



Sebastián Dorrego, CEO de San Cristóbal Seguros; Alejandro Veiroj, Director Ejecutivo de AUDEA; Sabrina Otero, CEO de Zurich Santander Seguros; Alejandro Peretti, Gerente de Sancor Seguros; Mariela Cardozo, Gerenta de Surco Seguros; Esteban Pignanelli, CEO de SURA Seguros; Julio Del Castillo, CEO de Berkley Seguros; Guillermo Heyer, CEO de MetLife y Presidente de AUDEA; Fernando Viera, Director Presidente de Porto Seguro; Diego Juncal, Gerente de HDI Seguros; Marianne Delgado, CEO de MAPFRE Uruguay; Marcelo Lena, CEO de SBI Seguros y Gabriel Parcio, Uruguay Manager de BARBUSS ● Páginas 4 a 8

AUDEA: 125 años de compromiso con los valores del seguro en la sociedad uruguaya

- La institución celebró su aniversario con importante acto que congregó a autoridades nacionales y reconocidos panelistas
- Labat destacó solidez del mercado, abogó por una mayor penetración del seguro y dijo que la competencia debe ser completa
- Las compañías de seguros pagan 2.7 millones de dólares por día en siniestros a los asegurados de todo el país



Directivos de AUDEA. Sebastián Dorrego, Vicepresidente; Guillermo Heyer, Presidente; Alejandro Veiroj, Director Ejecutivo y Sebastián Morales, Secretario General



Parte de auditorio que asistió al encuentro



Presidente de AUDEA, Guillermo Heyer, Director Ejecutivo de la institución, Alejandro Veiroj y ex Ministro de Economía y Finanzas, Ignacio de Posadas



SANCOR SEGUROS

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

Tranquilidad estés donde estés

El Corredor Asesor de Seguros en el mercado: 125 años de AUDEA

Por Alejandro Izaguirre
Secretario de CUAPROSE

En el dinámico y competitivo mercado de seguros de Uruguay, la figura del Corredor Asesor de Seguros desempeña un papel fundamental en la protección, así como en el asesoramiento de individuos y empresas. Este rol ha sido especialmente significativo desde los inicios de la actividad aseguradora en el Uruguay, donde un pilar fundamental ha sido la Asociación Uruguaya de Empresas Aseguradoras (AUDEA), que este año celebra su 125º aniversario de existencia, cumpliendo un rol participativo fundamental en el sector asegurador en el país.

Contexto e impacto

En el marco de dicha celebración, la directiva de CUAPROSE, junto con varios de sus asociados, participó del excelente evento realizado por dicha agremiación. AUDEA fue fundada en 1899 con el objetivo de promover el desarrollo y la regulación de la industria de seguros en Uruguay. A lo largo de sus 125 años de existencia, ha sido un catalizador para el crecimiento y la



Alejandro Izaguirre, Secretario de CUAPROSE

modernización del sector, trabajando en estrecha colaboración con diversas partes interesadas, incluidas compañías de seguros, reguladores y, por supuesto, corredores asesores de seguros. En el contexto actual, el mercado de seguros se destaca por su solidez y su capacidad para adaptarse a las cambiantes necesidades de

los asegurados. Los corredores asesores de seguros son agentes clave en este ecosistema, actuando como intermediarios entre los clientes y las compañías de seguros para garantizar que las necesidades específicas de cada cliente sean satisfechas de manera efectiva.

Estabilidad económica

El sector asegurador desempeña un papel vital en la estabilidad económica del país al facilitar la inversión y el crecimiento. Al proporcionar cobertura contra riesgos importantes, las aseguradoras permiten que las empresas y los emprendedores se aventuren en nuevas oportunidades con mayor confianza. Además, el seguro contribuye a mitigar el impacto financiero de desastres, lo que ayuda a preservar la capacidad productiva y el empleo en momentos difíciles.

Regulación y transparencia

La industria aseguradora en Uruguay está regulada por el Banco Central del Uruguay (BCU) y la Superintendencia de Servicios Financieros (SSF). Estas entidades garantizan que las compañías aseguradoras operen de manera transparente y cumplan con estándares estrictos de solvencia y protección al consumidor. La regulación efectiva fortalece la confianza del público en la industria y promueve prácticas comerciales éticas.

Rol del Corredor Asesor

Los corredores asesores de seguros son profesionales altamente capacitados que desempeñan múltiples funciones esenciales, siendo el nexo entre el cliente y las compañías, para buscar productos de acuerdo con las nuevas necesidades del mercado. En tal sentido, la participación del corredor asesor en el mercado es del 85%, lo que habla claramente del valor que implica su intervención, facilitando a las compañías en todo lo que hace a un contrato de seguros a lo largo del tiempo, con un asesoramiento personalizado, trabajando estrechamente con sus clientes para comprender sus riesgos y ofrecer soluciones personalizadas que protejan sus intereses. Gestionando siniestros, ya que, en la ocurrencia de un evento asegurado, los corredores están allí para asistir a sus clientes en el asesoramiento, presentación y seguimiento de reclamaciones, asegurando que el proceso sea lo más fluido posible y garantizando el debido proceso. Los corredores-asesores, no solo comercializan pólizas; también educan a los clientes sobre la importancia del seguro, los diferentes tipos de cobertura disponibles y cómo pueden protegerse de manera efectiva.

El futuro de los corredores

A medida que evoluciona el mercado de seguros en Uruguay y en todo el mundo, los corredores asesores de seguros están adaptándose continuamente para satisfacer las demandas cambiantes de los clientes y las tendencias del mercado. La tecnología juega un papel cada vez más importante en este campo, permitiendo a los corredores acceder a herramientas más sofisticadas para evaluar riesgos, administrar pólizas y comunicarse con los clientes. La celebración del 125º aniversario de AUDEA es una oportunidad para reflexionar sobre el pasado, presente y futuro del mercado de seguros en Uruguay, reconociendo el papel vital que desempeñan los corredores asesores de seguros en este ecosistema. Su dedicación a la excelencia y su compromiso con los más altos estándares éticos continúan siendo pilares fundamentales para la industria aseguradora uruguaya. En resumen, los corredores asesores de seguros representan una fuerza dinámica y esencial en el mercado de seguros uruguayo, brindando protección, orientación y tranquilidad a individuos y empresas en un mundo cada vez más complejo y cambiante. Desde CUAPROSE estamos convencidos que el accionar profesional y ético del Corredor Asesor de Seguros, ha sido, es y será, el nexo natural entre las compañías de seguros y los asegurados, porque siempre "Contratar un seguro con un Corredor Profesional, es MÁS seguro".

Por ello bregamos a través de la conformación de FAPROSU, por el trabajo mancomunado de todos los actores que hacen al mercado asegurador uruguayo.●

San Cristóbal
Seguros

Estés donde estés,
lo tuyo está protegido

2902 9999 | 098 029 999
Ituzaingó 1377, Oficina 001
Edificio Constitución | Montevideo, Uruguay

sancristobalseguros.com.uy

f i in



Directivos de CUAPROSE entregaron un cuadro de Adolfo Fito Sayago a AUDEA en el acto celebratorio de los 125 años de esta institución. Gonzalo Masini, Carla Antonaccio, Alejandro Veiroj, Nelly Méndez y Alejandro Izaguirre

Producto de fácil y rápida contratación

Garantía de Alquiler del BSE tiene fuerte crecimiento en el mercado

El producto Garantía de Alquiler que el Banco de Seguros lanzó en febrero registra un fuerte y sostenido proceso de comercialización, al punto que supera con creces las proyecciones iniciales de posicionamiento en el mercado en ese competitivo segmento de cobertura. Esta nueva línea de cobertura, que se caracteriza por sus altos estándares de prestaciones y la agilidad en su contratación, responde a la intención del BSE de prestar un servicio integral a sus

Ofrece el mejor respaldo posible para los clientes en el mercado

clientes ofreciendo una cartera completa de productos.

La Gerente Natalia Spinetti del área Comercial del BSE destacó las fortalezas que exhibe el segmento Garantía de Alquiler que desarrolló el organismo.

El Seguro de Garantía de Alquiler protege al propietario ante incumplimientos por parte del arrendatario a la hora del pago del alquiler, gastos comunes, daños al inmueble o servicios asociados. Los sublímites para cada una de estas coberturas son los siguientes:



Garantía de Alquiler, una nueva línea de protección del BSE

COBERTURA:	SUMA ASEGURADA:
Impago de Alquileres	36 veces el monto del alquiler
Impago de gastos comunes	11 veces el monto del alquiler
Impago de servicios	10 veces el monto del alquiler
Daños al inmueble	6 veces el monto del alquiler

La nueva cobertura también brinda la cobertura jurídica ante incumplimientos, y los honorarios de abogados y gastos por desalojo son de cargo del BSE.

Características principales

- Fácil y rápida contratación. La calificación del cliente y los garantes la hace el asesor o quien esté atendiendo al cliente en el momento de la suscripción, y la emisión de la Garantía de Alquiler es casi inmediata.

- El modelo de contrato es proporcionado por el BSE.

- El cliente cuenta con varias opciones para el financiamiento, entre las que se destacan:

- o Locales de cobranza: contado o tres cuotas sin recargo.

- o Adhesión a débito en tarjeta de crédito: 1, 3, 6 o 10 cuotas sin recargo.

- Los ingresos requeridos para contratarlo pueden provenir de hasta cuatro personas: el propio arrendatario y hasta tres fiadores solidarios.

- Brinda, además, sin costo adicional, un servicio de asistencia al hogar, que incluye por ejemplo servicios de sanitaria, cerrajería, electricista, vidriería, etc. El producto Garantía de Alquiler, que ofrece el mejor respaldo posible al consumidor, tiene como objetivo seguir abriendo puertas para el cliente del BSE, en consonancia con su función social. ●



En Uruguay nadie te da más seguridad.

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

Hito histórico: AUDEA cumplió 125 años de fecunda trayectoria

La Asociación Uruguaya de Empresas Aseguradoras (AUDEA) celebró el hito histórico de 125 años de presencia en Uruguay con un encuentro que congregó a autoridades nacionales, reconocidos panelistas

nacionales e internacionales, ejecutivos de las compañías de seguros, brokers, corredores y representantes del segmento empresarial. La instancia, desarrollada el 20 de marzo en el Hotel Hyatt Centric, se caracterizó por su dinámi-

ca proactiva, por los valores conceptuales de los expositores y por sus altos estándares organizativos. Inauguró el acto el Presidente de AUDEA y CEO de MetLife, Ec. Guillermo Heyer, quién exteriorizó su agradecimiento por la presen-

cia de la calificada audiencia. El ejecutivo resaltó los hitos fundamentales del sector asegurador y compartió la visión estratégica de AUDEA respecto del desarrollo del mercado de seguros y en la mejora en el acceso al seguro para la sociedad

uruguaya. La ceremonia contó con la presencia del Presidente del Banco Central del Uruguay (BCU), Diego Labat, quién destacó la solidez que exhibe el mercado de seguros y expuso los desafíos que enfrenta el sector.●



Presidente de AUDEA, Ec. Guillermo Heyer



Director Ejecutivo de AUDEA, Ec. Alejandro Veiroj

Veiroj, un evento que puso en valor una trayectoria marcada por la fortaleza, la solvencia y la seriedad

El encuentro celebratorio de los 125 años de AUDEA puso en valor una trayectoria marcada por la fortaleza, la solvencia y la seriedad de las empresas privadas de seguros, afirmó el Director Ejecutivo de la organización. Ec. Alejandro Veiroj. Destacó que a pesar de las varias crisis financieras y bancarias ocurridas en el Uruguay desde el siglo XIX, nunca ocurrió un episodio de insolvencia en la historia del seguro en nuestro país (una rareza en el mundo), resaltando la reputación de nuestro sector, tal como lo destacó el ex Superintendente de Servicios Financieros del Banco Central del Uruguay Cr. Jorge Ottavianelli en su alocución durante el evento. En el primer conversatorio del evento, realizamos una evaluación a 30 años de la desmonopolización de los seguros que ilustró el contexto en

del seguro en el Uruguay para hacerle honor a nuestro grado de desarrollo económico y social del Uruguay. Tuvimos el honor de contar con varias perspectivas que apuntan en dicha dirección y que de alguna forma guían los pilares estratégicos de AUDEA. Por una parte, nos interesaba explorar de qué manera la educación financiera es clave para lograr entender el importante rol que juegan los seguros en la gestión de riesgos de familias y empresas. Por otra parte, existe una dimensión de acceso al seguro para sectores más vulnerables o desatendidos que como asociación nos interesa promocionar para articular la llegada del seguro de forma universal en la sociedad. Nos motivó como asociación poder integrarnos a la Microinsuran-

Un mensaje a futuro

que se dio la liberalización de este mercado, los temores que existían y la evaluación positiva que se constata a la luz de los importantes beneficios que ello trajo para el consumidor en términos de acceso al seguro (costo) y diversidad de productos.

Alejandro Veiroj expresó que si bien la visión histórica es importante, AUDEA está mirando hacia el futuro, tal como lo remarcó el Presidente del Banco Central del Uruguay en sus palabras inaugurales, "AUDEA está pensando en el mañana, pero siempre un poquito más allá y en el largo plazo". Un mensaje a futuro que nos interesaba recalcar en el aniversario es que somos un sector que desea profundizar el uso

del seguro en el Uruguay para hacerle honor a nuestro grado de desarrollo económico y social del Uruguay. Tuvimos el honor de contar con varias perspectivas que apuntan en dicha dirección y que de alguna forma guían los pilares estratégicos de AUDEA. Por una parte, nos interesaba explorar de qué manera la educación financiera es clave para lograr entender el importante rol que juegan los seguros en la gestión de riesgos de familias y empresas. Por otra parte, existe una dimensión de acceso al seguro para sectores más vulnerables o desatendidos que como asociación nos interesa promocionar para articular la llegada del seguro de forma universal en la sociedad. Nos motivó como asociación poder integrarnos a la Microinsuran-

ce Network que nos acompañó en el evento para brindarnos una perspectiva global sobre los microseguros. También, la Ec. Belén Gómez de la empresa argentina Rio Uruguay Seguros (RUS), compartió con nosotros cómo dicha empresa tomó la decisión estratégica de avanzar con iniciativas de seguros inclusivos y cómo ello, además de los impactos sociales esperados, resulta rentable para las empresas. Veiroj dijo que el Ec. Labat nos recordó que también existen desafíos relativos a la estructura de mercado que deberían resultar en una competencia que sea completa. Evaluamos en el evento la necesidad de que ciertos mercados no competidos puedan ser ofrecidos en condiciones de competencia beneficiando a los consumidores de seguros

y permitiendo a todas las empresas operar en igualdad de condiciones.

Acceso al seguro de Vida

Alejandro Veiroj resaltó que fue importante constatar el interés con que cuenta la iniciativa de AUDEA de lograr un programa de acceso al seguro de vida con un enfoque de partenariado público privado para "darle un empujoncito" al uso de los seguros de vida como mecanismo eficiente y solvente de gestión de riesgos para las familias y empresas. AUDEA aspira a poder consolidar un espacio donde, de forma recurrente, el sector asegurador canalice las principales iniciativas y se pueda transformar en un foro de referencia para nuestro país en materia aseguradora. Cabe destacar que se ha recibido un muy buen "feedback" de los concurrentes, en particular relativo a poder escuchar de primera mano los principales desarrollos de la industria, la contribución del sector a la economía y los objetivos de desarrollo sostenible y, a los intercambios sobre aspectos claves del negocio y sus perspectivas futuras. ●

Las compañías tienen un patrimonio regulatorio de más de 35.000 millones de pesos

Diego Labat destacó el rol activo y muy sano que tiene AUDEA en el mercado

El Presidente del Banco Central del Uruguay (BCU) Ec. y Cr. Diego Labat, afirmó que AUDEA tiene un “rol activo y muy sano en el mercado asegurador” y resaltó que “Uruguay es un país estable, con reglas de juego claras, con ventajas comparativas para la prestación de servicios financieros” y entre ellos el segmento asegurador “ocupa un lugar clave”. Ex-

El mercado de seguros se caracteriza por su solidez



Diego Labat, Presidente de Banco Central del Uruguay (BCU)

presó que el BCU ha trabajado con AUDEA en la generación de acciones que propugnan impulsar el Seguro de Vida, entre otras dinámicas conjuntas. Sostuvo, en otro plano, que “el mercado de rentas previsionales debe tener más competidores”.

El ejecutivo felicitó, en primera instancia, a AUDEA por sus 125 años de vida y destacó el “rol activo y muy sano que tiene la institución en el desarrollo de la actividad aseguradora”. Remarcó que “el mercado de seguros

de Uruguay se caracteriza por su solidez. Hoy tenemos empresas aseguradoras que tienen un patrimonio regulatorio de más de 35.000 millones de pesos, que es casi dos veces lo que el regulador le pide. Tenemos un sector asegurador con primas emitidas por encima de los US\$ 2.000 millones y rentabilidades razonables. En 2023 el sector asegurador terminó con un retorno sobre el patrimonio de casi 15%”. “Tenemos -prosiguió- un mercado asegurador competi-

tivo” y valoró positivamente la Ley No.16.426 del 14 de octubre de 1993 que aprobó la Desmonopolización de los Seguros.

Desafíos

Sostuvo que en la actualidad “se plantean desafíos y existen muchas cosas para mejorar” y, en consonancia con esa línea conceptual, “los seguros deben tener una mayor penetración en todo el sistema económico del país. La competencia tiene que ser completa en todo el merca-

do. No todos los productos están desarrollados en Uruguay por lo cual se presentan oportunidades de crecimiento en diversas áreas”.

Dijo que el BCU considera que “el mercado de rentas previsionales debe tener más competidores. Esto implica que se plantean muchos desafíos bien claros”.

El seguro debe tener una mayor penetración en el mercado

Estrecha colaboración

Diego Labat expresó que el BCU siempre ha desarrollado una estrecha y bien sana colaboración con AUDEA, respetando el rol de cada una de las partes. Afirmó que AUDEA es una organización “que está pensando en el mañana, siempre un poquito más allá y en el largo plazo. Hemos trabajado con la institución en impulsar el Seguro de Vida, hemos avanzado en los seguros agropecuarios. A su vez, en estos momentos el BCU cuenta con las Mesas de Finanzas Sostenibles, donde tenemos un proyecto

conjunto con las compañías de seguros”.

El ejecutivo señaló a continuación que “se desarrollan acciones conjuntas en materia de educación financiera, tema en el cual Uruguay tiene varios debates ya que, por ejemplo, en muchos casos sólo se mira el seguro del auto”.

El Presidente del Banco Central destacó que “Uruguay es un país estable, con reglas de juego claras, con ventajas comparativas para la prestación de servicios financieros. Por supuesto, dentro de ese esquema, los servicios de seguros ocupan un lugar clave”.

Recordó asimismo que recientemente la Consultora Moody’s subió la nota de grado inversor de Uruguay y enfatizó que el país “debe seguir ese camino, un camino que hay que aprovechar”.

Oportunidades

Diego Labat expresó, como colofón, que “nos podemos permitir pensar en tener un mercado de seguros con mucha más actividad, con más empresas, con más información de servicios. Existen entonces muchísimas oportunidades”. “Está en ustedes el desarrollo del mercado y que tomen esas oportunidades si quieren ir más allá”.●



EVENTO ANIVERSARIO 125 AÑOS
Asociación Uruguaya de Empresas Aseguradoras



AUDEA está cumpliendo **125 años de presencia en el Uruguay** asegurando a familias, empresas y grandes proyectos que contribuyen al crecimiento y a la economía del país.

El sector asegurador en su conjunto invierte en el Uruguay alrededor de **USD 7.200 millones**, lo que equivale a un 9.8% del PIB. Paga en forma diaria por concepto de pago de siniestros, la suma de **USD 2 millones**.

Seguiremos desempeñando e impulsando comprometidamente el desarrollo y profesionalismo del sector.



El mercado asegurador tiene espacio para seguir su sostenido proceso expansivo

A 30 años de la desmonopolización y los avances registrados en el mercado

El primer bloque temático del encuentro organizado por AUDEA tuvo como eje el hito desmonopolizador de los seguros, acaecido hace 30 años, y los avances registrados en el mercado en las tres últimas décadas. Los expositores fueron el Dr. Ignacio de Posadas, (ex Ministro de Economía y Finanzas), el Cr. Jorge Ottavianelli (ex Superintendente de Servicios Financieros del BCU) y la Ec. Tamara Schandy de la consultora Exante. El moderador fue el Presidente de AUDEA, Ec. Guillermo Heyer, quién le preguntó al Dr. de Posadas sobre el contexto político y económico en que se generó la desmonopolización

Proceso desregulatorio

De Posadas dijo que el proceso comienza “en la campaña electoral de 1989. El Dr. Alberto Lacalle Herrera traía un bagaje de ideas claras, firmes, disruptivas y muy liberales. La plataforma electoral incluía la desregulación de diversas actividades del país”, como el comercio exterior, el puerto, los seguros y segmentos del sector agropecuario, entre otros. Tras ganar las elecciones, y en el interregno, previo a la asunción del cargo de Presidente de la República, Lacalle Herrera y su equipo comenzaron a trabajar en esas importantes iniciativas. “A mí me tocó liderar- señaló- las áreas referidas a las empresas públicas y puerto, en tanto el sector seguros recayó en el Vicepresidente electo, Dr. Gonzalo Aguirre y en Martín Sturla”. En ese momento el panorama político era complicado por la confluencia de varios factores.

En otro tramo de su exposición expresó que en el tema desmonopolización de los seguros había



Guillermo Heyer, Jorge Ottavianelli, Tamara Schandy e Ignacio de Posadas

resistencias y “el primer trancazo sobrevino con el seguro de Accidentes de Trabajo, que estaba previsto en el proyecto inicial. Otra discusión, que no fue tan dura, se generó sobre el tema del regulador. Nosotros no queríamos introducir más áreas en el ámbito del BCU pero Uruguay tiene un sistema jurídico-constitucional muy rígido y finalmente quedó en la órbita de ese organismo. Recordó asimismo que “el proyecto de desmonopolización ingresó a la Cámara de Diputados y posteriormente al Senado, donde era Senador. En ese ínterin el Presidente Lacalle ya me había “zampado” el Ministerio de Economía y Finanzas por lo cual no acompañé el proceso legislativo de la Ley en el Senado”. Ante una pregunta del moderador Guillermo Heyer señaló que “las mayores resistencias al paquete de reformas del gobierno no emanaron del tema seguros

sino de otras áreas del aparato estatal. El tema de los seguros no levantó entonces tanta polvareda y al final se logró instrumentar una liberalización o desmonopolización ordenada.” Ignacio de Posadas expresó finalmente que “el grado de conservadurismo en Uruguay (en un sentido técnico) sigue siendo enorme. Esto implica que es muy difícil hacer cosas nuevas y, por otro lado, las que se hacen no terminan más. Uruguay es el país de los velorios sin entierro. No auguro grandes cambios en el país”.

Beneficios

A continuación, la Ec. Tamara Schandy, ante una pregunta del moderador Guillermo Heyer reseñó los principales beneficios que generó en el mercado la desmonopolización de los seguros. Dijo que esa instancia desmonopolizadora “fue positiva para el consumidor porque se amplió el espectro de coberturas y aumentó el número de aseguradoras. Aportó datos de un documento del Cr. Alberto Bensión (ex Ministro de Economía y Finanzas) destinado a la CEPAL en el cual se expone la reacción del mercado a los primeros años de la desmonopolización. Tamara Schandy dijo que comenzaron a operar en el país, tras ese proceso de apertura, diez nuevas compañías de seguros”. El BSE no era la única compañía que operaba antes de la desmonopolización porque otras aseguradoras ya cubrían varios segmentos del mercado.

Creció el primaje

Destacó el crecimiento del primaje, debido básicamente “al cam-

bio del régimen previsional y al desarrollo del segmento de vida previsional, un área en la que actualmente solo opera el BSE”. Dijo que “desde mediados de los 90 a la actualidad el mercado de seguros ha crecido en el eje del 75%, en términos reales, sólo en la parte competitiva”. En otro pasaje de su alocución, expresó que los procesos de crecimiento de la industria aseguradora fueron discontinuados en determinados años y destacó que “desde 2019 hasta la actualidad se registra un crecimiento bien importante del sector, bastante generalizado a nivel de ramas, con una tasa promedio de crecimiento de 4%-5%, que es una tasa saludable para lo que ha estado creciendo la economía. En términos de PBI el país tiene una penetración de primas sobre el tamaño de la economía de menos de dos puntos”. Es un número bajo a escala global.

Sostenida mejora

Explicó que el mercado asegurador asistió en los últimos años a un sostenido proceso de mejora, con nuevos tipos de coberturas y servicios, como los referidos al segmento agropecuario, ingeniería, fianzas, etc. Asimismo, en las coberturas más tradicionales, como Incendio y Robo, se registraron muchos procesos innovadores. Ante una pregunta del moderador, Tamara Schandy destacó que “la competencia ha generado un importante abaratamiento de muchas líneas de cobertura”. Ejemplificó, que el documento del Cr. Alberto Bensión estableció que entre 1990 y 2000 el precio de los seguros de automotores bajaron a menos de la mitad. Subrayó

finalmente que la industria del seguro “cuida su solvencia, sus ratios patrimoniales y toma decisiones que sean sostenibles en el tiempo”.

Cumplimiento

A continuación, hizo uso de la palabra el Cr. Jorge Ottavianelli, quién fue preguntado por el moderador Ec. Guillermo Heyer sobre la solvencia posdesmonopolización del sector. Dijo que desde la vigencia de la desmonopolización las compañías de seguros no han tenido problemas de solvencia, han cumplido con el marco regulatorio del BCU. Son empresas prudentes en el manejo de sus riesgos. En otro pasaje de su exposición afirmó que, en un proceso de tres etapas, en la actualidad es mucho más riguroso el regulador. Hay cambios en la acumulación de capital. Explicó que “a la fecha las empresas han venido cumpliendo perfectamente con todos los aspectos regulatorios”.

Dijo que el BCU en materia de regulación y en el marco de la hoja de ruta, trata siempre de dar tiempo a las empresas para que se adapten a los diferentes procesos. En esta línea, “el regulador es riguroso, pero al mismo tiempo, en términos de plazos, entiende, conversa”.

Espacio para crecer

Ottavianelli expresó que el mercado asegurador sigue teniendo espacio para seguir su proceso expansivo, por ejemplo en las líneas de seguros de Vida, entre otras.

Existe también un tema inherente a la educación porque generalmente una persona asegura su auto pero no cubre su vivienda, cuya dimensión patrimonial es más importante que un vehículo. Valoró asimismo “la importancia que reviste la innovación en el sector, al punto que cada vez más la IE juega un rol destacado en los diferentes procesos de la industria del seguro. Son evoluciones que no se detienen, por el contrario se potencian día a día. La IA es entonces un jugador que tenemos encima de la mesa”. De inmediato fue preguntado si el mercado uruguayo tiene, por ejemplo, espacio para un seguro de Salud a la americana, mexicana o chilena. “No tenemos un seguro de Salud-explicó- pero sí empresas de seguros que atienden a la salud y están reguladas por el Ministerio de Salud Pública. Creo que, de alguna manera, esos mercados van a tener que converger en algún momento”.



CONTRATAR UN SEGURO CON UN CORREDOR
PROFESIONAL, ES MÁS SEGURO

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

Se busca potenciar el sistema de Microseguros

AUDEA impulsa la accesibilidad del Seguro de Vida en Uruguay

En el segundo bloque del evento organizado por AUDEA se abordó el tema: “Desarrollo de Mercado y Seguros Inclusivos” y se hizo una puesta al día sobre la iniciativa de AUDEA de universalizar el acceso al seguro de Vida en Uruguay.

Los expositores fueron: Norma Alicia Rosas, Directora General de la Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros (AMIS); Nicolás Morales, Regional Manager de Microinsurance Network; Adrián Fernández, consultor senior del Centro de Investigación Económica CINVE; Ec. Belén Gómez, Adscripta a la Presidencia de Río Uruguay Seguros y Ec. Alejandro Veiroj, Director Ejecutivo de AUDEA. En primera instancia, Alejandro Veiroj, dijo que “Uruguay tiene un mercado de seguros maduro, consolidado”. Expresó que “el país se debe un salto cualitativo en cuanto a la penetración del seguro en la economía. AUDEA tiene precisamente como objetivo estratégico prioritario aumentar la penetración del seguro en nuestra economía a niveles que nos sitúen en los rangos de países de similar desarrollo económico, social e institucional”. Sostuvo que “esta estrategia debe ser acompañada de otro valor que para nosotros es muy importante: hacerlo de manera sostenible y responsable, contribuyendo a alcanzar los objetivos de desarrollo sustentable que como país nos comprometimos”.

Educación financiera

A continuación, Norma Alicia Rosas, vía zoom desde México, presentó el proyecto de educación financiera denominada Minerva que emanó de la necesidad de aportar a las mujeres mexicanas información y herramientas que les permitan acceder, comparar y escoger los servicios financieros apropiados para sí mismas, sus familias e incluso sus empresas. La Directora General de AMIS, expresó que la iniciativa Minerva propugna que las mujeres “aprendan a administrar adecuadamente sus recursos”. De inmediato, Nicolás Morales, Gerente General de Microinsurance Network explicó que “a nivel global el mercado de los microseguros sólo tiene un 5% de penetración, cuando lo aterrizamos en el contexto latinoamericano la penetración es del 12%. Estos porcentajes implican que queda un largo recorrido en términos de crecimiento”. Destacó que las soluciones tecnológicas contribuirán sin duda a potenciar este tipo de coberturas a escala regional”. En Uruguay se generaron algunos



Alejandro Veiroj, Belén Gómez y Nicolás Morales

productos de microseguros, que están concentrados en el crédito al consumo de familias de bajos recursos. AUDEA, como parte de su foco estratégico transversal de sostenibilidad e inclusión se integró en 2023 a la Microinsurance Network.

Seguro de Vida

El Director Ejecutivo de AUDEA, Ec. Alejandro Veiroj y el Ec. Adrián Fernández (CINVE) expusieron la iniciativa de AUDEA que apunta al acceso al seguro de vida para la sociedad uruguaya. Veiroj dijo que se procura que en el curso de este año el sector privado pueda implementar esta importante iniciativa. Expresó que se busca “la articulación de la cooperación entre las compañías de seguros y el Estado para lograr un producto que sea accesible. Se plasmará la accesibilidad porque se trata de un producto universal, que tendrá costos de administración relativamente bajos”. Indicó además que “si asumimos que esta línea de seguros tendrá una amplia cobertura será rentable para las compañías, muy accesible para las empresas que lo contraten, al tiempo que generará un valor agregado muy importante para

los trabajadores de las empresas”. Afirmó asimismo que el BCU dio su apoyo al proyecto “porque genera muchos beneficios sociales”.

Seguro de Vida Colectivo

El Ec. Adrián Fernández, pormenorizó que “el proyecto de Seguro de Vida diseñado por AUDEA está destinado a trabajadores formales. Las empresas que voluntariamente se integren al sistema tienen que cubrir toda su plantilla de trabajadores”. Dijo que “la idea es que el seguro cubra alrededor de US\$ 9.000, con una prima muy pequeña”. Indicó que en esta iniciativa debe confluír la dinámica del sector público y de las empresas de seguros. El proyecto de AUDEA procura mantener intactos los niveles de ingreso de las familias correspondientes a los primeros cinco deciles de ingresos más bajos ante el fallecimiento de un miembro de la familia, que es el sustento principal de la misma.

Seguros para la Equidad

El panel concluyó con una exposición de la Ec. Belén Gómez, Adscripta a la Presidencia de Río Uruguay Seguros (RUS), quién explicó que la organiza-

ción impulsa el programa “Seguros para la Equidad”, que desarrolla coberturas accesibles diseñadas a la medida de las necesidades de cada segmento poblacional. El sistema incluye la instalación de locales comerciales en las comunidades más vulnerables o de

menores ingresos, que son usuarias poco frecuentes de los seguros. Respecto a la potenciación de los microseguros en Uruguay sostuvo que es muy importante crear alianzas estratégicas y generar espacios de educación financiera”, concluyó. ●



30

AÑOS

1993 - 2023

Unidos para un futuro asegurado

Nuestro compromiso con el crecimiento, la colaboración, el profesionalismo y la innovación nos ha llevado a donde estamos hoy.

Un recorrido de tres décadas nos ha permitido forjar relaciones sólidas, brindar asesoramiento experto y ofrecer un espacio donde los corredores de todos los tamaños encuentran su hogar.

Aporte del seguro a la economía sostenible

Durante el encuentro organizado por AUDEA se remaró el importante rol que ejerce la industria del seguro en la economía de Uruguay. El tercer bloque temático del evento tuvo como eje temático las “Iniciativas Estratégicas de AUDEA”. Las expositoras fueron: Cra. Aldana García Sabattini, Responsable Técnica de la Comisión de Contadores de AUDEA en 2023 y Gerente Financiera y Administrativa de San Cristóbal Seguros; Dra. Romina Romero, Responsable Técnica de la Comisión de Abogados de AUDEA en 2023, y Gerenta de Asuntos Legales y Secretaria General en MAPFRE y la Ing. Agr. Sofía Schmitz, Responsable Técnica de la Comisión de Seguros Agropecuarios de AUDEA-BSE en 2023 y Jefa de Riesgos Agropecuarios de Sancor Seguros. Fue moderador el Director Ejecutivo de AUDEA, Alejandro Veiroj.

Abrió el panel, la Cra. Aldana García, quién expuso los indicadores de una iniciativa estratégica de AUDEA, que pondera “la contribución del seguro a la economía sostenible, sin comprometer los recursos y el medio ambiente a las generaciones futuras”. Explicó que “el proyecto tiene precisamente como objetivo mostrar a la población, de una manera sencilla y amigable, el valioso aporte de los seguros a la economía. Dijo que las aseguradoras, en calidad de inversores institucionales, invierten en el país US\$ 8.600 millones, (10% del PIB) y pagan por día US\$ 2.7 millones en siniestros asegurados. El sector asegurador privado registra en el eje de 800 percances cotidianos. Informó asimismo que los proyectos asegurados totalizan US\$ 2.000 millones. La ejecutiva destacó que el sector asegurador pagó en 2023, por concepto de seguros agropecuarios, US\$ 145 millones por la cobertura de 300.000 hectáreas de cultivos. Es una cifra histórica en los anales



Alejandro Veiroj, Aldana García, Romina Romero y Sofía Schmitz

indemnizatorios del seguro en Uruguay ya que durante 2021 el sector había pagado cerca de US\$ 45 millones. La adversidad que más afectó al sector y al país fue una severa sequía. Aldana García resaltó que cuando ocurren estos eventos queda de manifiesto el “importante rol que cumple el seguro”, en términos de protección y de respaldo a los productores afectados.

Al abordar el tema de la sostenibilidad expresó que la industria aseguradora marca presencia en todo el territorio nacional y especificó que el sector asegurador privado aporta mano de obra directa a 800 personas. El índice de retención de esa plantilla es del 80%, lo cual implica una baja rotación. En materia de género existe una distribución equitativa entre hombres y mujeres (50%). Cuando se analiza ese ratio en posiciones gerenciales y directivas las mujeres tienen un porcentaje del 32%. La expositora indicó asimismo que, en el marco del denominado efecto derrame, el sector asegurador privado

paga, en términos promediales, US\$ 130.000 por día en mano de obra a talleres.

El acto prosiguió con palabras de la Dra. Romina Romero, quién narró la génesis del proceso que posibilitó la redacción del libro “A Cinco Años de la Ley de Seguros”, que fue presentado en el evento. Dijo que “la iniciativa surgió en la Comisión de Abogados de AUDEA, que integro en representación de MAPFRE”. Se desarrolló un cronograma de trabajo reactivo y proactivo con el objetivo de hacer algo especial a raíz del quinto aniversario de la Ley de Seguros. Dijo que se generó “una obra que recoge reflexiones de quienes trabajamos en el área Derecho de Seguros”.

Preguntada por Alejandro Veiroj sobre cuáles son los aspectos más importantes del conjunto normativo, expresó que “la Ley de Seguros ordenó, ordenó mucho; es una normativa de más fácil acceso, incluso para las personas que no están especialmente relacionadas con el rubro. Ayudó a pensar,

a recoger las mejores prácticas del mercado”. La Dra. Romero dijo que la nueva Ley de Seguros actualizó un ordenamiento que databa, ni más ni menos, que del siglo XIX. La Ley ordenó y aportó claridad a ciertas prácticas del mercado, homogeneizó varios procesos, le dio mayor certeza a los asegurados respecto a los plazos de respuesta en las coberturas y en lo que respecta al contenido de los textos de las pólizas. La expositora indicó además que la Ley “nos interpela a seguir trabajando en aquellos aspectos que se pueden mejorar”. Las empresas de seguros se esforzaron en gran medida para adaptar rápidamente procesos y estar a la altura de los desafíos que plantea la vigente Ley de Seguros.

Desafíos del seguro agrícola

El tercer bloque temático concluyó con una exposición de la Ing. Agr. Sofía Schmitz, quién destacó la importancia que reviste el seguro agropecuario, especialmente frente a las severas adversidades climáticas ocurridas en los

últimos años en Uruguay.

Afirmó que el seguro es la herramienta principal que tiene el agricultor para bajar un poco la volatilidad que registra el negocio. Se estima que entre el 70% y el 80% del área de los principales cultivos del país cuenta con algún tipo de cobertura.

Dijo que los seguros en el segmento agrícola son considerados como un insumo más y destacó que salimos un poco del seguro tradicional, que por supuesto sigue teniendo su valor, pero “es importante la evolución de las herramientas que se adapten más a las necesidades de los actores de la cadena. Son desafíos para nada sencillos”.

Sofía Schmitz consideró que otro desafío importante es inherente a la tecnología, “que nos ayude a hacer la diferencia”. Señaló que en el ámbito de la Comisión de Seguros Agropecuarios de AUDEA-BSE se abordan en conjunto la problemáticas del segmento agrícola. “Son acciones compartidas positivas porque, en definitiva, el objetivo final es que favorezcan al sector”.

Se trabaja para cerrar dos brechas existentes que han operado de barreras para un mejor desarrollo del mercado. Una de ellas es la mejora en la información de rendimientos. Con ese objetivo se está trabajando con el MGAP para poder contar con información oficial de rendimientos a nivel de chacra. Por otro lado, se desarrollan acciones con el MGAP, INIA, GRAS e INUMET en la mejora de la densidad y calidad de la información agroclimática. En la técnica aseguradora la falta de información se supe con prima y es por ello que los productos más demandados en el mercado (seguros de rendimiento-inversión) deben tarifarse sobre la base de la limitada información con que se cuenta. Sofía Schmitz consideró que si se registran avances en estos dos aspectos de información “la oferta de los seguros agropecuarios puede ser mejorada”. ●

Dijo Gonzalo Chillado, Gerente General de Munich RE de Argentina

El cambio climático genera fuertes pérdidas

El cambio climático genera pérdidas muy importantes a los sectores asegurador y reasegurador y esta realidad impacta en las condiciones de los mercados, afirmó el Gerente General de Munich Re Argentina, Gonzalo Chillado Biaux, durante su exposición en el encuentro organizado por AUDEA. Oficiaron de moderadores el Presidente de AUDEA, Ec. Guillermo Heyer y el Director Ejecutivo de la organización, Ec. Alejandro Veiroj. Gonzalo Chillado expresó que a escala global se deben en-

frentar importantes desafíos que permitan superar el estancamiento actual que emana muchas veces de la inflación, la recesión, la volatilidad en los tipos de cambios, entre otros factores. Hay que retornar entonces el crecimiento constante. Hizo hincapié en la necesidad de adaptarse “al cambio climático, que está generando muchas pérdidas en el área de los reaseguros. Se deben tomar medidas preventivas que eviten un impacto negativo en el medio ambiente”. Destacó que “la robotiza-

ción, la automatización, la digitalización le genera también un desafío a la industria del seguro y del reaseguro para dar soluciones a nivel global”. Consideró que “Latinoamérica se ha comportado muy bien en lo que respecta a los factores macroeconómicos; ha tenido un desempeño muy positivo”. Dijo que Munich Re tiene una óptica muy optimista respecto a este escenario regional. “Esto demuestra -prosiguió- que la región tiene un interés especial por el desarrollo de nuevas soluciones y productos”. Re-

marcó que “los reaseguradores están comprometidos a no dar soporte a determinadas actividades que generen un impacto negativo en el medio ambiente con el objetivo de la descarbonización de la cartera. Dijo que Munich Re promueve e incorpora avanzadas herramientas tecnológicas, incluyendo IA, en sus procesos de gestión porque apoyan y dar soporte a las decisiones de la organización. Informó, asimismo que “los riesgos cibernéticos cobran en los últimos tiempos una dimensión mayor. Si bien

en los últimos cinco años se triplicó el negocio global de riesgos cibernéticos todavía existe una brecha enorme entre lo que se está ofreciendo, lo que se puede dar como una solución, y lo que puede ser exponencialmente una pérdida. Todavía no estamos preparados en el sector privado para hacer frente a una guerra cibernética o a una falla mundial de infraestructura”. “De esta manera, los fenómenos climáticos y la cibernética son dos grandes focos de atención”, concluyó. ●

Ante el crecimiento del robo de automotores, genera estrategias innovadoras

SANCOR SEGUROS se esfuerza día a día para bajar la siniestralidad en beneficio de sus clientes

Sancor Seguros, en el marco de sus reconocidas estrategias innovadoras, “incorporó dispositivos recuperadores de hurto que estamos instalando en aquellas marcas y modelos de vehículos más robados y que tienen una baja tasa de recuperado”, informó Alejandro Peretti, Gerente de Suscripción y Siniestros de la compañía. El ejecutivo pormenorizó al Suplemento de Seguros de El Observador que “el robo de vehículos es una problemática que lamentablemente sigue creciendo año tras año en el país, alcanzando tasas realmente preocupantes principalmente en Montevideo, Maldonado y Canelones, donde se concentran el 75% de los hurtos”.

Alejandro Peretti afirmó, en otro plano, que el objetivo de Sancor Seguros en lo que resta del año “es mantener los ratios de crecimiento que venimos logrando en los últimos años, ganando participación en el mercado y al mismo tiempo continuar transitando hacia la mejora en los niveles de rentabilidad”.

¿Qué comportamiento registra la compañía en el primer trimestre del año, en términos de suscripción y en el segmento siniestral?

Hemos experimentado un excelente primer trimestre en lo que tiene que ver con la venta, donde hemos logrado crecer en forma diversificada un 18% respecto al mismo período del año anterior. Esto se mantiene en línea con la performance de nuestro cierre de año, superando el crecimiento medio del mercado. Continuamos trabajando con un foco muy fuerte en la adecuación de nuestros modelos de suscripción y tarificación, utilizando las nuevas herramientas digitales disponibles para agilizar los distintos procesos y adaptarnos rápidamente a los nuevos hábitos y necesidades de nuestros clientes, cuidando siempre la rentabilidad del negocio. En lo que respecta a la siniestralidad del primer trimestre, si bien algunos ramos se vieron afectados por los distintos eventos climáticos que sucedieron a lo largo del país, hemos logrado alcanzar el ratio de siniestralidad general que habíamos definido como objetivo para el período en base al crecimiento diversificado que venimos experimentando. El segundo trimestre del año nos encuentra con muchas iniciativas y oportunidades comerciales que nos dan optimismo para continuar creciendo con rentabilidad.



Alejandro Peretti, Gerente de Suscripción y Siniestros de Sancor Seguros

¿En qué medida es importante el programa de IA (Chatbot) de la empresa para el seguimiento de los procesos siniestros y del auxilio mecánico, así como una herramienta de apoyo a los corredores?

Desde Sancor Seguros siempre buscamos oportunidades de mejorar nuestro servicio. Para ello, las estrategias innovadoras son de vital importancia en conjunto con nuestro capital humano. 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 automatización, facilidad de uso, 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 tenga con ello un valor agregado gracias a la tecnología. A través de nuestro Chatbot de la compañía se pueden denunciar siniestros (automóviles -rotura de cristales y daños por granizo-, hogar, comercio, garantía extendida e indemnización por gastos médicos). También solicitar auxilios mecánicos y descargar documentación de la póliza (tanto clientes como corredores de la compañía).

La tecnología nos aporta cosas muy buenas, pero siempre debemos tener en cuenta que el seguro es un negocio de relaciones humanas. Por ello, en nuestro chatbot incluimos también la opción de poder hablar con un operador; siendo aún la atención al cliente una de las opciones más utilizadas (39%).

En el primer trimestre del año creció, en forma diversificada, un 18% respecto al mismo período de 2023

¿Qué otros procesos innovadores utiliza Sancor Seguros en su operativa diaria, como por ejemplo, dispositivos tecnológicos en materia de hurtos de vehículos?

El robo de vehículos es una problemática que lamentablemente sigue creciendo año tras año en el país, alcanzando tasas realmente preocupantes principalmente en Montevideo, Maldonado y Canelones donde se concentran el 75% de los hurtos. De acuerdo a los datos publicados por el Ministerio del Interior, en 2023 hubo 15.856 denuncias de robo de vehículos en todo el país, lo que representa un incremento del 7,5% respecto al año 2022. Solo en Montevideo el promedio diario de vehículos hurtados asciende a 22 (el doble por ejemplo de la cantidad que se denuncia por día en la ciudad de Córdoba, Argentina).

Para hacer frente a esta problemática desde Sancor Seguros nos apoyamos en soluciones tecnológicas innovadoras que ofrecemos a nuestros asegurados generando de esta forma un diferencial en el servicio y mejorando la experiencia

de nuestros clientes.

En ese sentido, hemos incorporado recientemente dispositivos recuperadores de hurto que estamos instalando en aquellas marcas y modelos de vehículos más robados y que tienen una baja tasa de recuperado, evitando de esta forma castigarlos desde la tarifa. Estos dispositivos son provistos e instalados directamente por la empresa sin ningún tipo de costo para el asegurado y son de muy fácil y rápida instalación. Se trata de un inmovilizador de vehículos a distancia que se activa a partir de la denuncia de hurto que realiza el cliente a nuestro call center, disparando además un protocolo para el rápido seguimiento y recuperado de la unidad.

¿La compañía desarrolla instancias de comercialización digital?

Los avances tecnológicos y el cambio en la mentalidad, hábitos y comportamientos de los clientes están generando sin dudas cambios significativos en nuestra actividad. Hoy la venta y la experiencia que ofrecemos deben ajustarse rápidamente a la forma en que los clientes quieren comprar y ser atendidos. En este sentido, venimos trabajando con nuestros equipos y conjuntamente con nuestros corredores/asesores para adaptar los productos y procesos a las necesidades y requisitos actuales manteniendo el foco en la innovación y mejora constante de las experiencias de nuestros asegurados. En 2020 lanzamos Magenta Seguros, un canal de venta digital con el objetivo de construir un canal de venta online que responda a las nuevas necesidades de consumo de los potenciales clientes y contemplando al corredor de seguros.

Magenta Seguros nace de una tendencia mundial, que se ha incrementado aún más post pandemia. El canal digital brinda soluciones en tiempo real, y si esto es así, allí quería Sancor Seguros estar presente. Convirtiéndose, de esta manera, en la primera compañía en desarrollar un canal para vender seguros digitalmente junto a sus socios estratégicos en el negocio, sus corredores de seguros. Adicionalmente, en octubre 2022 adquirimos un sitio de venta web especializado en seguros de viaje llamado Aseguro Mi Viaje que nos permitió acelerar nuestra entrada al mercado y a la vez tener una curva de aprendizaje en un corto lapso de tiempo de manera de lanzar productos previamente testeados. Estamos poniendo a disposición de los clientes y de nuestros corredores coberturas

adaptadas a las necesidades de cada perfil de viajero de manera de cubrir adecuadamente su riesgo. Nuestra propuesta parte de ofrecer capitales diversos y pensados según el tipo de destino y pasajero, pensando en la importancia de contar con montos adecuados para cubrir preexistencias y con coberturas adicionales ya incluidas en el producto base, como por ejemplo embarazo y prácticas deportivas amateur o internación por COVID. Esto es un diferencial, al igual que contar con capitales asegurados que son por cada evento y no para la totalidad del viaje, lo que garantiza al pasajero contar siempre con el 100% del capital disponible.

¿En qué medida la adecuada suscripción de riesgos y una buena gestión en el área siniestral contribuyen al crecimiento de la empresa?

Lograr una adecuada suscripción de riesgos y gestionar eficientemente los siniestros contribuye en gran medida a nuestro principal objetivo, que es crecer con rentabilidad. El posicionamiento de marca y la experiencia recogida a lo largo de los 18 años que llevamos operando en Uruguay, nos permiten ser cada vez más selectivos en los riesgos que suscribimos y optimizar la tarificación de cada una de las ramas en las que operamos, lo que se ve reflejado en una mejora de los ratios de siniestralidad. Considero que el mayor desafío que tenemos hoy las aseguradoras es lograr reducir los costos operativos para conseguir que en definitiva los beneficios económicos estén asociados principalmente al desempeño de los resultados técnicos.

¿Cómo visualiza, en términos de ratio de crecimiento, la operativa de la compañía en lo que resta del año 2024?

Existe un mercado muy competitivo con una variedad muy grande de coberturas y un entorno cambiante que exige revisar y diseñar constantemente nuevas estrategias para afrontar el crecimiento. Por nuestra parte estamos muy enfocados en la actualización de coberturas y desarrollo de nuevos productos para continuar creciendo de forma diversificada a partir de la ampliación de productos que ofrecemos. Nuestro objetivo en lo que resta del año es mantener los ratios de crecimiento que venimos logrando en los últimos años, ganando participación en el mercado y al mismo tiempo continuar transitando hacia la mejora en los niveles de rentabilidad. ●

APROASE celebró el Mes de la Mujer

La Agrupación de Profesionales Asesores en Seguros (APROASE) realizó el pasado 14 de marzo un encuentro celebratorio del Mes de la Mujer, que se caracterizó por su alto poder de convocatoria.

Asistieron al evento socias y directivos de la institución organizadora, representantes de otras entidades que nuclean a corredores y ejecutivas de varias compañías de seguros. En la instancia, la Psicóloga Virginia Fasano, abor-

dó el tema “Talentos y Liderazgos en la Organizaciones”. Se generó un espacio reflexivo y motivador sobre los desafíos actuales de los líderes para detectar y desarrollar talentos en las organizaciones.



Cristina Perillo, Gloria Pregliasco, Alicia Chiesa, Adriana Vlah, Dra. Martha Quintas y Noemí Kacowicz



Karina Marinoff, Alicia Chiesa, Nydia Pardo, Cristina Perillo, Laura Gomensoro, Adriana Vlah y María Claudia Rossi



Noemí Kacowicz, Alicia Chiesa, Eduardo Martoy, María Claudia Rossi, Gloria Pregliasco y Nydia Pardo



Gabriela Serafino, Alicia Chiesa, Noemí Kacowicz, Ing. Patricia O'Neill y Bernd Von Sanden



María Claudia Rossi, Gabriela Serafino, Alicia Chiesa, Noemí Kacowicz, Lic. Virginia Fasano, Ing. Patricia O'Neill y Bernd Von Sanden



Noemí Kacowicz, Julia Domínguez, Cristina Perillo, Dahiana Santucho, Alicia Chiesa, Gloria Pregliasco y Bernd Von Sanden



María Claudia Rossi, Lic. Virginia Fasano, Alicia Chiesa y Bernd Von Sanden



Lorenzo Paradell y María Jovanna Echeverría



Laura Gomensoro, María Noel Pereyra y Karina Voitiuk