



Sector asegurador
demostró
eficiencia, rapidez
y solidez para enfrentar
pagos ante récord de
indemnizaciones

Alejandro Veiroj, Director Ejecutivo de AUDEA

● Página 3

CUAPROSE siempre procura
agregar valor a la gestión de
los Corredores Asesores



● Páginas 4 y 5 Presidente de CUAPROSE, Alberto Panetta



**SANCOR
SEGUROS**

Tranquilidad estés donde estés

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

BSE, amplias coberturas de Vida

El Banco de Seguros ofrece una amplia gama de coberturas de Vida que se ajustan a las necesidades y requerimientos del asegurado. Se destaca el producto Más Salud, que ofrece la posibilidad de complementar la cobertura de salud personal a través de un seguro individual de fácil contratación, sin declaración jurada de salud, ni exámenes médicos. Se puede contratar hasta los 60 años y la cobertura se mantiene hasta los 70 años. Las coberturas son: Cáncer. En caso de diagnóstico de esta patología, el asegurado podrá disponer de un capital contado así como la posibilidad de obtener una segunda opinión médica y de recibir tratamiento clínico-quirúrgico en Estados Unidos, Argentina, Brasil o Chile. Gastos Especiales. Cubre el costo de determinados servicios y tratamientos médicos, así como medicación para cáncer, esclerosis múltiple y hepatitis C, que no son contempladas o están parcialmente cubiertos por la prestación médica habitual. También se cubre el traslado fuera del departamento de residencia a cualquier punto del territorio nacional para realizarse los servicios y tratamientos detallados.

Cobertura de Vida

El seguro de Vida que ofrece el Banco de Seguro determina que la persona puede elegir durante cuántos años pagará su seguro, adaptándolo a sus posibilidades y manteniendo la cobertura durante toda su vida. Ejemplo: Edad 35 años. Capital US\$ 25.000; Cuota mensual US\$ 33. Si el asegurado elige pagarlo solamente durante los primeros 15 años la cuota mensual es de US\$65.

Vida Temporal

Este seguro la permite a la per-



El Banco de Seguros ofrece una amplia gama de coberturas de Vida

sona contemplar una necesidad específica, acotando la cobertura a un determinado período de su vida, mientras sus hijos crecen, cuando adquirió un préstamo, etc. Se puede elegir el ahorro que se quiere cobrar al final del período definido. Desde el primer día, el

asegurado tiene el respaldo del BSE, que en caso de fallecimiento abona el capital a los beneficiarios que la persona eligió.

Ahorro más Vida

Período de cobertura. Por edad hasta los 55, 60 o 65 años.

Por un período de tiempo de 10, 15 o 20 años.

Renta Personal

Este seguro posibilita que la persona reciba una renta mensual a partir de la fecha que elija al momento de contratarlo. Llegada

la fecha fijada para el inicio del pago de la renta, también se tiene la opción de retirar el capital generado al contado.

La renta puede ser vitalicia. El asegurado puede cobrarla durante toda su vida o también puede elegir un período durante el cual desea recibirla, es decir una renta temporaria.

Para realizar el pago del seguro se puede optar por hacerlo al contado depositando por única vez el monto total o pagar la cuota en forma mensual o anual hasta el momento de comenzar a cobrar la renta. El seguro se puede contratar en dólares o en unidades indexadas (UI).

Accidentes Personales

Este producto cubre la muerte accidental de la persona cuya vida se asegura como consecuencia de todo accidente que pueda ocurrirle, ya sea en el ejercicio de su profesión o actividad declarada, o en su vida privada.

La cobertura principal, muerte accidental, puede ser complementada con las siguientes coberturas adicionales:

* Invalidez permanente, total o parcial por accidente. Se indemniza a la persona asegurada con un porcentaje de capital en relación al grado de incapacidad resultante.

* Invalidez temporaria por accidente, ante una incapacidad que impida al asegurado dedicarse a sus ocupaciones habituales por un lapso determinado. Se abonará una prestación diaria por un período máximo de 200 días.

* Invalidez específica

Riesgo deportivo. Se cubren los riesgos derivados de la práctica profesional del deporte.

Esta cobertura se puede contratar en dólares o en moneda nacional.

MAPFRE creció 26% su primaje en Latinoamérica

Las tres regiones que integran el negocio de MAPFRE en Latinoamérica han registrado una evolución muy positiva en los nueve primeros meses de este año, tanto en el crecimiento de la actividad aseguradora como en la rentabilidad obtenida, informó la aseguradora en Madrid. Las primas de MAPFRE, la mayor compañía aseguradora de Latinoamérica, han crecido un 26% respecto al año anterior y se sitúan en 6.848 millones de euros, mientras que el beneficio crece un 65%, hasta 188 millones de euros. Las tres regiones son Brasil, Latam Norte y

Latam Sur, y conjuntamente aportan el 38,5% de los beneficios globales de MAPFRE (488 millones de euros) y el 36,7% de las primas en todo el mundo del Grupo (18.645 millones de euros).

En Brasil, las primas registraron un incremento del 45,3%, hasta superar los 3.682 millones de euros. Este fuerte crecimiento, además de la mejora del negocio, se apoya también en la revalorización del real brasileño (18%). Brasil es, tras España el segundo mercado que más aporta al beneficio del Grupo, con 93 millones de euros, un 86% más que el mismo período del año

anterior, gracias, entre otros factores, a la menor siniestralidad derivada del Covid y de la mayor rentabilidad de las carteras de inversión. Por ramos, Seguros Generales es el que más aporta al Grupo, con un volumen de 2.127 millones de euros (+59,5%), seguido por Vida, con 1.086 millones de euros (+25,8%) y Autos, con un crecimiento del 39,3%, hasta los 468 millones de euros.

Latam Norte

En el Área Regional Latam Norte (integrada por México, República Dominicana y los países centro-

americanos de Panamá, Guatemala, Honduras, El Salvador, Costa Rica y Nicaragua) las primas del negocio de seguros se situaron en 1.650 millones de euros (-5,2%). Este descenso se explica porque en 2021 se emitió una póliza bienal en México, por importe de 472 millones de euros. Excluyendo este impacto, el crecimiento habría superado el 30%. El beneficio neto de esta área regional también experimentó un importante incremento (42,4%), hasta alcanzar los 29 millones de euros gracias, entre otros, a los negocios de Vida Riesgo y Salud que han mejorado considerablemente por la positiva evolución de la pandemia. Se destaca la aportación de México, con 840 millones de euros en primas (+16,7% en términos comparables), seguido por la subregión América Central, con 489 millones de euros, con un aumento del 27,2%,

y República Dominicana, que creció un 34,8%, hasta los 321 millones de euros.

Latam Sur

Las primas del Área Regional Latam Sur (integrada por Colombia, Perú, Chile, Argentina, Uruguay, Paraguay, Ecuador y Venezuela) al cierre de septiembre de este año ascendieron a 1.516 millones de euros, lo que supone un incremento del 29,4%. Es importante subrayar que todos los ramos crecen, destacando la positiva evolución de Vida Riesgo (+37,7%), Salud y Accidentes (+31,3%), Autos (+29,7%), Seguros Generales (+28,5%) y Vida Ahorro (+20,6%). El beneficio de esta área regional se incrementó un 50,6%, hasta superar los 66 millones de euros. Todos los países de la región registraron crecimientos en su volumen de primas de dos dígitos.

Récord en pagos indemnizatorios

El sector asegurador registró este año un récord en el pago de indemnizaciones por la ocurrencia de cuatro siniestros catastróficos, entre ellos el de Punta Shopping, el mayor en la historia del Uruguay. El Director Ejecutivo de la Asociación Uruguaya de Empresas Aseguradoras (AUDEA), Ec. Alejandro Veiroj, afirmó que frente a este escenario de severa siniestralidad el sistema asegurador “ha demostrado con eficiencia, rapidez y solidez financiera, cómo la economía de un país requiere de un mecanismo profesional de transferencia del riesgo como lo es el seguro”. El ejecutivo expresó a El Observador que “existen varios debates en lo que respecta al desarrollo de un mercado profesional de seguros”. Especificó que “los mercados de seguros, desde el punto de vista económico, cuentan con diferentes “imperfecciones” que justifican la intervención del Estado para resolverlas de forma apropiada. El control de solvencia que realiza el BCU a través de la Superintendencia de Servicios Financieros es un claro ejemplo de ello”.

“En el Uruguay -prosiguió- nos ha ido muy bien en ese sentido si consideramos que desde que se desmonopolizó el mercado no han existido episodios de insolvencia. Los “debtes” requieren también de una articulación importante del Estado. En los países donde los mercados de seguros han acompasado el desarrollo económico y el incremento en los niveles de bienestar de las sociedades, el Estado ha colaborado en un rol central para asegurar aspectos como el acceso al seguro para amplias capas de la sociedad, la existencia de información de seguros necesaria para los procesos de toma de decisiones de las empresas, el contralor de cumplimiento de los seguros obligatorios y el aseguramiento de condiciones de competencia equitativas entre empresas.

Acceso al seguro

Alejandro Veiroj dijo que “tenemos una tendencia a decir que en el Uruguay no existe cultura aseguradora y que las personas prefieren asegurar primero su auto, luego su casa y por último su vida. Esta afirmación es en parte cierta, pero esconde una realidad si se contrasta con lo que sucede en países donde el seguro se utiliza de forma mucho más intensiva para asegurar la vida de las personas. En todos esos países ha existido un rol central del Estado en cuanto a estimular el uso del seguro, en particular de vida, como mecanismo de protección y ahorro. Esto se ha realizado a través de diferentes

mecanismos, en general utilizados conjuntamente, que van desde el establecimiento de seguros de vida obligatorios hasta la participación activa del Estado en la promoción de microseguros para su acceso por parte de las capas de menores ingresos de las sociedades, pasando por incentivos tributarios en la contratación de los mismos”.

“El plan estratégico de AUDEA -añadió- con objetivos a 5 y 10 años tiene un eje estratégico principal que es cerrar la brecha de seguros en el Uruguay, aumentando la penetración del seguro en la economía. Contamos con una brecha de seguros si nos comparamos con países de la región de 1.3 puntos del PBI que resultan en unos USD 650 MM. De ello, el 75% corresponde a seguros de Vida. AUDEA ha generado una iniciativa de acceso al seguro de Vida para la población uruguaya a través del desarrollo de un Seguro de Vida Colectivo para Trabajadores, de amplio acceso. Es una cobertura muy accesible y voluntaria que procura la difusión amplia del seguro en la sociedad, especialmente para familias y empresas que no cuentan con la posibilidad de acceder a un seguro de Vida. Para lograr un seguro de capital asegurado considerable (entorno de USD 9.000) y primas muy accesibles (entorno de 120 pesos por mes por empleado) es clave el trabajo coordinado del sector asegurador con el sector público. Hay que articular las capacidades de cada actor para lograr sinergias que permitan la generación de esta cobertura de alto valor y bajo coste”. Alejandro Veiroj informó que “hemos ya confirmado el apoyo a esta iniciativa por parte del BCU, lo que consideramos un primer paso clave para lograr el apoyo de todos los poderes públicos necesarios para la consecución de los objetivos sociales de este proyecto. Como menciona Regina Simões, coordinadora regional para Latinoamérica de la Access to Insurance Initiative, “el liderazgo y la coordinación de los supervisores de seguros son fundamentales para el éxito de los programas de acceso al seguro”. Las próximas etapas de este proyecto implican embarcar a los demás poderes públicos. Confiamos en el acompañamiento sostenido del Estado considerando los beneficios sociales considerables que se derivarán de esta iniciativa”.

Información de Seguros

Sostuvo asimismo que “en cuanto a información de seguros, el Uruguay se encuentra en una situación prácticamente igual a la que estábamos en el año 1995, cuando se establecieron las reglas de actuación del mercado desmonopolizado y se comenzó a publicar información del sector. Es un gran “debe” que no se haya podido avanzar significati-



Ec. Alejandro Veiroj, Director Ejecutivo de AUDEA

vamente en cuanto a la cantidad y la calidad de la información que es publicada por el BCU. En un mercado donde la información es clave para poder desarrollar la técnica aseguradora apropiadamente, esto es, establecer los costos de los seguros en base a la experiencia siniestral, ni siquiera contamos aún con los datos de número de pólizas emitidas por las empresas de seguros. Esta información es enviada por las empresas de seguros desde mediados de los años 90 y sería importante que el regulador del mercado, en aras de asegurar un desarrollo eficiente y competitivo del mercado, publique la información consolidada de todas las empresas de seguros con las correspondientes aperturas por ramas y sub ramas. Si bien desde AUDEA nos encontramos desarrollando un proyecto para mejorar y ampliar la información disponible para las empresas privadas, el regulador del mercado se encuentra en la mejor posición para hacer transparente la información de la totalidad del mercado, como sucede en la gran mayoría de los mercados de los países de Sudamérica y, sin dudas, la OCDE. Para el 2023, aspiramos a que el regulador torne disponible la información relevante del sector seguros para que las empresas puedan operar en condiciones de mayor eficiencia. Vale la pena recordar la máxima en seguros que dice que “la falta de información se suple con prima”.

Escaso control del SOA

Alejandro Veiroj afirmó que “encontramos en el funcionamiento del Seguro Obligatorio de Automotores (SOA) puesto en funcionamiento por la Ley 18.412 del año 2009 otro “debe” en lo que refiere a las acciones esperadas del Estado dado el rol de contralor asignado, según lo establecido en el marco legal. Nos referimos al hecho de que desde que se im-

plementó el sistema existe un limitado control de cumplimiento del SOA, lo que resulta en un porcentaje significativo de vehículos automotores que circulan sin el mismo, sobre todo en el caso de las motocicletas. Los desafíos para el contralor del SOA radicaban en el hecho de que el marco legal obligaba al Ministerio del Interior a incautar los vehículos que no contaban con el SOA, lo cual en la práctica lo tornaba de difícil implementación.

Ello se solucionó totalmente con las modificaciones en el marco legal incluidas en la Ley de Rendición de Cuentas de 2020, en la cual se generó el marco para que se pueda efectuar un control del SOA por medio de cruce de bases de datos (entre vehículos registrados en el SUCIVE y vehículos con SOA) y/o mediante dispositivos electrónicos (radares). La articulación de este tipo de contralor entre todas las partes involucradas data de hace más de 5 años. Sin embargo, a la fecha, y con el marco legal habilitante, aún no contamos con avances en la materia. Desde AUDEA, y junto con el BSE, hemos desplegado nuestras máximas capacidades para poder articular la fiscalización del SOA. Aspiramos a que 2023 sea el año donde podamos ver cambios significativos en la misma. La técnica aseguradora prevé que el colectivo involucrado en el riesgo, los vehículos, financien de forma conjunta las pérdidas ocasionadas por siniestros de tránsito a través del pago de la prima del seguro. En el caso que nos ocupa, el tamaño de dicho colectivo se reduce significativamente por el déficit de cobertura. Por otro lado, el sistema prevé que, aunque no exista seguro, las pérdidas sean costeadas por las empresas de seguros. Se genera una situación compleja porque las empresas de seguros asumen un costo y brindan un servicio para el que no existe una contraprestación/prima clara. Es más, parte de las primas de los seguros que sí son contratados están influenciadas por dicho déficit de cobertura. Esto genera subsidios cruzados entre personas que contratan el SOA y aquellas que no lo hacen lo cual parece a todas luces un efecto indeseado e injusto”.

Competencia equitativa

Indicó que “todos recordamos las épocas previas a la desmonopolización del mercado de seguros en el año 1993 y sabemos cómo este cambio fue beneficioso para los consumidores en términos de acceso a los productos de seguros, la calidad de los mismos y su diversidad. Desde AUDEA hemos históricamente hecho notar que el monopolio del seguro de accidentes de trabajo en manos del operador estatal le otorga una herramienta de competencia con

la cual las empresas privadas no cuentan. Contar con un monopolio en un seguro obligatorio, no solamente permitiría obtener ganancias que luego podrían ser utilizadas para compensar las pérdidas en ramas en competencia, sino que también otorga una ventaja en cuanto a alcance comercial con las empresas/clientes y una posibilidad única de posicionamiento de marketing. A más de 25 años de la desmonopolización entendemos que estamos en un buen momento para reevaluar el arreglo institucional en ese sentido. Una preocupación más reciente es el rol futuro del operador estatal en los seguros previsionales y las perspectivas futuras considerando el proyecto de ley de reforma previsional. Existe un riesgo elevado que el operador estatal de seguros continúe siendo el único participante en la etapa de desacumulación del sistema previsional. Los principales desafíos que hicieron que las cinco empresas privadas que participaban del mismo se retiraran progresivamente subsistiesen hoy en día y no visualizásemos que vayan a cambiar a partir de la reforma del sistema. El principal desafío radica en la imposibilidad de gestionar de forma profesional el riesgo de descalce entre los pasivos previsionales ajustados por Índice Medio de Salarios (IMS) y los activos de las empresas de seguros, en la medida que no existe un mercado profundo de activos en Unidades Previsionales (IMS)”.

Explicó que “los riesgos o desafíos respecto del calce de moneda no son percibidos por el operador estatal de la misma manera ya que el Estado históricamente ha emitido de forma sistemática, ex post, activos en UPs para “calzar” la cartera previsional del mismo. Esta solución para el operador estatal no representa una alternativa viable que pueda ser considerada por el sector privado para levantar las restricciones mencionadas. La preocupación que visualizamos es que, con la maduración del sistema previsional, las empresas privadas van a pasar a competir contra una empresa estatal cuyo balance va a resultar en su gran mayoría el producto de mercados monopolísticos. Hoy las primas de los seguros monopolísticos representan más del 50% del mercado total y dicho porcentaje va a ir en aumento natural año a año. Esta situación profundizará las desigualdades en cuanto a herramientas de competencia en el mercado, sobre todo en posicionamiento comercial”. “Aspiramos a que esta situación sea evaluada por los organismos encargados de velar por la sana competencia en el mercado de seguros”, concluyó Alejandro Veiroj.

La institución potenció su caudal social

CUAPROSE agrega valor a la gestión del corredor

La Cámara Uruguaya de Asesores Profesionales de Seguros (CUAPROSE) genera procesos que buscan agregar valor a todos los planos de gestión profesional del Corredor, afirman el Presidente y el Secretario de la institución, Alberto Panetta y Alejandro Izaguirre, respectivamente. Los ejecutivos explicaron al Suplemento de Seguros de El Observador los ejes temáticos que desarrolla la organización en un mercado asegurador cada vez más técnico y competitivo.

¿La institución tiene entre sus ejes rectores la constante jerarquización de la profesión de Corredor?

Panetta. Efectivamente. Este es uno de los ejes rectores de CUAPROSE. Los socios son corredores profesionales. Obviamente, los colegas de otras instituciones del sector también son profesionales. Nuestro objetivo es muy claro: defender la profesión de corredor y, consecuentemente, al asegurado. Mantenemos periódicas y fructíferas reuniones con las asociaciones colegas. Estamos alineados con los temas centrales que preocupan al sector. CUAPROSE desarrolla una

Los corredores son confiables y protegen el patrimonio de los asegurados

política que apunta a potenciar, en forma constante, su caudal social y expandirse a nivel regional. Se realizan permanentes instancias de capacitación porque partimos de la premisa de que se trabaja en un mercado cada vez más técnico exigente.

Izaguirre. Se generó un muy buen nivel de relacionamiento con todas las compañías de seguros. Mantenemos con ellas reuniones sistemáticas, en sus niveles de dirección y administración, para mejorar interacciones. Entonces, una pata de gestión ha sido el mejoramiento de los vínculos institucionales con las aseguradoras. Una segunda pata, como decía el Presidente Panetta, es ampliar el espectro de socios a nivel país. En esta línea de trabajo, salimos en la búsqueda de aquellos hijos de socios institucionales o jugadores fuertes del mercado y que no estaban afiliados a la institución. Las compañías perciben entonces la



Osvaldo Barros, Juan Manuel De Freitas, Alberto Panetta y Alejandro Izaguirre



Alejandro Izaguirre y Alberto Panetta

fuerza y el peso que tiene CUAPROSE en el mercado asegurador.

La otra pata es la capacitación. Hemos generado ciclos de capacitación, ya sea de productos con las compañías o con profesionales contratados, para el abordaje de temas puntuales, por ejemplo, con la Dra. Andrea Signorino sobre interés asegurable, normativas y alcances de la Ley de Seguros. También con el Dr. De Souza.

¿En qué medida CUAPROSE se potencia con la incorporación de nuevos socios?

Izaguirre. Se asiste a un proceso de

recambio generacional de aquellos socios históricos y emblemáticos que crearon la institución. Varios de los hijos de los fundadores integran ahora el padrón social de la Cámara. Por ejemplo, ingresó a la nueva Comisión Directiva Carla Antonaccio, hija de Blas Antonaccio, el Secretario fundador de CUAPROSE.

Panetta. Entre los ejecutivos que ingresaron en el último mes a la institución tenemos a Leónidas Constatinidi, hijo de Antonio Constatinidi. Los hermanos Luis y Alberto Puig, directivos de NGS Seguros son también socios de la

entidad. NGS Seguros es un jugador que opera desde hace más de 150 años en el mercado asegurador uruguayo. Jorge Brignoni, hijo, también está en la Cámara.

¿Consideran que la actividad del Corredor se debe desarrollar en el contexto de un sistema regulatorio?

Panetta. La institución aboga, desde su fundación, por la creación de un marco que regule la actividad del Corredor de Seguros. Los Despachantes de Aduanas, las inmobiliarias tienen marcos regulatorios, entre otras múltiples de actividades. Nosotros pedimos que rija una regulación, obviamente con determinados parámetros. Que los corredores de seguros tengamos obligaciones y también derechos. En la ley que desmonopolizó los seguros se establecía que se facultaba al Banco Central del Uruguay (BCU) a reglamentar la actividad del corredor. Este es un importante tema pendiente, que involucra a todos los corredores. Uruguay contabiliza entre 2.500 y 3.000 corredores de seguros. Si se suman las familias y los empleados de las organizaciones de corretaje estamos hablando de una franja de actividad importante, muy movilizadora del mercado.

¿Los corredores son los grandes generadores de pólizas que potencian día a día el mercado asegurador?

Panetta. El Corredor es el gran protagonista del sector asegurador, como generador de negocios, y porque es confiable y protege el patrimonio del cliente. Es un profesional que siempre está presente cuando el asegurado lo requiere, por ejemplo, frente a la ocurrencia de un siniestro. Este es un valor que el asegurado siempre tiene en cuenta. Las plataformas, que existen desde hace tiempo, pueden vender a lo sumo un enlatado. Un seguro agrario, imposible.

Izaguirre. El corredor tiene que concientizar no solo al cliente sino también a las compañías. El corredor va a defender siempre a las compañías que lo valoran. Este es un fenómeno que se registra a nivel mundial. Las compañías que empiezan a vender en formato digital van quedando solas y hay productos que nunca los pueden comercializar. Nosotros queremos fortalecer y valorizar nuestro canal, agregarle valor para que sea siempre la mejor opción para el asegurado. Muchas compañías dicen que el 98% de sus seguros se canalizaron a través de los corredores profesionales. Esta es una

realidad.

Panetta. Estamos analizando el tema de la competencia de instituciones bancarias o plataformas que trabajan con bancos y que ejercen una posición dominante porque condicionan la concesión de un crédito a determinado seguro. Es un tema que hay que regular porque el dumping existe. Todos debemos tener la facultad de poder operar en igualdad de condiciones.

¿Consideran que los importantes siniestros ocurridos en Montevideo y en Punta del Este pueden contribuir a una mayor conciencia aseguradora en Uruguay?

Izaguirre. Estimo que sí. Los corredores generamos, en términos generales, una mayor protección en los bienes asegurados. Se revisaron pólizas para que los capitales estén acordes, se concientizó al cliente sobre la necesidad de estar protegido. Esto fue muy sano para el mercado.

Panetta. En el área de la Responsabilidad Civil tomar ese tipo de coberturas le da una gran tranquilidad a un consorcio de propietarios. Es muy importante contar con una buena cobertura. En ocasiones en las reuniones de consorcios, y a los efectos de reducir gastos, se redujeron o eliminaron seguros, lo cual configura un gran error. Es que si ocurre un siniestro el propietario de un inmueble puede perder el ahorro de toda una vida. Ahí juega un importante papel el asesoramiento del corredor profesional. Nuestra función es que la póliza esté bien hecha. Estimo que los devastadores siniestros de los últimos meses tuvieron, en cierta medida, un efecto muy removedor y que demostró, en términos indemnizatorios, la solidez del mercado asegurador.

¿Cómo visualizan el comportamiento del mercado asegurador?

Izaguirre. Los números de tercer trimestre del año son buenos. Está aumentando el primaje, no sabe-



Alberto Panetta



Juan Manuel De Freitas emite su sufragio



Osvaldo Barros emite su voto

Alberto Panetta fue reelecto Presidente de CUAPROSE

Alberto Panetta fue reelecto Presidente de CUAPROSE, tras el acto comicial cumplido el pasado martes 15 de noviembre en la sede de la organización. La Comisión Directiva de la institución está conformada de la siguiente manera: Presidente, Alberto Panetta; Vicepresidente, José Luis Urse; Secretario, Alejandro Izaguirre; Tesorero, Nelly Méndez y Vocales, Carla Antonaccio, Gonzalo Masini y Marcel Stagnari. Comisión Fiscal, Juan Manuel de Freitas, Fernando Caballero y Alfredo Viglietti. La

directiva de la entidad ejercerá sus funciones durante el período noviembre 2022-noviembre 2024.

Muy participativo

Alberto Panetta, enfatizó que “es muy gratificante haber sido reelecto Presidente de CUAPROSE con el mismo porcentaje de votos que registra la institución en los últimos años. La Cámara tiene un caudal de asociados muy participativo que contribuye al fortalecimiento de la entidad”. Dijo que “tenemos ahora muchos socios es-

tablecidos en el interior por lo cual habrá que aggiornar el estatuto (que ya registró cambios por el período de pandemia) porque no es justo que esos colegas se tengan que trasladar a Montevideo para emitir sus sufragios”. Expresó que “podrían establecerse mecanismos, como comisiones electorales en el interior, que permitan votar in situ a los corredores radicados en los departamentos del país sin tener que trasladarse a Montevideo. Se apunta entonces a descentralizar procesos”.

mos si el número de pólizas. Los jugadores fuertes del mercado aprendieron que abaratar tarifas no es bueno para nadie. Hoy se asiste a un escenario de estabilidad tarifaria, en coberturas de automóviles e incendio.

¿Preocupa al sector el tema de los repuestos de vehículos?

Panetta. Preocupa y en gran medida. Faltan repuestos de todo tipo de vehículos y nadie hace nada, lo cual genera una seria problemática en el sector. Hoy todas las compañías están esperando repuestos para culminar los procesos de reparación de las unidades siniestradas. Hay que remover el tema y evitar el actual statu quo. Este es un tema a escala nacional que hay que solucionar lo antes posible.

Facundo Pellistri Darwin Núñez Sergio Rochet Federico Valverde Edinson Cavaní

EL ORIGEN
de un sueño

BSE
Aseguradora oficial de La Celeste



Alejandro Peretti, Eduardo Martoy y Sebastián Trivero



Alejandro Peretti, Enrique López Castilla, Gustavo Queijeiro y Óscar Barbero

Sancor Seguros celebró el Día del Corredor

Con muchos motivos para celebrar, Sancor Seguros agasajó a sus corredores que alcanzaron o superaron sus objetivos con la compañía, en una instancia de festejo descontracturada. El evento tuvo lugar el 1º de noviembre en el Piso 40 del World Trade Center y reunió a corredores de Montevideo y del Interior y colaboradores de la compañía, quienes compartieron una agradable velada en la que se conjugaron música, alegría y camaradería.

Agasajo

La compañía homenajeó a sus corredores de seguros y les agradeció su rol clave dentro de la Familia de Sancor Seguros; partiendo de la premisa de que sus aliados estratégicos ayudan a construir el futuro a que apunta la aseguradora ya que tienen un determinante rol con cada uno de sus clientes: contestando consultas las 24 horas del día, los 7 días de la semana, explicando, orientando, y escuchando todas las dudas de los asegurados, así como aprendiendo nuevas herramientas y desafiándose todos los días.



Gloria Pregliasco, Sebastián Trivero e Ignacio Ferrari



Daiana Santucho, Valentina Rodríguez y Edgardo Acosta



Óscar Guadagna, Sebastián Trivero y Raúl Narancio



CONTRATAR UN SEGURO CON UN CORREDOR PROFESIONAL, ES MÁS SEGURO

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



Ernesto Etcheverry, Sebastián Trivero, Álvaro Pavone y Alejandro Peretti



Leonardo Aguerrebere, Matias Taglioretti y Federico Kramer



Gastón Chá, Sofía Schmitz, Elena Loaces y Alejandro López



Un aspecto de la reunión



Mariano Dimuro, Lucrecia González y Edgardo Schoepf



Cecilia y Romina Guadagna



Presentación



Ramón y Natalia Gil, Catalina Guigou y Graciela Conde



Sebastián Alonso, José Luis Urse, Marcelo Martínez y Martín Ponce



Rodrigo Domínguez, Carlos Ruffallini y Gustavo Kramer

La importancia de la educación en seguros

Por Andrea Signorino Barbat
Asesora especialista en seguros y reaseguros
andreasignorino@gmail.com

Dicen que aprender es un camino que nunca termina ... es que nunca es tarde para aprender. Es así que mis proyectos académicos me han llevado a doctorarme (PhD) en Derecho Privado con énfasis en Derecho de Daños y Seguros, el pasado 7 de noviembre, en la prestigiosa y longeva Universidad de Salamanca, la universidad más antigua de España. Me siento muy feliz y agradecida, luego del esfuerzo de conjugar estudio y profesión. Es que a veces no resulta sencillo darse cuenta de la importancia de poder recibir una adecuada educación o formación sobre un tema específico y complejo como es el seguro.

Para mí lo que sí ha sido sencillo fue darme cuenta de que en Uruguay hacían falta instancias de formación específicas en seguros. Es que el haber tenido que estudiar seguros fuera del país o en textos de profesores extranjeros a veces difíciles de conseguir en el Uruguay, o a fuerza de



Dra. Andrea Signorino Barbat

dictar conferencias o escribir artículos como forma de estudiar y profundizar en los aspectos jurídicos y hasta técnicos de las

distintas ramas de seguros y variadas coberturas, fue lo que me impulsó a proyectar y desarrollar instancias de capacitación sobre la materia en Uruguay.

Mi especialización en seguros y reaseguros fue de la mano de mi actuación en AIDA, sigla en francés de la Asociación Internacional de Derecho de Seguros, que me brindó la posibilidad de intercambiar opiniones con profesores en seguros de todo el mundo, así como dictar conferencias -hoy cerca de doscientas- y publicar artículos -hoy unos ochenta- en las más diversas revistas y libros del mundo, literal, del seguro.

Aporte al Uruguay

Pero claro, mi objetivo siempre ha sido, no solo formarme y especializarme en la materia, y esto en todas las ramas, sino crear bibliografía nacional y cursos al más alto nivel educativo para aportar a mi querido país.

Así comencé un camino bibliográfico, con mi primer libro sobre Seguros de Vida publicado en el año 2008 por la Fundación de Cultura Universitaria, que pretendió ser un manual sobre esta rama, con una parte introductoria general a los elementos del contrato de seguros, abarcando también aspectos técnicos y comerciales. Luego con el mismo enfoque de manual, mi libro sobre Seguros de Responsabilidad Civil y sus caracteres especiales y coberturas específicas, también editado en 2011 por la FCU. En 2016 un libro sobre Estudios de Derecho

de Seguros y Reaseguros, que abarca distintos temas de la materia editado por la Ley Uruguay-Thomson Reuters, en 2017. Otro libro sobre Responsabilidad Civil, temas de actualidad, editado en Bogotá por el Grupo Ibáñez y a finales de 2019 mi más reciente libro sobre la Ley de Seguros uruguayo No. 19.678 comentada y anotada, también editado por la Ley Uruguay, que no solo analiza la novel ley de seguros sino que aporta abundante doctrina sobre todos los temas abarcados por la Ley, hoy agotado pero con segunda edición prevista para marzo de 2023. A finales de 2021, he coordinado una publicación sobre Temas de seguros y reaseguros en la Universidad de Montevideo, donde invité a participar como articulistas a profesores, pero asimismo a alumnos de forma de fomentar la necesaria, e infrecuente, investigación también en el alumnado.

Muy gratificante

Paralelamente, comencé a desarrollar cursos sobre el contrato de seguros, luego más específicos sobre seguros de personas y de responsabilidad civil, en la Universidad de Montevideo que, con gran visión de la trascendencia del seguro para nuestra sociedad, me apoyó y sigue haciéndolo en este arduo camino de crear cultura aseguradora en nuestro país. Hoy dirijo académicamente en dicha Universidad el Diploma en Derecho de Seguros de doble titulación con la Universidad Católica de Chile

y el posgrado internacional de Derecho de Seguros con participación de profesores nacionales e internacionales de renombre. También ejerzo la docencia en varias Universidades y Escuelas de Uruguay, Latinoamérica y Europa, lo cual es una vocación muy gratificante en lo personal. Brindar conocimientos es siempre un gusto y sobre todo cuando es bien recibido por los alumnos, que a su vez son muy generosos en su tiempo y en su dedicación hacia mis clases.

Asimismo, he continuado mi vinculación con AIDA, donde he sido la primera mujer Presidente de AIDA Ibero Latinoamérica (CILA). Hoy soy la Secretaria General de AIDA Mundial. Dirijo el grupo de trabajo internacional de tecnologías y seguros, integro el cuerpo arbitral de ARIAS Latam y soy Secretaria académica internacional en AIDA Uruguay. También soy Presidente de la Asociación Uruguaya de Derecho Marítimo, donde he podido aprender muchísimo sobre esa materia, lo cual es absolutamente necesario para poder asesorar con seriedad sobre seguros marítimos.

Una pasión: el seguro

Este camino puede parecer sencillo, pero no lo fue. Los continuos viajes y la dedicación cada vez mayor al seguro me hicieron tomar una decisión de vida en 2014 cuando renuncié a un importante cargo gerencial en una institución financiera para dedicarme a la vida independiente, cien por ciento dedicada al seguro. Esto supuso abandonar mi zona de confort, pero también dedicarme a mi pasión: el seguro.

Allí estructuré mi propia empresa de asesoría legal y técnica en seguros y reaseguros en todas las ramas -daños, personas y marítimo- lo que me ha permitido conjugar la academia con la práctica. Esto lo considero esencial pues es necesario conjugar ambos mundos para poder educar con realismo y a su vez asesorar, trabajar, con rigurosidad profesional, teniendo en cuenta la realidad nacional pero también internacional ya que el seguro, y el reaseguro se insertan en la internacionalidad y es un contexto que agrega plusvalía.

Agradecimiento

En fin, parece un tanto arrogante hablar de uno mismo salvo si se entiende que la pretensión es entusiasmar a las generaciones venideras a seguir el camino de la educación y el aprendizaje, con el objetivo de lograr un mayor desarrollo de la cultura aseguradora en el Uruguay.

No es fácil, hay días en que el sendero es empedrado, pero lo importante siempre es perseverar e intentar educar y aprender en el vasto mundo del seguro, inmensamente útil para la economía y la sociedad toda. Gracias a todos los que me apoyan en el arduo camino de combinar academia y profesión.

Tu compañía.

San Cristóbal
Seguros

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