Hogar, Pymes, Porto Alquiler. Nuestro Departamento de Siniestros siempre busca optimizar procesos para que los asegurados tengan las mejores soluciones. Quiero también valorar el trabajo de todos los operarios de Porto Servicio, que siempre cuidan la imagen de la compañía".

Destacó asimismo la efectiva dinámica de "los administrativos de Porto Alquiler y del área jurídica. Es que estamos educados y capacitados para ofrecer siempre el mejor servicio a nuestra cartera de clientes". Fernando Viera agradeció además la gestión desarrollada por el Departamento de Marketing de la compañía.

Película ya vista

Recordó que entre 2016 y 2018 las compañías registraron "pérdidas económicas, no solo en términos siniestrales, sino también por los "tarifazos". Es una película que ya vimos y que no hay que volver a ver. Tenemos que trabajar muy fuerte en este tema a nivel de todas las asociaciones que integran el sector asegurador". Sostuvo que "las compañías debemos marcar la diferencia en el producto, en el servicio, y no en el precio. No hay que volver a repetir situaciones ya pasadas". Finalmente expresó que "una de las gratas sorpresas de la noche es la presencia en esta reunión de Rivaldo Leite, CEO de la vertical Seguros del Grupo Porto Seguro, quién viajó desde San Pablo exclusivamente para estar con todos nosotros. Nuestro agradecimiento".

Una operación exitosa

A continuación, Rivaldo Leite, exteriorizó su beneplácito por compartir instancias de camaradería junto a los corredores. "Es para mí -dijo- una gran satisfacción ver como nuestra operación en Uruguay crece y está presente en todo el país".

Destacó que Porto Seguro de Brasil y la operación en Uruguay siempre se sustentaron en la alianza estratégica con los Corredores Asesores y ejemplificó que "el 98% de la producción de Porto Seguro de Brasil proviene del Corredor de Seguros y en Uruguay el 100%. Si no fuera por ustedes no hubiéramos tenido el éxito que tenemos en el mercado uruguayo". Expresó asimismo que se sintió gratificado por la reciente visita de seis corredores de Uruguay que concurrieron a la carrera de fórmula 1 cumplida en el circuito de Interlagos. Afirmó a continuación que Jaime Garfinkel "tiene un gran cariño por Uruguay, donde hace 28 años fundó la marca Porto Seguro".

Rivaldo Leite resaltó la gestión que desarrolla Porto Seguro en Uruguay y el gran apoyo que tiene de su fuerza de ventas que hacen que "la compañía brille en este país. Una marca que se destaca por sus productos y su calidad de servicio".

Recordó que la primera vez que llegó a Uruguay tuvo la alegría de ver en el Estadio Centenario como "Palmeiras derrotó a Flamengo y se coronó bicampeón de la Copa Libertadores; la segunda vez recorrí excelentes lugares como Punta del Este y ahora estoy por tercera vez junto a ustedes. Dijo finalmente, en un tono socarrón, que en el plano deportivo se sintió triste porque Uruguay le ganó a Brasil, pero que luego se alegró porque Uruguay ganó otro partido por dos a cero.

La instancia oratoria concluyó con palabras del Gerente Comercial de Porto Seguro, Federico Moalli, quién presentó un video que mostró las gratas vivencias que experimentaron los seis ganadores del Gran Premio Fórmula 1 de Porto Seguro que viajaron a San Pablo para presenciar la carrera Interlagos de Fórmula 1. Los profesionales habían participado de la competencia exclusiva para Corredores Asesores e Inmobiliarias que organizó Porto Seguro y que acumularon puntos por el aumento de las pólizas vigentes de las carteras que comercializa la compañía. ●

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

EL OBSERVADOR
VIERNES 24 · NOVIEMBRE 2023

CUAPROSE celebró el Día del Corredor

La Cámara Uruguaya de Asesores Profesionales de Seguros (CUAPROSE), que el próximo mes cumplirá 30 años de fructífera y profesional gestión en el mercado, celebró el Día del Corredor Asesor con la presencia de autoridades nacionales, de la plana ejecutiva de las compañías de seguros, de socios y de colegas de otras organizaciones afines. En la instancia, el Presidente de CUAPROSE, Alberto Panetta, resaltó el gravitante rol que desempeña el Corredor Asesor en una plaza aseguradora cada vez más técnica que requiere constantes procesos de capacitación.

El ejecutivo señaló, en primera instancia que "los corredores competimos en el mercado, pero somos fieles, tenemos fair play, muchos somos amigos. A su vez, con las compañías prevalece el respeto entre las partes". Recordó que CUAPROSE, que 29 de diciembre cumplirá 30 años de actividad en el mercado, "nació como una asociación que se llamaba ACOPROSU. Precisamente, quiero extender mi agradecimiento a los fundadores de nuestra querida institución. Algunos ya no están con nosotros, en varios casos están su hijos o sus nietos, en calidad de directivos o como socios".

El mismo horizonte

Panetta destacó que "en este día tan especial saludo a las instituciones colegas. Cada una tiene su matiz, pero todas tenemos el mismo horizonte. En línea con este objetivo común, hemos conformado junto a APROASE y el Círculo de Agentes de Seguros del Uruguay, la Federación de Asociaciones de Profesionales en Seguros del Uruguay (FAPROSU). Esta institución tomó cuerpo; nos apoyan las compañías y ahora estamos desarrollando una tarea de difusión de la importante actividad que desarrolla el Corredor Asesor de Seguros en el mercado".

Expresó que "nos sostenemos en nuestros socios estratégicos: las compañías de seguros, las cuales siempre nos manifiestan que somos el principal canal de ventas del mercado. Así lo percibimos nosotros, pero también sentimos que somos sus aliados. En el marco de esta sinergia saludamos a todos en este día, también a las compañías de seguros". Alberto Panetta recordó asimismo que "este año se cumplen 30 años de la desmonopolización de los seguros, una instancia a la que hice referencia en una nota publicada por el Suplemento de Seguros de El Observador. Hoy contamos con la presencia del Presidente del Banco Central del Uruguay (BCU), Diego Labat, tenemos el apoyo de autoridades, para que finalmente se pueda plasmar lo que hace 30 años se legisló: que exista una ley que reglamente la actividad del corredor y lo profesionalice cada vez más". ●

Presidente del BCU, Diego Labat, Presidente de CUAPROSE, Alberto Panetta y Secretario de esta institución, Alejandro Izaguirre

Autoridades del Banco de Seguros entregan un obsequio a directivos de CUAPROSE

Ejecutivos de Seguros SURA entregan un obsequio a directivos de CUAPROSE

Ejecutivos de SURCO Seguros, entregan presente a directivos de CUAPROSE

Presidente del BSE, José Amorín Batlle y Presidente de CUAPROSE, Alberto Panetta

Directivos y socios de CUAPROSE

Presidente de CUAPROSE, Alberto Panetta

La importancia del riesgo y el interés asegurable

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

Dra.Andrea Signorino Barbat

Cómo riesgo e interés asegurable se interrelacionan como elementos esenciales del contrato de seguro, y la importancia de ambos elementos, son aspectos que es necesario reivindicar y tener en cuenta en la práctica. No es posible concebir un contrato de seguro sin ambos elementos, como en general en materia contractual, por tratarse de su objeto y causa. Por lo tanto, a la hora de celebrar un seguro y durante toda su vigencia, debemos corroborar la existencia y extensión de ambos.

Elementos esenciales

La doctrina en Derecho de seguros ha discutido acerca del objeto del contrato de seguro, en parte por la confusión que se plantea entre riesgo -asegurable- e interés asegurable. En todo caso, en lo que sí se coincide, es que en ningún caso el objeto puede ser el riesgo y el interés asegurable en forma acumulativa y que ambos son elementos esenciales del contrato de seguros. Es claro que ambos elementos se interrelacionan, lo cual vemos más claramente en especial en los seguros de daño donde rige el principio indemnizatorio.

El interés asegurable es la medida de la indemnización en los derechos de daño y es la relación de tipo económica lícita del asegurado con el bien. Ese interés debe verse amenazado por un riesgo para ser un interés asegurable, con trascendencia a los efectos del seguro. El asegurado debe poder sufrir un menoscabo de tipo patrimonial ante el acaecimiento del riesgo. En seguros de personas, ese interés se presume en los seguros sobre la propia vida del asegurado y se exige en los seguros sobre la vida de un tercero, entre otros.

Lo que es sucede es que el interés asegurable en seguros de personas puede diferir de acuerdo con las coberturas. Es así que, por ejemplo, en seguros de accidentes o de enfermedad en que se cubren gastos médicos o los días de internación o se cubre la pérdida de ingresos mientras dura la incapacidad laboral del asegurado, o los seguros sobre la vida del deudor de una entidad financiera, o el seguro sobre la vida de un empleado clave del empresario contratante. Es claro que dichos seguros de personas comparten el carácter indemnizatorio de los seguros de daños y el asegurador debe indemnizar en la medida del daño y del interés asegurable, que es aquí de tipo económico.

Dualidad de propósitos

La posible confusión en relación con la determinación de lo que constituye un interés asegurable en la vida fue el resultado de esta dualidad de propósitos del seguro de personas, o del carácter mixto de algunas de sus coberturas que finalmente comparten el objeto al que se vincula el interés, que es la persona del asegurado. Por otra parte, el interés asegurable se relaciona con el riesgo, pero esto no significa que sea el objeto del contrato de seguro. En nuestra elaboración conceptual, en efecto, el riesgo es el objeto del seguro y en cambio el interés asegurable, es su causa. Si nos atenemos al derecho uruguayo, los argumentos parten del derecho de fondo. Nuestro Código Civil de 1868, que no se aleja de otros códigos decimonónicos, en su artículo 1282 establece que el objeto de los contratos es el objeto de las obligaciones que por ellos se contrajeren. En su artículo 1287 estipula que, en todo contrato oneroso, es causa para obligarse cada parte contratante, la ventaja o provecho que le procura la otra parte.

Pues bien, en el contrato de seguro las obligaciones principales, -sino únicas obligaciones pues los demás deberes serían cargas- de las partes son: del asegurado, el pago del premio, por entero, como contrapartida de la cobertura de sus riesgos, y del asegurador la cobertura de los riesgos del asegurado, declarados por éste y aceptados por el asegurador, y la eventual indemnización, o prestación, en caso de acaecer el evento de peligro, el acontecimiento en principio incierto, o sea el riesgo, dentro de los límites del contrato.

Común denominador

Vemos pues, que el común denominador de ambas obligaciones, el objeto de ambas obligaciones es el riesgo. El asegurado paga un precio por la cobertura de sus riesgos y el asegurador recibe dicha contraprestación por la cobertura de dichos riesgos y su eventual indemnización o prestación. La ley de seguros 19678 en su Artículo 5º (Objeto), párrafo primero, se inclina también por el riesgo como objeto del seguro diciendo que: El contrato de seguro puede tener por objeto toda clase de riesgos si existe interés asegurable al momento de la celebración de la convención.

Ahora bien, la causa del contrato no es el riesgo, sino que lo es el interés asegurable, esa es la ventaja o provecho que con el contrato de seguros busca cada parte contratante. Es decir, el asegurado busca del asegurador la cobertura y el eventual resarcimiento del menoscabo que el acaecimiento del riesgo le ocasiona.

Ese es su provecho, sustentado en el interés asegurable que justifica que el asegurador sólo indemnice el daño o menoscabo efectivamente sufrido por el asegurado en seguros de daño. Si no existiera ese interés asegurable, esa posibilidad de sufrir un daño o pérdida o menoscabo no existiría provecho alguno para el asegurado.

Por su parte, el asegurador busca como provecho la ganancia basada en las contraprestaciones de los asegurados. El asegurador debe poder, con esa contraprestación, no ya de un único asegurado sino de la mutualidad de asegurados, solventar la ocurrencia de los riesgos y a su vez obtener una ganancia que viabilice su negocio, todo lo cual se sustenta en sus estudios técnicos estadístico-actuariales.

Indemnizar

Para lograr esa ganancia debe limitarse a indemnizar los daños efectivamente sufridos por el asegurado, o sea cubrir el interés asegurable y solo ello. Esto tanto en los seguros generales, como en los seguros de vida o fallecimiento, donde como expresamos, ese interés se presume y se traduce en el pago de la suma asegurada pactada.

Como vemos pues, en cuanto a la causa del contrato de seguro, el factor común como provecho de cada parte, es el interés asegurable.

Por lo tanto, sin riesgo, objeto, y/o sin causa, interés asegurable, el contrato resultaría nulo, sin hacer nacer la obligación del asegurador de otorgar la prestación comprometida. Esto vaya si justifica el prestar especial atención a la existencia y extensión de ambos elementos a la hora de celebrar un seguro y durante toda su vigencia.●

Firme compromiso del Círculo de Agentes de Seguros del Uruguay

Capacitación y formación para lograr la satisfacción del cliente

En un mundo cada vez más competitivo, y con mayor cantidad de ofertas disponibles,mantener la satisfacción del cliente, en un nivel acorde con sus crecientes expectativas, es una tarea cuya complejidad viene aumentando, informó el Círculo de Agentes de Seguros del Uruguay. Hoy en día, el Agente de seguros, debe intentar en forma permanente, mejorar y actualizar sus capacidades, para lograr que los clientes tengan una experiencia positiva en el uso de los servicios de asesoramiento y contratación de seguros que éste brinda.

Presidente del Círculo de Agentes, Daniel Abal

Constante desafío

En línea con ese valor conceptual, el Círculo de Agentes ofrece anualmente a sus asociados programas de capacitación que les permitan mejorar sus habilidades y competencias en todo lo relacionado a su actividad.

Para la institución, colaborar en el mantenimiento y crecimiento de la cartera de clientes de sus asociados, es un desafío que está íntimamente ligado a la incorporación o actualización de nuevos conocimientos y habilidades, por lo que la capacitación, como herramienta de formación, resulta imperativa.

Confianza

El seguro es un negocio de personas, que se basa en la confianza personal y la capacidad profesional que los clientes reconocen en los intermediarios. El Círculo de Agentes tiene el compromiso de aumentar y mantener ese nivel de confianza que los clientes han otorgado a los agentes, ofreciendo la actualización permanente de las capacidades profesionales de sus asociados.

Herramientas que ayudan a perfeccionar la gestión de los Agentes

En este contexto, en el presente mes de noviembre, finalizó una actividad realizada durante cuatro jornadas semanales, sobre los temas de Negociación y Herramientas de Gestión, dictada por Nelson Montaldo y Gerardo García, en la que se propone una mejora en el tratamiento y resolución de conflictos de intereses, y se incorporan herramientas que ayudan a perfeccionar la gestión de los agentes, en beneficio directo de los clientes. ●

La necesidad de estar protegido con un Seguro para el Hogar

Ante un siniestro de importantes magnitudes como un incendio, explosión por un escape de gas o derrumbe en un edificio o casa es clave contar con una cobertura de seguros correcta y eficiente que ayude a minimizar las pérdidas materiales. Aunque la ocurrencia de estos siniestros es muy baja, cuando suceden suelen ser devastadores en costos de bienes muebles, inmuebles y, por supuesto, cuando involucran vidas humanas. En la mayoría de los casos, arrasan con el esfuerzo de toda una vida. Estar protegidos frente a los mismos permite reponerse en lo material de manera más eficiente, rápida y menos traumática posible.

El diario Clarín informó que la Ley 13.512 de Propiedad Horizontal de Argentina establece la obligación de contratar un seguro de incendio para cubrir las partes comunes del edificio y la responsabilidad civil derivada. Esa misma póliza protege ante rayos, explosión, tumulto popular, huelga, terrorismo y hechos de vandalismo y malevolencia, así como también frente a daños por impacto de aeronaves, vehículos terrestres, sus partes y componentes y daños por humo. En el caso de ocurrir el siniestro, el seguro pagaría el costo de la reconstrucción de las partes comunes hasta el monto contratado.

Seguro propio

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.

Combinación

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 contar con una cobertura insuficiente. El costo de una póliza de incendio no supera el 1 por mil del valor a proteger. ●

CÍRCULO DE AGENTES DE SEGUROS DEL URUGUAY
BSE
Av. Del Libertador 1464, esquina Mercedes. Piso 10 - Ap.103.
Teléfono: 29009273 - E-mail: circulodeagentes@gmail.com