

AÑO 3 · #7 · ABRIL 2017 · DISTRIBUCIÓN GRATUITA

más SEGUROS

REVISTA DE LA ASOCIACIÓN URUGUAYA DE EMPRESAS ASEGURADORAS

Tendencias mundiales que están transformando los seguros en el 2017

Sector Asegurador
Novedades y acciones de RSE

Ferrere · El camino hacia Solvencia II KPMG · El cambio en las empresas
Guyer&Regules · Póliza de seguros electrónica

AUDEA

Asociación
Uruguay de
Empresas
Aseguradoras

elè B.
ediciones &
gráfica

Quiénes somos



La "Asociación Uruguaya de Empresas Aseguradoras (A.U.D.E.A.)" es una asociación civil sin fines de lucro fundada el 25 de noviembre de 1898 bajo la denominación de "Comisión Local de Aseguradores". Es una entidad gremial con más de un siglo de trayectoria, que nuclea hoy a la mayoría de las Compañías Privadas de Seguros que operan en nuestro país, promoviendo el desarrollo, racionalización y protección de las actividades de seguros y reaseguros, afirmando el espíritu de servicio del seguro y su imagen pública, con el compromiso de trabajar fomentando el sistema y la libertad empresarial en beneficio de la sociedad uruguaya.

Promovemos la ética profesional y la responsabilidad social y empresarial

Fomento de la transparencia,
la actitud de servicios
y la imparcialidad



Contribuimos a la capacitación y profesionalización del sector

Trabajo activo y en conjunto
con otras organizaciones
para ofrecer cursos y
charlas de especialización



Impulsamos el desarrollo del mercado de seguros

Defensa del sector asegurador
y la cultura aseguradora



:: índice de contenidos ::



- 04 · Editorial :: El foco en el desarrollo del mercado.
- 06 · TENDENCIAS MUNDIALES :: Transformando el Sector de Seguros.
- 14 · Compañía de SEGUROS ALIANÇA DA BAHIA :: Nueva incorporación a AUDEA.
- 20 · El cambio en las empresas :: KPMG.
- 22 · ASEGURADORES DE CAUCIONES :: Se suma también a AUDEA.
- 28 · Daniel Dos Santos :: ¿Cuándo hablamos de fraude?
- 33 · El camino hacia Solvencia II :: FERRERE.
- 40 · Gonchi Rodríguez :: Seguridad Vial Infantil.
- 44 · BERKLEY SEGUROS :: Próximos a cumplir una década en Uruguay.
- 50 · Póliza de Seguros y documento electrónico :: GUYER®ULES.
- 58 · Novedades del Sector :: Lanzamiento de nuevos productos y servicios.
- 62 · Espacio de RSE :: Acciones de Responsabilidad Social de las Empresas.
Objetivos de Desarrollo Sustentable.

CONSEJO EJECUTIVO 2017 · 2018

PRESIDENTE: Cr. Sebastián Trivero
VICEPRESIDENTE: Julio del Castillo
SECRETARIO GENERAL: Aníbal González Caamaño
DIRECTOR EJECUTIVO: Cr. Mauricio Castellanos

COMISIÓN FISCAL
Cr. Gabriel Penna
Cra. Natalia Draper
Cr. Marcelo Lena

CONSEJO EDITORIAL
Integrantes: Luis Benia y Mauricio Castellanos



PRODUCCIÓN GENERAL Y PUBLICIDAD
EleB Comunicación & Marketing

Dirección General: Luis Benia
Sección RSE: Lic. Tamara Farré
Director de Arte y diseño: Luis Benia
Fotografía: LATINSTOCK y banco propio
Ventas teléfono comercial: 2402 9896
secretaria@audea.org.uy
editorialelebe@gmail.com



:: El foco en el desarrollo del mercado ::

EDITORIAL

Consejo Ejecutivo de AUDEA



Nuestro mercado de seguros tiene un enorme potencial, sin embargo, a pesar del empuje positivo de los últimos años, no tiene el desarrollo y la inserción en la economía que sería deseable. Tener un mercado sano, dinámico y competitivo como el nuestro, genera beneficios enormes para la sociedad, pero estamos convencidos que es mucho más lo que podríamos hacer.

En la sociedad moderna convivimos diariamente con riesgos de diversa naturaleza, y riesgos que han incrementado su frecuencia e intensidad.

Los fenómenos de la naturaleza, la tecnología, el terrorismo y un largo etcétera convierten al seguro en una herramienta absolutamente necesaria para poder subsanar las consecuencias económicas derivadas de los siniestros y permitir y fomentar el desarrollo económico y social.

Si este es un mundo de oportunidades para el seguro cabe preguntarse ¿cómo es posible que aún estemos tan retrasados en la inserción del seguro respecto de los países de América Latina y el Caribe, así como respecto del mundo desarrollado?

Avanzamos, sin dudas, pero no con la suficiente velocidad. Si consideramos la evolución del sector asegurador en los últimos años, es evidente que hemos registrado un crecimiento superior al promedio de la economía y que ello ha permitido la mejora en la penetración del seguro respecto del PBI. Sin embargo, también es cierto que ese crecimiento se encuentra fuertemente apalancado por la mayor maduración del sistema previsional y las coberturas asociadas al mismo, al tiempo que, a pesar del crecimiento experimentado, aún estamos lejos de los parámetros internacionales de referencia.

La penetración del seguro en el PBI en nuestro país se ubicó en el 2.4% al cierre del 2016, pero el promedio de los países de América Latina y el Caribe ese indicador se ubica en el entorno del 3.5%, mientras que la media mundial asciende al 6.2%.

Somos conscientes del vínculo que existe entre el desarrollo del seguro y la evolución de la economía, evidentemente la posibilidad de consumo de seguros de una sociedad se encuentra estrechamente ligada a la capacidad económica de la misma, sin dudas esa posibilidad se reduce en la medida que existe una demanda insatisfecha de productos de primera necesidad.

Sin embargo, la baja penetración del seguro cuando el PBI per cápita de Uruguay es de los más altos de la región, hace evidente que se requiere un esfuerzo

adicional para posicionar mejor al seguro en nuestro país y obtener de esa manera los beneficios que estamos en condiciones de aportar a nuestra sociedad.

Como entidad gremial debemos asumir un rol destacado en esta problemática. El desarrollo del mercado de seguros forma parte de la Misión de AUDEA, uno de sus pilares centrales es, justamente, impulsar el desarrollo del mercado de seguros y la cultura aseguradora.

Con ese marco la asociación ha promovido en los últimos años, iniciativas que contribuyen al desarrollo del seguro convencidos de los beneficios que acarraría para nuestra sociedad una mejor y mayor inserción del seguro.

Como Consejo Ejecutivo de AUDEA nos sentimos fuertemente comprometidos con este enunciado, y por eso pondremos especialmente el foco de la tarea de AUDEA en el desarrollo del mercado asegurador de nuestro país.

Para ello debemos contribuir a reducir la Brecha de Protección del Seguro (Insurance Protection Gap), es decir la diferencia entre la cobertura de seguros que es económicamente necesaria y beneficiosa para la sociedad, y la cantidad de dicha cobertura que es efectivamente adquirida. Su determinación permite identificar el subaseguramiento de una sociedad, y en consecuencia el mercado potencial de seguros.

Para medir la BPS, una de las alternativas es calcular el nivel óptimo de aseguramiento en contraposición del nivel real. Para esto es posible utilizar el diferencial del índice de penetración del mercado local, versus el promedio de la región o mejor aún respecto de las economías avanzadas.

En ese sentido, en relación con la región Latinoamérica y el Caribe la BPS es de 0.7% del PBI, mientras que respecto de la media mundial la BPS es de 3.8% del PBI.

Esta situación nos lleva a reflexionar tanto en la distancia que nos separa la situación actual del potencial que tiene el sector para la cobertura de los riesgos a los que se encuentra expuesta nuestra economía, como así también en la existencia de otros factores que han dificultado el desarrollo del seguro.

Es necesario entonces continuar el trabajo serio, profesional y participativo que nos permita identificar dichos factores y estar en condiciones de generar los cambios en el entorno del seguro.

El compromiso de este Consejo Ejecutivo de AUDEA es transitar ese camino, entre todos los actores del mercado, para conocer las iniciativas e ideas que nos permitan generar una visión de desarrollo de largo plazo y concretar los beneficios que podemos poner a disposición de nuestra sociedad. ●



Cr. Sebastián Trivero
Presidente de AUDEA



Sr. Julio del Castillo
Vicepresidente de AUDEA



Sr. Aníbal González Caamaño
Secretario General de AUDEA



Cr. Mauricio Castellanos
Director Ejecutivo de AUDEA

:: Tendencias que están transformando el sector seguros en el 2017 ::



Fuente original:
www.capgemini.com



La dimensión financiera del sector asegurador le hace pertenecer al sector financiero, aunque, en cierto modo, también compite con él cuando se habla del alcance de la disrupción que ha supuesto la llegada de nuevas tecnologías y la aparición de nuevas empresas en ambos sectores, las llamadas startups fintech e insurtech.

En este sentido, y a pesar de que empezó con retraso respecto al sector financiero, el sector asegurador está poco a poco alcanzando el mismo nivel que el primero en cuanto a volumen de inversión. Según datos de CB Insights, el volumen de inversiones de fondos de capital riesgo en startups insurtech en 2016 alcanzó la cifra de 1.620 millones de dólares.

Consciente de este auge, **Capgemini**, uno de los líderes mundiales en servicios de consultoría, tecnología y outsourcing, acaba de publicar un informe con las que considera las diez principales tendencias en el sector asegurador para 2017. Abordaremos dichas tendencias que van a transformar profundamente el sector seguros a nivel global, y que son una guía para entender por dónde está llegando la disrupción en esta industria.

¿De dónde está llegando la disrupción en el sector seguros?

Tendencia 1

Uso de la automatización y de la inteligencia artificial

La inteligencia artificial, el machine learning, el análisis predictivo o usos más específicos de máquinas inteligentes –por ejemplo, el empleo de drones para analizar los daños en una propiedad– ya permiten a las aseguradoras automatizar procesos repetitivos que no requieren una toma de decisión en todos los eslabones del sector.



En 2017 cabe esperar el perfeccionamiento y generalización de estas tecnologías. Su capacidad de procesar volúmenes de datos cada vez mayores hará que las empresas de cualquier sector deleguen cada vez más procesos a sus propios robots y máquinas, incluso aquellos procesos que requieran tomar decisiones. Esta tendencia no solo permitirá una mayor capacidad de procesamiento y reducirá los costos operativos a las compañías, sino que ofrecerá una mejor experiencia a los usuarios.

Tendencia 2

Redefinición en la distribución de seguros

La generalización de canales de distribución hasta hace poco novedosos, como las plataformas de búsqueda online de seguros o los chatbots, ya han impactado profundamente en el ámbito de las pólizas personales, pero en 2017 provocarán una disrupción parecida en las pólizas dirigidas a pequeñas y medianas empresas.



Precedentes como el de Allstate, que permite comprar pólizas para pymes en apenas cinco minutos, o el de plataformas P2P como Gather pasarán de ser la excepción a ser la norma, ofreciendo mayor transparencia y reduciendo los costos que soportan este tipo de empresas en la contratación de seguros.

En este sentido, además de la aparición de este tipo de empresas, la mayor amenaza que se cierne sobre las aseguradoras viene por la parte de las llamadas GAFA - Google, Amazon, Facebook y Apple. Si estas empresas entran en el sector seguros, tienen todas las cartas para llegar a controlar los canales de distribución, puesto que cada una de ellas dispone de una inmensa base de datos de usuarios y, lo más importante, ¡controla la comunicación con ellos! Ello supone uno de los mayores retos para las compañías de seguros tradicionales, que podrían quedar relegadas a meras utilities (como les está ocurriendo a las telecos).

Tendencia 3

Cambio de la dinámica del mercado debido a la desagregación de la cadena de valor



Cada vez existen más empresas especializadas en productos y servicios específicos para eslabones muy concretos del sector asegurador. Algunas de estas empresas insurtech se dedican a agregar grandes volúmenes de datos procedentes de las propias compañías de seguros para ofrecerlos a los comparadores, otras ofrecen redes sociales que agrupan a clientes para conseguir descuentos, las hay que facilitan la identificación y gestión de riesgos, agilizan la realización de pagos o ponen apps punteras al servicio de sus clientes.

Esta constelación de empresas de nicho hace que los usuarios hayan dejado de interactuar con una única compañía verticalmente integrada, para hacerlo con muchas durante la contratación y permanencia en una determinada póliza. Cabe esperar que esa tendencia impacte en el grado de lealtad de los consumidores y que genere una mayor competencia. Por eso es más importante que nunca que las aseguradoras escojan bien a sus partners, externalicen parte de su actividad y se planteen especializarse en aquellas áreas que resulten más competitivas.

Tendencia 4

Nuevos productos para la economía colaborativa

En contraste con otros sectores en que la economía colaborativa resulta un reto y una amenaza, las aseguradoras han empezado a ver en servicios como Uber, Lyft o Airbnb una oportunidad de negocio de la mano de nuevos productos, que eran impensables hasta la generalización de estas nuevas formas de acceder a un vehículo o a una vivienda.

Sentirse Seguro es Sentirse Berkley



Rincón 391, Piso 5, 11000 · Teléfono (+598) 29166998 · Montevideo / Uruguay
www.berkley.com.uy

La compañía Metromile, por ejemplo, ofrece seguros de coche que se pagan por milla recorrida, a la medida y al servicio de los conductores de Uber. Slice, en cambio, ofrece un seguro de hogar pensado para los anfitriones de Airbnb.

En 2017 esta colaboración seguirá resultando beneficiosa para ambas partes, pero las compañías de seguros deberán desarrollar nuevas herramientas para valorar riesgos nuevos para los que no disponen de series históricas, así como productos bajo demanda de duración corta.

Tendencia 5

Aumento del uso de la tecnología móvil para gestionar riesgos y mejorar la experiencia del cliente

Vivimos en un contexto en que la adopción de smartphones avanza de forma imparable. Con ello, la progresiva interconexión de más y más dispositivos, que generan además datos fáciles de capturar y analizar, ofrece a las aseguradoras una gran oportunidad para mitigar riesgos de forma proactiva.

Por ejemplo, las apps de salud, que capturan información biométrica y sirven a la vez de ventana para emitir mensajes preventivos, mitigan riesgos y contribuyen a reducir el volumen de reclamaciones.



En paralelo, la mayor competencia entre actores del sector seguros, nuevos y tradicionales, convierte a la experiencia digital del usuario en un campo de batalla para la retención y fidelización de clientes. Por eso, las apps que permiten formalizar pólizas a medida con solo unos clics reducen costos operativos y hacen que los consumidores vean cumplidas sus expectativas de rapidez de servicio y personalización, y por ello confíen durante más tiempo sus pólizas a una misma compañía.

Tendencia 6

Uso de analíticas para mejorar la rentabilidad y la experiencia del cliente



El análisis de datos es una fuente valiosísima de inteligencia de mercado en base a la cual adoptar decisiones. Conscientes de la ventaja competitiva que supone cruzar y analizar los datos de sus amplias bases de clientes, en el caso de las aseguradoras estos



análisis permiten mejorar la gestión de riesgos y obtener mayores rentabilidades.

En 2017 cabe esperar que el sector ponga el análisis de datos al servicio de la identificación de nuevos factores de detección de riesgos, el análisis de la pérdida de clientes o la detección de fraudes en las reclamaciones. Su uso cada vez más intensivo reducirá los ciclos de contratación y reclamación, permitiendo por ejemplo el cálculo de precios en tiempo real o alcanzar acuerdos sobre reclamaciones prácticamente en el acto. También conducirá a una mayor rentabilidad, al permitir una mejor selección y mitigación de riesgos.

Y, por último, y no por ello menos importante, ofrecerá a las compañías del sector un mayor nivel de conocimiento de las preferencias de sus clientes, lo que les permitirá ofrecer experiencias de contratación y de customer support perfectamente adaptadas a las necesidades de cada cliente y de acuerdo con los nuevos estándares digitales de experiencia de usuario.

Tendencia 7

Mayor uso del Internet de las Cosas (IoT)

Los seguros del hogar y de accidentes han sido los primeros en beneficiarse del Internet de las Cosas, pero su uso se generalizará en 2017 en todo tipo de pólizas. Si en el caso de los primeros las denominadas smart homes han jugado un papel clave en su adopción, en otros ámbitos serán los wearables, los sensores o los drones los dispositivos que se utilizarán para recopilar datos, que a su vez servirán para detectar y calibrar riesgos y para reducir y agilizar reclamaciones.

A título de ejemplo, compañías como USAA, American Family, State Farm, Liberty Mutual o Aviva ya animan a sus compradores a instalar sensores a sus respectivos clientes. Un reto asociado a la proliferación de este tipo de dispositivos consistirá tanto en integrar las distintas fuentes de datos y como en saber gestionar, analizar y extraer conocimiento de todos los grandes volúmenes de información recogidos.

Brindamos servicios a empresas y personas

que minimicen los contratiempos asociados a diferentes tipos de situaciones y siniestros que requieren una rápida respuesta para poder continuar funcionando con normalidad.

Análisis de Siniestros



Tasación de daños de vehículos



Administración y entrega de repuestos



Sistemas de seguridad con cámaras



Administración de personal Portería, vigilancia e higiene ambiental



Tel: (598) 2403 5567

info@danieldossantos.com.uy

8 de Octubre 2254 · Oficina 105

danieldossantos.com.uy

Tendencia 8

Aumento del uso de servicios de valor añadido

Estamos en un momento en el que el giro fundamental de cualquier empresa ha sido (o debería ser) pasar de estar centrada en su producto o servicio a estar centrada en sus clientes.

Las compañías de seguros no son una excepción, y en este momento están poniendo a sus asegurados en el centro de su toma de decisiones, ya que éstos tienen cada vez expectativas más sofisticadas respecto a cómo debe ser la relación con su compañía de seguros, en base a su experiencia interactuando con empresas de otros sectores. En este sentido, la proliferación de los smartphones juntamente con el análisis de datos ofrecen a las aseguradoras una gran oportunidad para aportar a sus clientes servicios de valor añadido que fomenten y consoliden su fidelidad.

A modo de ejemplo, cada vez son más frecuentes las apps para la gestión de la salud, las que incentivan el acceso a las prestaciones gratuitas de las pólizas, las

que permiten llevar a cabo tele-consultas o las que ofrecen información en tiempo real obtenida a partir de sensores instalados en casas y coches inteligentes. Además, dichos servicios no solo fidelizan al cliente – al favorecer una relación más profunda y frecuente con su compañía de seguros–, sino que suponen a menudo una contribución positiva a la mitigación de riesgos.



Tendencia 9

El blockchain al servicio de las operaciones

En 2017, procesos de negocio como la gestión de pólizas o de reclamaciones van a tomar prestados elementos de la tecnología blockchain –una revolucionaria forma de enviar, recibir y almacenar información de forma segura y descentralizada, iniciada en torno al bitcoin, pero cuyos usos ya trascienden a los de la divisa electrónica.

Esta interconexión entre el blockchain y los seguros está destinada a mejorar la calidad de servicio, a agilizar y ampliar el acceso a los datos, a favorecer una



reducción de costos, a automatizar las reclamaciones o a mejorar la detección de fraudes. Sin embargo, todos estos beneficios no deben distraer a las compañías de seguros sobre una de sus implicaciones en el medio y largo plazo: si la descentralización intrínseca al blockchain acaba generalizándose, las aseguradoras dejarán de ser gestoras de riesgo para convertirse más bien en consultoras o en facilitadoras. (¡Y ahí radica la importancia de mejorar la experiencia de cliente y estrechar lazos con sus asegurados!)

Tendencia 10

Mayor uso de la realidad aumentada

La combinación de texto, audio, video y visualizaciones de datos que ofrece la realidad aumentada presenta un enorme potencial para prácticamente cualquier sector. En el caso del asegurador, por ahora se circunscribe a ámbitos como el marketing o la formación, al simplificar explicaciones complejas dirigidas a clientes y empleados.

Sin embargo, cabe esperar que en 2017 su uso se generalice en otros ámbitos en los que ya se han llevado a cabo proyectos piloto con éxito, como en la inspección de daños. En este caso, la realidad aumentada ha favorecido una mayor rapidez y menos equivocaciones en la gestión de reclamaciones.

A medida que sus costos desciendan, veremos por ejemplo cómo esta tecnología se utiliza también para inspeccionar daños en vehículos siniestrados, para realizar simulaciones tridimensionales de viviendas y detectar dónde se ubican todos los elementos susceptibles de provocar un accidente o de ser asegurados, etcétera. Esos y otros usos ayudarán a las compañías del sector a captar la atención de un mayor número de clientes, a conocerles mejor y a reducir los costos de formación de sus plantillas, por citar solo algunos ejemplos. ●

:: Aliança da Bahia Uruguay S.A. ::



COMPANHIA DE SEGUROS
ALIANÇA DA BAHIA URUGUAY S.A.

Bernardo Vivo

Gerente General
de Aliança da Bahia

Manuel Vivo

Asistente de Gerente
General de Aliança da Bahia

La empresa uruguaya Aliança da Bahia se incorporó como socia de AUDEA el pasado enero.

MÁS SEGUROS conversó con Bernardo y Manuel, padre e hijo, quienes actualmente lideran la compañía para conocer más sobre el recorrido y operaciones de la empresa en nuestro país.

Un poco de historia

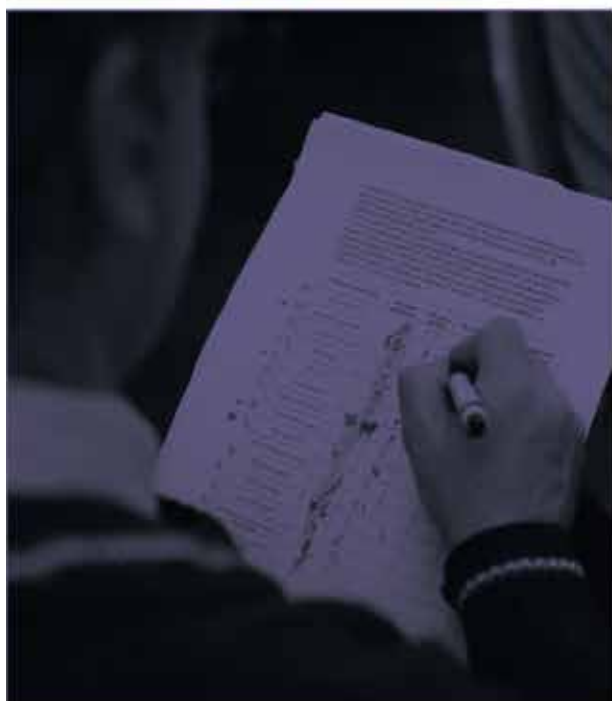
En 1905, con 35 años de vida, se instala en el Uruguay para ofrecer sus servicios en la rama de Seguros de Transporte. Bernardo Vivo, actual Gerente General y bis nieto de uno de los fundadores de la compañía, nos cuenta que su bisabuelo, Antonio Vivo, era muy amigo de uno de los portugueses fundadores de la empresa, ya que ambos habían nacido en el mismo pueblo de Portugal.

En 1905 como citábamos anteriormente Aliança da Bahia, se instala como agencia y en 1929, sus dueños motivados con la idea de volver a Brasil, solicitan a Antonio Vivo y Cia. quedar como representante local.

En 1995 con la ley de desmonopolización, cambió la estructura de la empresa nuevamente, dejando de ser ésta una sucursal para nacer como Compañía de Seguros Aliança da Bahia Uruguay S.A., con su directorio constituido en Brasil por el Sr. Paulo Sergio Freire de Carvalho Tourinho como presidente y el Sr. José María Souza Teixeira Costa como vicepresidente, operando en Uruguay bajo la gerencia de Antonio Vivo y Cia. La actividad de la empresa desde su surgimiento ha sido siempre transporte, salvo al inicio que se operó algo con seguros de incendio pero muy poco, comenta su actual Gerente, Bernardo Vivo.

Una aseguradora
que cuida a sus clientes
es una aseguradora
que capacita a sus
corredores.

En SURCO, hace más de 5 años que brindamos capacitación de forma totalmente gratuita a todos los corredores del mercado. Si usted es corredor y le interesa capacitarse, no deje de contactarnos así lo mantenemos al tanto de nuestro próximo encuentro.



Montevideo
Bvar. Artigas 1388
Tel. (598) 2709 0089
www.surco.com.uy



surco
Seguros Uruguayos Cooperativos



Hoy en día trabajan 11 personas y cuentan con una cartera de clientes muy sólida y exigente según detalla Manuel Vivo, asistente de la Gerencia General.

Curiosidades

Haciendo referencia a hechos significativos de la empresa, Bernardo Vivo nos cuenta: "La empresa vivió la Primera Guerra Mundial en 1914 y luego la 2da. Guerra Mundial. En ambas guerras, pero sobre todo en la segunda, hubo un gran cambio en los seguros de transporte. Los alemanes se dedicaron a bombardear y hundir los barcos de carga, y eso generó un gran cambio y una gran concientización en la gente que había que empezar a asegurarse.

Características de la empresa

Misión

Obtener fidelización por medio de nuestro cumplimiento como aseguradores y equipo profesional altamente entrenado, para satisfacer las necesidades de nuestros clientes.

Visión

Mantener el liderazgo en materia de servicios ofrecidos a nuestros Clientes brindando coberturas y tasas competitivas dentro del mercado.

La empresa se especializa en la cobertura de seguros de transporte de todo tipo de mercaderías (incluyendo ganado en pie y percederas), ya sean transportadas por vía Marítima, Aérea o Terrestre. Aseguran Importaciones y Exportaciones desde y hacia cualquier país de origen o de destino, incluso tránsitos dentro de territorio uruguayo. "Nosotros tratamos de cubrir todo lo que sea el seguro. Dentro de transporte no hay nada que no podamos asegurar".

Ofrecen distintos tipos de seguros que se corresponden con las Cláusulas del Instituto de Aseguradores de Londres; desde la Cláusula "A", que ofrece una cobertura contra todo riesgo, hasta la Cláusula "C", que contiene ciertas exclusiones de riesgos.

"El cliente por lo general entiende y sabe que lo que está transportando es su activo, y que si no lo asegura tiene un costo inicial de pérdida muy grande. Entonces entiende que le conviene asegurar" comenta Manuel Vivo. La idea del seguro es por

lo menos no incurrir en pérdidas, pero nosotros también nos preocupamos mucho en asesorar a los clientes. Siempre estamos trabajando también en ese sentido y somos una compañía que en los últimos años, ha tenido un promedio muy bajo de siniestralidad” destaca el Gerente General.

“Esto es como la mutualista, hay que ser socio pero ojalá no la uses”.

Aspectos que destacan a la empresa

“Uno de los puntos más fuertes que tenemos es la capacidad rápida y sólida de tomar decisiones y responder al cliente tanto en la emisión como en la respuesta a siniestros” destaca Manuel Vivo. “Los clientes han expresado mucha satisfacción al respecto ya que no los hacemos dar vueltas y estamos ahí para responder”.

“El promedio de nuestra empresa para pagar los siniestros es de 7 a 15 días máximo”.

Bernardo Vivo,
Sergio Changarelli
y Manuel Vivo



Sobre los clientes

La trayectoria de la empresa se ve reflejada en la satisfacción de sus clientes, algunos de los cuales aseguran sus mercaderías desde los inicios mismos de la compañía en el Uruguay. “Trabajamos con todos los tipos de seguros. A nivel local tal vez no somos de las compañías más reconocidas ya que no hacemos mucha publicidad. Pero sí somos recomendados por nuestros clientes. El boca a boca y el apoyo de los Corredores de Seguros siempre fueron nuestros canales de comunicación y difusión por excelencia” resalta Bernardo Vivo, “Siempre fue por reputación y por haber hecho las cosas bien”.

Principios básicos que rigen la relación de la Compañía con sus clientes según el Código de Buenas Prácticas publicado

· Integridad y Debida Diligencia

La Compañía deberá actuar con el máximo grado de integridad, aplicando un gran sentido de justicia y claridad en todas las operaciones. En tal sentido, velará por los intereses de sus Clientes y trabajará para mejorar la calidad del servicio, dando lo mejor de sí, planificando y supervisando responsablemente su actividad profesional. Prestará sus servicios con la máxima competencia, brindando un asesoramiento diligente.

• **Transparencia**

Para la Compañía, la transparencia en la relación con los Clientes constituye un valor fundamental. En tal sentido, los empleados de la Compañía brindarán a los Clientes información íntegra, clara, veraz, precisa y oportuna sobre los servicios y productos ofrecidos y otros aspectos tales como: riesgos involucrados, comisiones y demás costos asociados.

• **Intereses de las partes**

En cada relación con un Cliente, la Compañía ponderará el interés del Cliente además del suyo propio, y le informará en aquellas ocasiones que detecten la existencia de un conflicto de intereses que puedan afectar a la objetividad de sus juicios, revelándolo en forma inmediata. De esta forma, la Compañía creará un ambiente propicio para la fidelización de los Clientes y para el desarrollo de futuros negocios, basados en la confianza.

• **Confidencialidad**

La Compañía guardará reserva y confidencialidad respecto de la información vinculada con sus Clientes y las operaciones que éstos desarrollen, en los términos de la legislación vigente.

En base a la trayectoria de la empresa en el mercado uruguayo, ¿destacaría algún aspecto que haya cambiado en los últimos tiempos?

“No ha habido grandes cambios en el mercado uruguayo” señala Bernardo Vivo.

“El seguro de transporte no es algo que la gente tenga muy presente. Hoy en día yo te diría que es una rama del seguro que tiene mucho potencial de crecimiento. No es que la gente no asegure, pero no toma a veces las medidas o las precauciones especiales de un buen seguro y eso le da a nuestra actividad un potencial de crecimiento para explorar”.

Por otro lado señala, “Lo que si se ha notado es que ahora hay un poco de competencia desleal que antes no pasaba. Es decir, hay gente que se asegura en compañías que no están controladas por el Banco Central, compañías que trabajan en negro” resalta el Gerente de la compañía.

“Hoy en día, las compañías que estamos legalmente instaladas estamos muy reguladas por el Banco Central, y tenemos un montón de costos adicionales asociados, que las otras compañías no lo tienen.

¿Como la tecnología ha afectado la actividad de la empresa?

“La ha mejorado mucho, en muchos aspectos” destaca Manuel Vivo. “Por ejemplo, en lo que es seguimiento de carga. Hoy en día los camiones prácticamente todos tienen GPS. Eso nos ayuda para poder definir costos, analizar riesgos y seguros especiales. También para mercadería perecedera, para los contendedores que requieren controles especiales. Nuestra cartera es muy exigente. Ya se han acostumbrado a que les ofrecemos todas las ventajas posibles que la tecnología ofrece y ellos tienen la posibilidad de solicitar el seguro directamente en el sitio web. A nosotros nos entra en el momento la solicitud, lo revisamos, le damos el Ok y se lo mandamos. Reciben tan rápido la póliza que cuando hacen clic y lo mandan ya te están llamando por teléfono. En ese sentido los clientes han aceptado muy rápidamente las nuevas tecnologías que les han resultado muy cómodas, y nosotros nos hemos podido adaptar a poder brindarles esa

mejor calidad en servicio”.

Próximos desafíos

“Nuestro desafío más claro es hoy el contexto económico” señala Manuel. “Por suerte tenemos una base muy sólida de clientes a quienes nos dedicamos mucho y eso hace que estemos tranquilos. Son más de 100 años en el mercado, y siempre hemos respondido a nuestros clientes, y así lo seguiremos haciendo. También estamos con los ojos muy abiertos a las tendencias globales para ver hacia donde podemos acompañar siempre que convenga a nuestros clientes y a nosotros”.

Si bien el fundador de Aliança da Bahia fue uno de los fundadores de AUDEA, la empresa estuvo fuera del ámbito de la Asociación por varios años y en enero de este año, decidieron reincorporarse. Desde *Más Seguros* les preguntamos que motivó a tomar esta decisión:

“Nuestra motivación por volver es que el mercado está cambiando a raíz del nuevo rol que está asumiendo el Banco Central y vemos una fuerte motivación de las empresas del rubro, por trabajar juntas hacia el continuo desarrollo del mercado, tanto para el bien del mercado como para el bien de las compañías.

En ese sentido queríamos poder encontrar un espacio de comunicación abierta y AUDEA nos pareció el espacio adecuado, y de hecho, lo vienen demostrando en los hechos”. ●

Sitio web de la compañía: www.aliandabahia.com



PERFIL de Bernardo Vivo

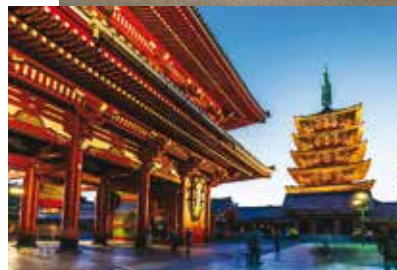
Profesión :: Biólogo Marino, pero ejercí muy poco tiempo. Después me dediqué a los seguros, desde el año 80. Mi profesión puedo decir que es asegurador. MBA en el IEEM.

Un lugar en el mundo :: Londres.

Un deporte :: Rugby.

Rasgos de tu personalidad :: Atropellado.

3 valores fundamentales en la vida :: Fidelidad, Honestidad y Bondad.



PERFIL de Manuel Vivo

Profesión :: Empresario. Asistente de Gerente General. **Antigüedad en el cargo ::** Setiembre 2014.

Un lugar en el mundo :: Montevideo y Tokio.

Un deporte :: No soy fanático de los deportes

Rasgo de tu personalidad :: Clásico.

3 valores fundamentales en la vida :: Honestidad, Respeto y Responsabilidad.



::El cambio en las empresas ::



Lic. María Laura Volpi

Responsable de
Consultoría en Capital
Humano de KPMG

Es una realidad que las empresas se encuentran atravesando constantemente procesos de cambio y muchos de ellos hoy son desencadenados por la tecnología. Esta realidad se presenta en las empresas de nuestro país y del mundo, en los más diversos rubros, ya sean pequeñas, medianas o de gran porte.

El avance de la tecnología y el fenómeno del trabajo digital es sumamente vertiginoso, hoy enfrentamos grandes cambios en la forma de trabajo, muchos de ellos marcados por el rediseño y reconfiguración de los procesos de trabajo debido a la mayor automatización.

A este contexto se suman los mercados cada vez más competitivos y clientes más exigentes, lo que requiere una constante innovación que permita a las empresas ofrecer a sus clientes servicios y productos novedosos y que aporten valor.

Es por este motivo que las empresas hoy ya no pueden evitar el cambio y las transformaciones que se implementan son muy diversas y generan temor e incertidumbre en las personas. Para ello es recomendable contar con herramientas de abordaje a fin de dimensionar el impacto que genera el cambio y tomar acciones que lleven al éxito en la implementación del mismo.

Desencadenantes e impacto del cambio

El cambio presenta a las empresas la necesidad de adaptarse a las diferentes transformaciones del contexto – ya sea interno o externo- a través del aprendizaje. Asimismo, tiene como objetivo hacer que las cosas sean diferentes y para ello requiere

modificar los modelos mentales, los patrones básicos de pensamiento y transformar la visión de cómo funciona el mundo y las organizaciones.

Esto surge a partir de un momento de quiebre, donde ya no se puede actuar de la misma manera en que se venía haciendo y en donde las viejas prácticas no funcionan o son poco eficientes y se convierten en barreras ante el éxito. Es importante considerar el impacto que tiene dicho cambio en cada una de las personas o grupos involucrados en el mismo.

Los cambios generalmente traen consigo, en mayor o menor medida, resistencias por parte de las personas involucradas, donde a veces solo se analiza lo que les afecta dejando de lado los beneficios que pueden obtener si abren sus miradas a nuevas realidades.

¿Qué pueden hacer las empresas?

Para poder implementar un cambio con éxito es fundamental poder gestionarlo, lo cual implica desarrollar una estrategia que constituya una visión acerca del futuro junto con una lógica en cómo alcanzarla. Para ello es importante designar líderes e identificar a todas las personas involucradas en el cambio y dimensionar el impacto así como posibles riesgos que puedan existir, tomando acciones para mitigar los mismos.



Un aspecto importante es poder involucrar a las personas, escuchar sus inquietudes, responder sus preguntas y generar espacios de participación. En este sentido, se debe contar con una planificación clara que comprenda un plan de comunicación a fin de transmitir la visión del proyecto así como los procesos que serán alcanzados por el cambio y los beneficios que se obtendrán con el mismo.

A su vez, es relevante diseñar e implementar un plan de capacitación donde se proporcionen herramientas a las personas directamente involucradas, entre otros planes relacionados.

Cada vez son más las empresas que trabajan la gestión del cambio, ya sea con equipos internos o contratando externamente el servicio y esta tendencia continuará a futuro considerando entre otros factores, la disrupción que seguirá generando la tecnología en los más diversos ámbitos. ●

:: Aseguradores de Cauciones ::



Sebastián Morales
Gerente General

ASEGURADORES DE CAUCIONES es una compañía dedicada exclusivamente a seguros de fianza y caución que desembarca en Uruguay con el objetivo de ofrecer servicios y herramientas especialmente diseñadas para el desarrollo de esta rama del seguro.

MÁS SEGUROS conversó con Sebastián Morales, Gerente General de la Compañía.

Sobre el Grupo

El Grupo CAUCIONES comenzó su historia en el año 1968 en Argentina. Desde sus inicios, se constituyó como una compañía especialista en fianzas y cauciones en dicho país, participando activamente en el desarrollo y ampliación del mercado, en la redacción de nuevas coberturas y en el ofrecimiento de innovadores servicios. "Cuando nace el seguro de cauciones en Argentina, nace Aseguradores de Cauciones como compañía" destaca Morales. "Es una compañía fundada por el papá de los actuales directores, Agustín De Vedia, y comienza siendo una compañía exclusivamente de fianzas".

Algunos de los hitos más destacados de la trayectoria del Grupo Cauciones son los siguientes:

- **Miembro fundador de la Asociación Panamericana de Fianzas (1972) ::** junto con otras once compañías, ASEGURADORES DE CAUCIONES fue una de las impulsoras de esta Asociación que expandió y conectó el mercado latinoamericano de fianzas y generó un ámbito de estudio y conocimiento entre compañías gemelas del mundo.
- **1ª Compañía registrada en Aduana (1971) ::** CAUCIONES se constituyó como la primer compañía registrada para ofrecer Garantías Aduaneras en la Aduana Argentina.
- **Primera operación electrónica del mercado ::** con CAUCIÓN IGJ (pólizas para Directores de Sociedades) CAUCIONES desarrolló la primera operación electrónica del mercado argentino en el año 2004. Esta operatoria permitió la solicitud de la póliza en forma online, con un ágil mecanismo.

- **CaucionesNet** :: en el 2008 se lanzó la extranet de consulta de operaciones, pólizas, líneas de clientes y demás detalles que permiten una operatoria ágil y la disponibilidad inmediata de la información. Así, CaucionesNet se constituyó como una de las primeras herramientas de su tipo desarrolladas para el ramo de caución.
- **Más de un millón de pólizas emitidas** :: en el año 2015 CAUCIONES llegó a la emisión del millón de pólizas en Argentina, lo que denota la variedad de coberturas y negocios suscriptos para clientes de distintos rubros de actividad y con diferentes complejidades en sus negocios.

Sobre su desembarco en Uruguay

“La relación con Uruguay comenzó hace muchos años cuando, con el respaldo de Aseguradores de Cauciones desde Argentina, se comenzaron a realizar operaciones de fianza mediante el Banco de Seguros”.

Con el correr de los años, según nos cuenta Morales, también comenzaron a trabajar con otras compañías del mercado uruguayo, hasta que en el año 2012 la empresa presentó la solicitud de aprobación al Banco Central para instalarse con una compañía propia en Uruguay

El mercado uruguayo

“En Uruguay actualmente operan varias compañías en este rubro, aunque la porción mayor la posee BSE, que cerró el 2016 con el 52% del mercado ” indica Morales.

Según el gerente de la compañía, el mercado uruguayo es aún muy pequeño y justamente ese es uno de los desafíos de Aseguradores de Cauciones.

“La no existencia de una compañía especializada en caución ha llevado a que el mercado no esté lo suficientemente desarrollado. En mi opinión, este es un nicho de mercado que las compañías han desarrollado a demanda principalmente. En 2016 el mercado cerró en algo más de 14 millones de dólares, pero con la llegada de nuevos productos debemos lograr ensanchar el mismo y esa es parte de nuestra propuesta”.

¿Destacarías alguna particularidad del mercado uruguayo?



“Si bien culturalmente ambos países somos bastante parecidos, hay algunas diferencias interesantes en cuanto a las condiciones comerciales del mercado. En este sentido, el mercado uruguayo es más sano - más allá de la competencia existente -, y esto fue parte de la seducción para el Grupo Cauciones. También es un mercado pequeño en el cual todos nos conocemos, las noticias corren rápido; es decir, si salís con un producto lo hacés sabiendo que en el corto plazo tus competidores se van a poner a tiro, pero la competencia es sana y a lo que apuntamos es a conservar el estilo del mercado aunque proponiendo ser líderes en servicio.”

“Al ser una compañía monorrámica, tenemos el deber de brindar el mejor servicio en este tipo de seguros, ya que es nuestra especialización”.

Coberturas

El seguro de caución, como instrumento de garantía de obligaciones no financieras, es aplicado en una amplia gama de situaciones comerciales. Como compañía especialista en el ramo, CAUCIONES contribuye a extender su alcance, desarrollando y comercializando una serie de pólizas de utilidad en variados sectores de la economía.

A las reconocidas ventajas del seguro, como son la liberación de cupo bancario, su menor costo y mayor accesibilidad, Aseguradores de Cauciones suma una política de fuerte compromiso con sus productores y clientes.

La empresa cuenta con la aprobación de las siguientes coberturas tradicionales:

Obra pública y privada - “Desde el mantenimiento de oferta, cumplimiento de contrato y todo lo que es anticipo, financiero y por acopio y fondos de reparo” señala Morales.

“Por otro lado, ofrecemos todo lo que tiene que ver con garantías aduaneras. En este caso se presentaron las coberturas más tradicionales, pero hay muchas más coberturas que iremos incorporando al mercado, previo análisis de su aplicabilidad”-

“También contamos con **garantías judiciales**. Entendemos que es un mercado muy interesante a desarrollar y que todavía no ha sido explorado. En la actualidad las garantías se constituyen principalmente con un aval bancario. Nuestra propuesta apunta a realizarlo mediante una garantía judicial ya que tiene varias ventajas con respecto al aval como por ejemplo: la vigencia abierta, la liberación de cupo bancario, el costo y agilidad en la contratación, etc.”.

“Este es un nicho bien específico que vamos a desarrollar muy fuerte” destaca el gerente de la compañía. Asimismo, señala que en Argentina, “este producto se creó hace ya doce años. En ese momento todo se garantizaba mediante aval bancario. Hoy, por el contrario, el 100% se garantiza a través de garantías judiciales y ese es nuestro objetivo en el mercado uruguayo también”.

Por último, dentro de las coberturas también incluyen **garantías en el exterior**. “Hoy es una necesidad que tiene nuestro mercado y que nuestros competidores no han podido ofrecer. Cuando una empresa uruguaya necesita

DETRÁS DE TODO GRAN NEGOCIO HAY UN GRAN EQUIPO. CONTÁ CON NOSOTROS.

En **AIG** creamos productos pensados para un mundo dinámico y trabajamos sintiendo a cada Asesor como un socio.

Nuestras líneas **Propiedad, Responsabilidad Civil, Líneas Financieras, Transportes y nuestros servicios de Ingeniería**, nos ubican como líderes en el segmento del mercado responsable del desarrollo del País; nuestro compromiso con el sector es tan fuerte, que ya estamos pensando en lo que vendrá y diseñando los nuevos modelos de negocios. Tenemos mucho para contarte. Tenemos mucho para crecer juntos.



Colonia 999, Montevideo
T: 2900 0330*, F: 2908 4552
www.aig.com.uy



colocar un producto o un servicio fuera de fronteras, Aseguradores de Cauciones tiene la posibilidad de emitir una garantía local para garantizar a su cliente en el país destino mediante una operación de fronting. Ahí también podemos hacer una buena diferencia, y esa es la mecánica que queremos tener, crear el producto, compartirlo para que el mercado lo conozca y comenzar a identificar cuáles son esos nichos que tenemos que ir explorando”.

Valores

ASEGURADORES DE CAUCIONES entiende su rol como parte de una comunidad de negocios de la que participan productores y brokers, clientes, asegurados y reaseguradores. Un conjunto de valores guía sus relaciones con dicha comunidad, en un marco de transparencia y respeto mutuo:

- * **VALORACIÓN DE PRODUCTORES Y BROKERS** como el canal de venta estratégico, apuntando al desarrollo de relaciones comerciales de largo plazo mediante un asesoramiento técnico y comercial distintivo.
- * **COMPROMISO CON LOS ASEGURADOS** a partir de un acreditado cumplimiento de los compromisos asumidos y ofreciendo como valor agregado un trabajo de selección de riesgos profesional.
- * **ENFOQUE PRO PYMES**, atendiendo sus requerimientos de coberturas con énfasis en el análisis de su seriedad, trayectoria y capacidad de ejecución de sus compromisos, para así facilitar la concreción de sus negocios.
- * **APOYO CONSTANTE** a clientes de distinto tipo y escala, brindando un soporte continuo a lo largo del tiempo y aplicando según el entorno económico las herramientas que permitan viabilizar el afianzamiento necesario.
- * **SUSCRIPCIÓN DE RIESGO PROFESIONAL**, combinando el objetivo de un acompañamiento generoso a los clientes con una función de prevención de riesgos de la que se ven beneficiados los asegurados.
- * **INNOVACIÓN** en productos y servicios, buscando ampliar el horizonte de los mercados de su comunidad de negocios, a la vez que incorporando herramientas novedosas y tecnología para una mejora continua del servicio.

Enfoque Pro Pymes

“Parte de nuestra propuesta es ofrecer soluciones para el mercado en general, queremos garantizar a grandes empresas, medianas y pequeñas, y muchas

veces pasa que hoy a una empresa pequeña no le es tan sencillo llegar a una garantía por el respaldo patrimonial que pueda tener. En este sentido, tenemos varios mecanismos por los cuales podemos hacer que también una Pyme que está comenzando o que todavía no posee patrimonio suficiente, pueda obtener soluciones”.

“Este acompañamiento a las pymes, que son un segmento grande de la economía, es parte de la función y del espíritu del seguro de caución de buscar la forma de concretar negocios interesantes y que suman en volumen para la cartera de una Compañía”.

Cauciones Net

“La ventaja de que seamos especialistas en caución también nos ha permitido crear herramientas específicas para este tipo de negocios, y CauccionesNet es una muestra de ello.”

“Esta herramienta la tenemos para que la utilicen tanto clientes como productores. Es una extranet muy amigable, muy sencilla de usar, que te permite hacer todo. Incluso muchas veces los empleados trabajamos a través de CauccionesNet, ya que estando fuera de la oficina podemos hacer solicitudes, chequear cobranza, ver cancelaciones, renovaciones, refacturaciones. Podemos ver también copia de las pólizas y descargar las facturas. Está conectada directamente con nuestro sistema de gestión por lo que agiliza muchísimo los procesos, y en este tipo de negocios, la agilidad es clave. El negocio de la póliza es para hoy”.

Proyecciones

Si nos situamos un año adelante ¿Qué debería de haber pasado para que estés satisfecho como Gerente de esta empresa?

“Que ya estemos en el Top of Mind de nuestros productores y clientes como especialistas en caución y como una compañía líder y ágil en servicio, en la cual sea sencillo operar, y que a nuestros clientes y colegas les divierta trabajar con nosotros”. ●



PERFIL de Sebastián Morales Laudo

Profesión :: Mecánico automotriz de profesión, luego Analista de Sistemas, algo que me apasiona mucho. En el rubro de seguros, más de 16 años.

3 valores fundamentales en la vida :: Ética, Moral y Responsabilidad.

3 rasgos de tu personalidad :: Ansioso, ordenado y sociable. “Soy bastante estructurado, me gusta mucho el seguimiento de los temas y los vínculos sanos. Si sos agradecido, caminas derecho, y tenés palabra, la gente quiere trabajar contigo estés donde estés. Hoy con muchos productores tenemos una relación de amistad; esto fue, es y será siempre un negocio de personas, y eso es clave para nosotros”.

Un lugar en el mundo :: Todavía no he ido, pero me gusta mucho Italia.



::Daniel Dos Santos ::



Daniel Dos Santos
Director



Según Daniel Dos Santos, los fraudes en el sector asegurador son una realidad que no está siendo vista por las compañías, y que paradójicamente, ha ido en ascenso en los últimos años. Las Compañías de Seguros en Uruguay se encuentran vulnerables a este delito ya que en su mayoría, carecen de sistemas de investigación para prevenir estas situaciones.

¿Cuándo hablamos de FRAUDE?

De acuerdo a lo que nos expresa Daniel Dos Santos, hablamos de FRAUDE de seguro cuando el asegurado pretende engañar a la compañía y cobrar dinero que no le corresponde, ya sea porque el hecho no ocurrió, porque se oculta información o se brinda información falsa, porque se exageran las consecuencias del siniestro o porque las condiciones en las que ocurrió el siniestro no son las aceptadas por el contrato firmado por buena fé entre ambas partes.

Tipos de FRAUDE (*)

Los estudiosos, doctrinarios y las diferentes organizaciones han hecho diversos intentos de clasificar las modalidades de fraude entre ellas está, la que realiza la organización denominada COALITION AGAINST INSURANCE FRAUD que indica que el fraude de seguro puede ser "duro" o "blando".

FRAUDE DURO: Alguien simula deliberadamente un accidente, lesión, robo, incendio u otra pérdida para cobrar dinero de forma ilegal de una compañía de seguro.

FRAUDE BLANDO: Las personas honestas normalmente le dicen "mentiritas piadosas" a la compañía de seguro.

La organización ARPEM, ha hecho la siguiente clasificación de los TIPOS DE FRAUDES:

1) Ocultar o falsear datos al momento de la contratación de la póliza: el asegurado declara tener el coche en perfecto estado, cuando en realidad no es así, para luego reclamarle los daños en un siniestro, simulado o no.



HDI
Seguros

Somos seguros.

Cuenta con HDI para desarrollar su cartera

hdi@hdi.com.uy



www.hdi.com.uy
Tel: 29160850
Misiones 1549
Montevideo, Uruguay

HOGAR ■ COMERCIOS ■ EDIFICIOS ■ AUTOS ■ TRANSPORTE DE MERCADERÍAS ■ VIDA COLECTIVO

- 2) Simulación de robo: El propietario del vehículo, por distintas razones, simula el robo de su vehículo, mediante la venta ilegal a organizaciones internacionales de tráfico ilícito de vehículos, desguaces, talleres clandestinos, abandono, incendio, ocultamiento, etc.
- 3) Agravamiento del siniestro: Se quiere obtener un beneficio injusto, simulando daños y/o lesiones de mayor gravedad.
- 4) Simulación de accidentes: al sustituir distintas partes de un vehículo por otras dañadas para simular una colisión (comúnmente con la colaboración del taller).
- 5) Cobertura con póliza ajena: Ante una situación en la que el asegurado no tiene cobertura para los daños ocasionados a su vehículo, recurre a otro que si la tiene (seguro todo riesgo) para que emita un parte de accidente provocado al vehículo.
- 6) Modificación de las condiciones del siniestro de manera que pase a estar cubierto por las condiciones de la póliza (asegurado que no tiene cobertura contra todo riesgo, pero si contra robo, simula el robo de su vehículo, haciéndolo aparecer después)".

(*) PONENCIA SOBRE "FRAUDE EN EL SEGURO", EDUARDO NAKAYAMA
Abogado, egresado de la Facultad de Derecho y Ciencias Sociales de la Universidad Nacional de Asunción. Apoderado del Grupo General de Seguros S.A. y Director del Estudio Jurídico Nakayama, como asesor de varias Compañías de Seguros.

DDS en Uruguay

El servicio de análisis de siniestros de la compañía Daniel Dos Santos comprende diferentes situaciones que puedan ocurrir con automóviles (accidente, hurto, incendio), empresas y residencias (hurto, incendio) y también casos donde exista riesgo de vida (lesiones, fallecimientos). La empresa cuenta con personal especializado y vehículos las 24 horas para poder realizar el análisis de siniestros. También realizan Auditorías en Tasaciones.

"El fraude en este país comenzó a incorporarse en el año 1999, cuando las primeras empresas privadas se estaban instalando en Uruguay" asegura Dos Santos.

Nuestra empresa, trabaja con indicadores específicos para el sector de siniestros de las compañías. Es un servicio tercerizado, que actúa inmediatamente se detectan resultados llamativos. No hay aviso a los asegurados de que éstos procesos se activan, pero si se advierte al corredor de seguros que hay un departamento de análisis.

¿Cuáles son los fraudes más comunes en nuestro país?

"El auto es en sí el elemento que más se utiliza para los fraudes", destaca Dos Santos. "En algunos casos lo utilizan para sacar u ocultar cosas (ej. en robos de casas). Otras veces para cobrar indemnizaciones por robos o siniestros falsos, y también se está dando mucho últimamente, casos de omisiones de condiciones para el cobro del seguro (ej. alcohol). Este último hoy en día se ha incrementado notoriamente. Todos sabemos que hoy hay cero de tolerancia pero en caso de siniestros, se han detectado varios casos de cambio de conductor, con complicidad del otro vehículo o testigos". Si bien esto es de conocimiento de las compañías, destaca Dos Santos, estos temas aún no se controlan y se pagan indemnizaciones que no debieran.

Tipo de siniestros más comunes en Uruguay:

- Hurto de auto con recuperado "Se sacan partes del auto para cobrar la indemnización,

se deja el auto alejado, el mismo aparece y la compañía paga por las partes que no están”.

• **Hurto total** “Básicamente pasa en los autos de los años 80` y 90`. También está pasando con el QQ ya que no hay repuestos o son caros, y por no dejar el auto parado tanto tiempo los asegurados en combinación con el taller, arreglan alguna maniobra para cobrar el seguro y poder comprar otro auto”.

• **Casas o fábricas** “en estos casos se han detectado incendios para cobrar la póliza o denuncias que exceden los elementos robados realmente”.

• **Agro** también hay siniestros fraudulentos, más que nada asociados a maquinaria.

¿Se han dado situaciones en donde el corredor esté involucrado?

“Si claro. Esos casos son fraudes arreglados desde el inicio. Un corredor trae un cliente sabiendo que está el siniestro hecho. Ej. choque de un auto. Esa persona no tenía seguro, y el corredor hace una póliza total sin inconveniente ya que hoy no hay necesidad de hacer inspección. A los 15 o 20 días, hacen la denuncia y la empresa paga la indemnización. Esto también se ha visto incrementado ya que por disposición legal, la policía no acude a lugares donde no hay lesionados, por lo tanto no existe la exigencia de que haya denuncia policial del hecho” comenta Dos Santos.

“Una vez que la persona cobró, se pierde la posibilidad de investigar. Las empresas no quieren entrar en temas judiciales y asumen a conciencia la pérdida”. Uno de los aspectos en los que más énfasis hace Dos Santos es en la importancia de actuar en el momento del siniestro para captar la mayor cantidad de pruebas posibles.

También destaca la importancia de capacitar para prevenir. “El inspector de siniestros juega un papel fundamental, pero la mayoría no están preparados. Hay capacitaciones, nosotros las brindamos, pero las empresas aún no consideran la importancia de estos temas”.



**Estudio Jurídico de Profesionales
especializados en Derecho Penal,
Derecho de Seguros
y Derecho de Daños.**

JORGE BARRERA & ASOC

**DR. JORGE BARRERA
DRA. MARIANELA MELGAR**

Montevideo

Palacio Martínez Reina
San José 807 Piso 5 - 503
11100 / Montevideo, Uruguay
Tel./Fax +598 2901 3252

Punta del Este

Ruta Intelbalsearia, Km. 118.500
Punta Ballena / Maldonado, Uruguay
Tel./Fax +598 4257 7090

**www.estudiobarrera.com.uy
estudio@estudiobarrera.com.uy**

Números:

En Uruguay según la experiencia de Dos Santos, **se investigan sólo el 0,05% de los siniestros, cuando debería ser al menos el 10%.**

En base a su experiencia en una compañía local, solo con investigaciones de siniestros con autos y conductores alcoholizados, gracias al análisis al momento, se han ahorrado más de U\$S 200.000 anuales. En esa misma compañía, por la generalidad de siniestros investigados, llevan más de U\$S 500.000 anuales ahorrados.

Desde DDS se recomienda investigar al menos el 10% de los siniestros anuales, no solo por fraude, sino también por cumplimiento de las condiciones generales del contrato de la póliza. Muchas empresas no controlan debidamente tampoco este punto, y pagan indemnizaciones, aún cuando las condiciones no eran las estipuladas por el contrato. Los Jefes y Gerentes de Siniestros son responsables de ahorrar dinero en fraude a la Compañía.

Legislación en Uruguay (*)

En Uruguay no hay ley específica de Seguros. El contrato de seguros se rige por el Código de Comercio de 1865, que regula ciertos aspectos del fraude, especialmente en el Título IX relativo a los Seguros, Art. 634 en adelante.

El Código penal en relación al fraude en seguros solo prevé el Art. 349 que establece como delito la destrucción, deterioro u ocultamiento de la cosa propiedad de su autor o el hecho o acto de inferirse o hacerse inferir una lesión personal con el fin de obtener el precio de un seguro o algún otro provecho indebido. La sanción consiste en tres meses de prisión a tres años de penitenciaría. ●

Sitio web de la empresa: <http://danieldossantos.com.uy>

(*) PONENCIA SOBRE "FRAUDE EN EL SEGURO", EDUARDO NAKAYAMA
Abogado, egresado de la Facultad de Derecho y Ciencias Sociales de la Universidad Nacional de Asunción. Apoderado del Grupo General de Seguros S.A. y Director del Estudio Jurídico Nakayama, como asesor de varias Compañías de Seguros.



PERFIL de Daniel Dos Santos

Profesión :: Empresario, retirado policial aplicado a la ley orgánica policial.

Nacionalidad :: Uruguayo.

3 valores fundamentales en la vida ::
La propia Vida. La familia. Los amigos.

Rasgos de tu personalidad ::
Competitivo. Justo.

Un lugar en el mundo :: Uruguay

Una frase :: "vamo arriba!!"

Gustos :: leer el diario y mis informes.

Un libro :: la lectura se la traslado a mi esposa e hija que son apasionadas por la literatura.



Cra. Jennifer Manguian

Gerente Senior del
Departamento de Gestión de
Riesgos de CPA Ferrere



Ec. María Paula Aguirre

Consultora Senior del
Departamento de Gestión de
Riesgos de CPA Ferrere



CPA
FERRERE

:: Evolución de la Gestión de Riesgos en la Industria Aseguradora en el Uruguay: El camino hacia Solvencia II ::



Las políticas, prácticas y marco regulatorio en materia de Gestión de Riesgos han evolucionado en la industria financiera en general y en la industria aseguradora en particular.

Sobre fines del año 2015, el Banco Central del Uruguay (BCU) emitió la Circular N° 2.237, que regula a las empresas aseguradoras y reaseguradoras en materia de Gobierno Corporativo y Sistema de Gestión Integral de Riesgos. Esta Circular incorporó definiciones, responsabilidades y requisitos alineados con los Estándares Mínimos de Gestión (EMGES), que offician como guía tanto para la autogestión de las empresas de seguros, como para el regulador a la hora de aplicar sus procedimientos de supervisión.

Estas normativas y estándares, no se han definido de forma aislada para las empresas de seguros, sino que surgen a partir del proceso de armonización normativa que persigue el regulador con otros sectores regulados: Instituciones de Intermediación Financiera, Administradoras de Fondos de Ahorro Previsional, etc. A su vez, esta evolución del marco regulatorio local, en cuanto a políticas y prácticas en materia de Gestión Integral de Riesgos, se encuentra alineada respecto a ciertos aspectos, con las mejores prácticas y estándares reconocidos internacionalmente en la materia en la industria de seguros.

¿Qué objetivos persigue Solvencia II?

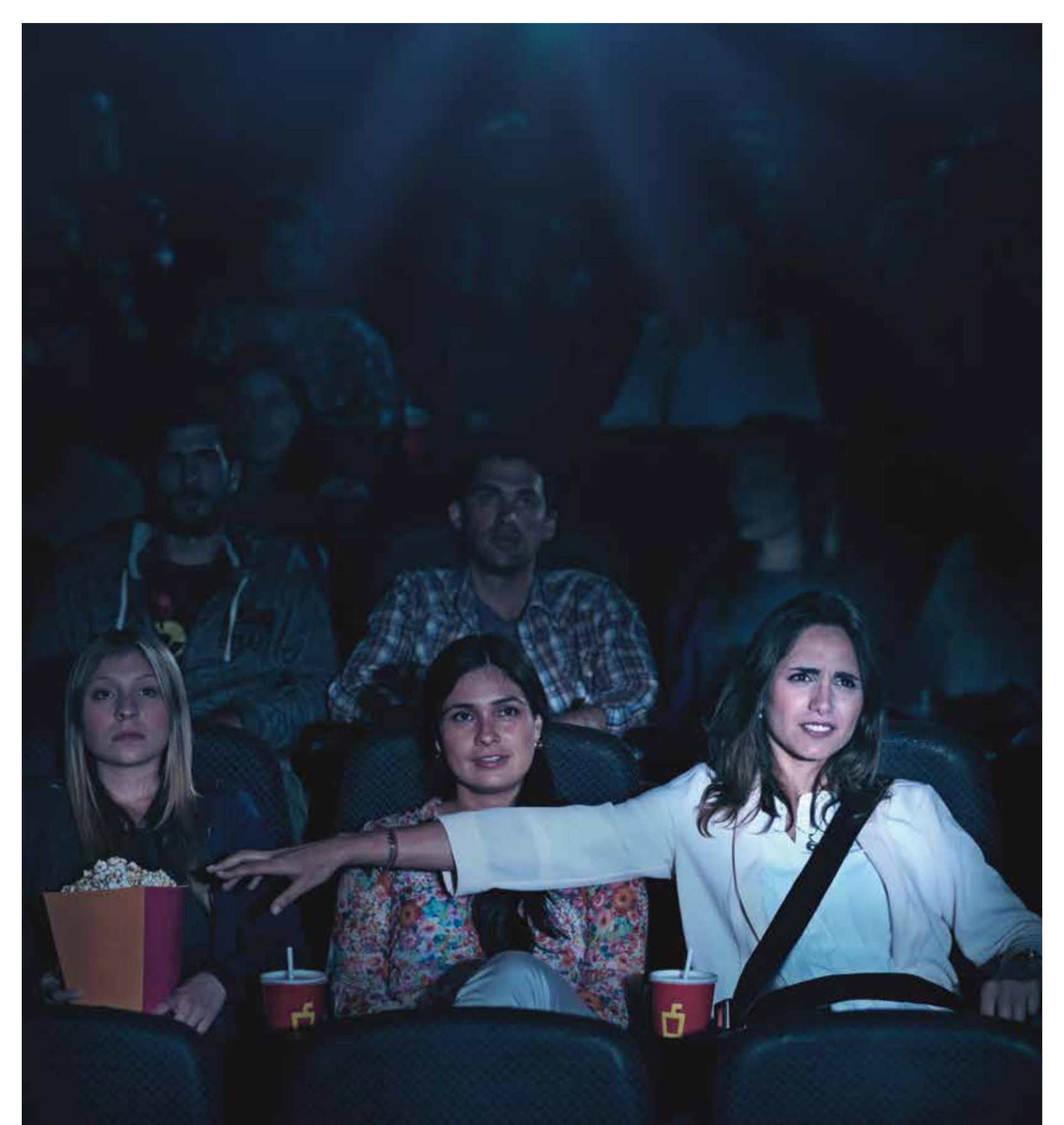
Solvencia II, establece un nuevo marco normativo común en los países de la Unión Europea, cuyo objetivo principal consiste en mejorar los sistemas y prácticas de Gestión Integral de Riesgos del sector asegurador, lo que conlleva a la adecuación del capital de las compañías de seguros al riesgo asumido, de modo de permitir al sector resistir shocks imprevistos y proteger a los asegurados.



Adicionalmente, Solvencia II proporciona lineamientos sobre la información que las empresas aseguradoras deben aportar al mercado, así como el nuevo papel a desempeñar por los supervisores.

La Directiva Marco que dio origen al proyecto de Solvencia II fue aprobada en el 2009, con el fin de promover nuevas directivas, reglas de gestión y transparencia. A partir de esta etapa, se ha desarrollado un plan de trabajo entre la Comisión Europea y el Comité de Supervisores Europeos de Seguros y Fondos de Pensión, de modo de desarrollar y posteriormente implementar el proyecto. En este sentido, se han ido incorporando prácticas contenidas en Solvencia II en forma progresiva, como la inclusión de procesos de aprobación de supervisión, unificación de formatos en los informes a elevar al regulador, entre otros puntos. Finalmente, la Directiva comenzó a regir en su plenitud en enero del 2016 para las empresas aseguradoras y reaseguradoras de Europa.

El acuerdo de Solvencia II guarda un paralelismo con el acuerdo de Basilea II en lo que respecta a las instituciones financieras, oficiando este último como referente y propulsor, así como promoviendo la convergencia entre los estándares de ambos tipos de entidades.



La diferencia entre estar asegurado
y **sentirse seguro.**

 **MAPFRE**
SEGURO, DONDE SEA.

Si bien ambos están orientados a modelos de negocio diferentes, tienen en común que se basan en un marco sustentado en tres pilares.

- **Pilar 1:** Establece requisitos cuantitativos, incluyendo normas de valoración de activos y pasivos (en particular, la generación de provisiones técnicas), el cálculo de los requisitos de capital mínimo y la identificación de los fondos propios admisibles para cubrir dichos requisitos.

- **Pilar 2:** Contempla requisitos cualitativos sobre la Gestión de Riesgos, Gobierno Corporativo, así como los detalles del proceso de supervisión que deben desarrollar los reguladores y autoridades competentes.

- **Pilar 3:** Aborda aspectos vinculados a la transparencia, la presentación de informes a las autoridades de supervisión y la divulgación pública, orientados a mejorar la disciplina de mercado.

¿Qué aspectos fundamentales deberían tenerse en cuenta para la implementación del marco?

Es pertinente mencionar que los procesos de supervisión y adaptación de la normativa, que realicen reguladores no localizados en la Unión Europea en base al marco de Solvencia II, podrán diferir del acuerdo original, tomando algunos o varios de los puntos establecidos en dicho marco. En lo que respecta a Uruguay, si bien existen varios puntos a profundizar respecto a los estándares comprendidos en Solvencia II, el regulador ya ha definido algunos requisitos alineados tanto desde el punto de vista normativo como respecto a las prácticas de supervisión, que fueron recogidos en los EMGES y normas emitidas recientemente (Circular N° 2.237 del 14 de diciembre de 2015). Estos requisitos refieren a aspectos de carácter cualitativo fundamentalmente, tales como: políticas y prácticas de Gestión Integral de Riesgos y Gobierno Corporativo acordes a la naturaleza, tamaño y complejidad de las



operaciones de las empresas aseguradoras, comprendiendo asimismo la función de cumplimiento y actuarial, cultura orientada a riesgos, etc.

Por otra parte, entre los principales desafíos que deben enfrentar las empresas aseguradoras para implementar Solvencia II, cabe mencionar:

- Determinar un capital mínimo requerido para operar, en base a la exposición al riesgo de cada empresa aseguradora. Como mínimo, Solvencia II requiere cubrir capital por Riesgo de Suscripción de Seguros (distinguiendo Seguros de Vida y No Vida), Riesgo Mercado, Riesgo de Crédito y Riesgo Operacional. Actualmente la metodología de cálculo de capitales mínimos en Uruguay según la Recopilación de Normas de Seguros y Reaseguros (RNSR), no toma en cuenta la exposición por cada tipo de riesgo de las empresas aseguradoras ni su perfil de riesgos. Por otro lado, el modelo de Solvencia II contempla que las empresas aseguradoras podrían aprovechar las ventajas de establecer un modelo interno del cual se desprenda como requerimiento de capital, aquel capital económico requerido para operar, teniendo en cuenta el conjunto de los riesgos que asumen.

- Vincular la estrategia general del negocio y realización de presupuestos a los procesos de gestión de riesgos, contemplando en los mismos el apetito y tolerancia al riesgo.

- Realizar periódicamente autoevaluaciones del sistema de gestión de riesgos y la suficiencia de capital necesario para operar. Este proceso en el marco de Solvencia II es denominado por sus siglas en inglés "ORSA" (Own Risk Solvency Assessment). Es preciso mencionar que si bien difiere en algunos aspectos, este proceso es llevado a cabo por los bancos en Uruguay a partir del ejercicio cerrado al 31 de diciembre de 2014, como parte de su proceso de autoevaluación de capital "ICAAP" (Internal Capital Adequacy Assessment Proces) y monitoreado por el regulador.

- Efectuar periódicamente Pruebas de Estrés o Tensión, sobre los factores de riesgo claves al negocio, de modo de prever si los recursos propios son suficientes para afrontar situaciones de crisis.

- Contar con nuevos procesos de generación de información, que permitan hacer frente a la generación de nuevos datos e informes solicitados por el regulador, así como información que deba ser pública a los efectos de cumplir con los estándares de transparencia (Pilar 3 de Solvencia II). Por otra parte, la calidad y exactitud de los datos generados es sustancialmente relevante en la implementación de las nuevas reglas, ya que los modelos de gestión y requerimientos se basarán y sustentarán en los mismos.



TECNICO
SOLUCIONES EN RIESGOS

**EXPERTIZ REGIONAL Y
SERVICIOS INNOVADORES
PARA EL MERCADO
ASEGURADOR**



- CONSULTORIA TÉCNICA
- ASESORAMIENTO
- CAPACITACIÓN
- AUDITORÍA

ARGENTINA (+54 11) 5263-3509

URUGUAY (+598) 2450-647

contacto@oktecnico.com

www.oktecnico.com



¿Cuáles serían las principales ventajas y retos para la industria aseguradora de aplicar el marco?

La aplicación de un nuevo marco normativo y de supervisión como lo es Solvencia II en la industria de seguros pretende contribuir a su desarrollo en el largo plazo, promoviendo el crecimiento sustentable del sector asegurador bajo las bases de una rentabilidad y solvencia adecuadas.

Para poder implementar un marco de estas características de manera exitosa, será necesario gestionar adecuadamente el cambio, incorporando y materializando las nuevas exigencias al proceso de gestión de las empresas aseguradoras, de modo que no se transformen únicamente en un cambio en la regulación sin aportar valor a la gestión diaria.



Tomando como base el caso europeo en la implementación de Solvencia II, será necesario que muchas empresas aseguradoras fortalezcan sus procesos tecnológicos, a efectos de que estos permitan obtener y manejar mayor cantidad de información con mejor calidad, de modo de hacer más eficiente el proceso de generación de reportes tanto regulatorios como

de gestión.

La mejora de la tecnología en los procesos de generación de información y la incorporación de nuevas metodologías y herramientas para su análisis, permitirá además implementar medidas de gestión de riesgos más efectivas, que permitan una cuantificación del nivel de exposición al riesgo más exacta y su comparación con los niveles de tolerancia y apetito de riesgo, así como una medición del nivel de exposición ante escenarios de tensión.

Asimismo, de incorporarse metodologías y técnicas que permitan medir con mayor precisión los niveles de exposición de las empresas aseguradoras a los riesgos que asumen, se podría permitir asignar de mejor manera y más efectivamente el capital para cubrir dichos riesgos y por lo tanto, propiciar el desarrollo de la industria de manera sustentable.

Sumado a lo anterior, todos estos procesos de cambio suelen ser iterativos, y la Unión Europea no ha sido la excepción. De esta forma, es de esperar que surjan sucesivas adaptaciones y aprendizajes tanto por parte de las empresas aseguradoras como de los supervisores. ●

FERRERE



75 AÑOS DE EXPERIENCIA AL SERVICIO DE TUS PROYECTOS

Una empresa que nació para acompañar los sueños de los uruguayos, con una historia de trabajo y crecimiento junto a nuestros asegurados en la región.

CASA CENTRAL URUGUAY
Plaza Independencia 749 bis
www.sancristobalseguros.com.uy



San Cristóbal
SEGUROS

:: Fundación Gonchi Rodríguez ::



La Fundación Gonzalo Rodríguez tiene como eje central la Seguridad Vial Infantil abordando las diferentes formas de movilidad del niño.

Cada día mueren más de 500 niños en el mundo, 95% de los cuales pertenecen a países de bajos y medianos ingresos. En dicho contexto Uruguay y América Latina no son la excepción, y es por eso que desde el comienzo se han desarrollado programas de aplicación regional.

¿Cómo lo hacemos?

Investigación:

Buscamos generar insumos que contribuyan al enriquecimiento del conocimiento con el objetivo de posicionar la seguridad vial infantil en la agenda de políticas públicas, así como también desarrollar recomendaciones con evidencia científica.

Capacitación:

Colaboramos en la transmisión de información relevante y oportuna, en el desarrollo de destrezas y en la aplicación de herramientas que personas e instituciones de diferentes ámbitos de acción, necesitan para promover la protección de los niños y adolescentes como usuarios de las vías.

Incidencia:

Generamos redes de trabajo que posibiliten posicionar la temática de seguridad vial infantil en agenda pública. Esto se lleva cabo a través de acciones realizadas en conjunto y/o en coordinación con diversos actores referentes en la materia.



Visión y Misión

Desarrollar programas basados en la transmisión de valores dirigidos a todos los sectores de la sociedad, estableciendo redes nacionales e internacionales que incrementen los recursos, el intercambio de conocimientos y el trabajo conjunto; siendo inspiradores y movilizadores de los sectores público y privado. Más educación, salud y desarrollo.

Valores

Honestidad, Compromiso, Respeto, Lealtad, Confianza y Solidaridad.

2017: Nuevos desafíos

- Continuaremos con nuestro trabajo articulado a nivel nacional y regional, promoviendo el intercambio de conocimiento y soporte técnico en seguridad vial infantil entre diferentes sectores: gobiernos, organismos multilaterales y organizaciones de la sociedad civil.
- En el marco de la inclusión de la temática de la seguridad vial en los Objetivos del Desarrollo Sostenible propuesto por Naciones Unidas a nivel global, desde la Fundación apoyamos las actividades prácticas para hacer realidad éstos Derechos del Niño.



Referencia Objetivo 11 ODS

Enfoque relacionado a políticas de transporte sostenible:

Para 2030, proporcionar acceso a sistemas de transporte seguros, asequibles, accesibles y sostenibles para todos y mejorar la seguridad vial, en particular mediante la ampliación del transporte público, prestando especial atención a las necesidades de las personas en situación vulnerable, las mujeres, los niños, las personas con discapacidad y las personas de edad.

+900 PERSONAS

4 PAÍSES

1 EQUIPO

FERRERE
ABOGADOS

Legal – Regulatorio – Laboral

CPA
FERRERE

Outsourcing – Consultoría – Impuestos – Auditoría

BOLIVIA | ECUADOR | PARAGUAY | URUGUAY

www.ferrere.com

www.cpaferre.com



- Desde este año formamos parte de la Iniciativa Global para la Salud Infantil y Movilidad, propuesta por Fundación FIA y UNICEF para asegurar un viaje seguro desde y hacia la escuela para todos los niños en 2030.

En este sentido ampliamos nuestras líneas de trabajo hacia nuevas temáticas como la seguridad en los Entornos Escolares del niño peatón y la movilidad del niño en motocicleta, sumado esto al trabajo que en los últimos 10 años hemos realizado en seguridad del niño pasajero tanto en vehículos particulares como en Transporte Escolar.

A través del proyecto *“Niños Latinoamericanos seguros en el tránsito”*, apoyado por Fundación FIA, buscamos contribuir a la reducción de factores de riesgo asociados a la siniestralidad vial infantil, tomando a los entornos escolares como punto de partida, mediante la profundización del conocimiento sobre su situación actual y la ampliación de la red de trabajo a nivel regional para cooperar en la creación de *“sistemas seguros”* para niños.

Luego de la presentación de los resultados del estudio desarrollado en conjunto con el Banco de Desarrollo de América Latina (CAF), la Fundación UPS, el Observatorio Iberoamericano de Seguridad Vial (OISEVI) y el Banco Mundial en cuanto al trabajo de los niños trasladados en motos, serán implementados los planes de acción. El estudio comprende una observación del desplazamiento de los niños en motocicletas, con énfasis en las condiciones de uso y razones por las cuales se utiliza este medio de traslado. Los países relevados sobre esta temática fueron Uruguay, Paraguay, Colombia, República Dominicana, Brasil y Argentina.

Para la Fundación Gonzalo Rodríguez es fundamental contar con el compromiso del sector privado en la promoción de la seguridad vial infantil a través del apoyo que puedan brindar a los proyectos que se plantean para el año 2017 y así trabajar en conjunto por un real cambio cultural en beneficio de los niños.

Más fiscalización, menos niños lesionados o muertos

En relación a las comunicaciones emitidas en distintos medios sobre el Estudio de Comportamiento Observacional en Seguridad Vial del año 2016, el cual refleja un bajo porcentaje de uso de Sistemas Retención Infantil (sillas de seguridad y boosters) en todo el país, la Fundación Gonzalo Rodríguez expresa una gran preocupación por los datos que se desprenden de la realidad. Actualmente, Uruguay

cuenta con normativa en materia de Sistemas de Retención Infantil (SRI), logro en que la Fundación Gonzalo Rodríguez jugó un rol fundamental a los efectos de promover la obligatoriedad del uso de sillas y boosters en autos, brindando asesoramiento técnico y un pedido constante de fiscalización a las autoridades competentes.

La ley 19.061 es la que hace obligatorio el uso de Sistemas de Retención Infantil (sillas y boosters) para todos los niños que son trasladados en autos particulares en todo el territorio nacional. La misma fue aprobada en el año 2012 y reglamentada en el año 2014 y a pesar del trabajo en promoción de la seguridad vial infantil que realiza la Fundación desde hace más de nueve años, los porcentajes de uso a nivel nacional es muy bajo. En la Fundación Gonzalo Rodríguez estamos convencidos que el rol informativo de un fiscalizador es de suma importancia para generar conciencia del riesgo al que se exponen a los niños al ser trasladados sin medidas de seguridad que garanticen su integridad física. Sin embargo, también creemos firmemente que es necesario un aumento de la fiscalización y del porcentaje de sanciones para los conductores que incumplan con la ley que hace obligatorio el uso de sillas y boosters en autos.

Actualmente, todos los cuerpos inspectivos del país están facultados para fiscalizar y sancionar el no uso de sillas y boosters en vehículos particulares como lo hace la Dirección Nacional de Policía de Tránsito en las rutas nacionales. No obstante, en el resto de los departamentos del país la situación continúa siendo preocupante.

Datos a considerar:

Costos de sanciones por incumplimiento de la ley 19.061 por traslado de menores de 12 años en autos particulares: en el asiento delantero = 3 UR (UYU 2838) sin Sistemas de Retención Infantil = 2 UR (UYU 1892)

- Promedio de costo CTI pediátrico por día: UYU 43.500

- Promedio costo de sillas para autos: UYU 3.500

- Promedio costo de un booster para niño entre 4 y 11 años: UYU 1.000 ●



LATINBROKER

www.latinbroker.com.uy

CASA MATRIZ

Montevideo

Uruguay

Edificio Trade Park

Pablo Galarza 3603,

Piso 01, Of. 101

tel.: (+598) 2622 6832

WTCFZ

Dr. Luis E. Bonavita 1294,

Piso 15, Of. 1507

C.P. 11300

tel.: (+598) 2626 2009

latbrok@latinbroker.com.uy

REPRESENTACIONES

Buenos Aires

Argentina

Suipacha 921 p. 14 of. "D"

C.P.1008 - C.A.B.A.

tel.: (+5411) 4312 5283

y líneas rotativas

fax: (+5411) 4312 9142

latbrok@latinbroker.com.ar

Asunción

Paraguay

Boquerón 319 p.5 A

tels./fax: (+595 21) 227 271

(+595 21) 214 217

cels. 0981 430 981

0981 413 951

latbrok@latinbroker.com.py

:: Berkley International Seguros Uruguay ::



Próximo a cumplir una década en Uruguay Berkley International Seguros Uruguay reafirma su posicionamiento como un referente en los seguros corporativos, donde la suscripción especializada así como el aporte del corredor asesor juegan un rol clave.

Para seguir en este camino, es que la compañía continúa maximizando su versatilidad y fortaleza en acceder de ser necesario al apoyo regional con la calidad de suscripción de Berkley pero siempre con la premisa y facultad de tomar decisiones a nivel local, adecuándolas a las necesidades del mercado uruguayo.

La compañía desarrolla tanto líneas personales como corporativas, siendo estas últimas los pilares fundamentales para Berkley International Seguros Uruguay. Berkley Latinoamérica (Argentina, Brasil, Colombia, México, Puerto Rico y Uruguay), focaliza su crecimiento en el desarrollo de líneas de negocios especializadas tales como:

• Responsabilidad Civil

Operaciones y Productos

D&O – Directores y Gerentes

E&O – Errores y Omisiones (Profesional)

BBB – Integral Bancaria

• Fianzas

• Transporte



Quando cuidás tu auto,
lo cuidamos contigo.

Seguros de Automóviles

Seguros SURA, con más de 70 años de experiencia, adquiere a RSA Seguros en América Latina para seguir acompañando a millones de Clientes en 9 países, que como vos no paran de avanzar... y cuando avanzás, avanzamos contigo.

Ahora Seguros SURA llega a Uruguay, con un completo portafolio de soluciones en seguros.

En Seguros SURA somos aseguramiento y gestión de tendencias y riesgos.

ASEGURATE DE VIVIR

- **Importación, Exportación**
- **Ingeniería**



Esta focalización en riesgos especializados, sumado al equipo de suscriptores altamente capacitados con la facultad de acceder al apoyo regional en suscripción pero con la toma de decisiones a nivel local, es que le ha permitido a Berkley Uruguay ser un referente en este nicho de mercado. Ganando de esta manera la reputación de ser siempre una opción fuerte y estar presente en forma constante en las opciones de este tipo de riesgos.

Por decisión de negocio de Berkley Uruguay, la forma de realizar negocios se realiza bajo la política de: **ESTAR CERCA DE LOS CORREDORES ASESORES**. Respetándolo en todo momento así como considerando su aporte fundamental a la hora de realizar negocios de manera de generar un vínculo de confianza y largo plazo. Berkley Uruguay considera fundamental el contacto comercial con los Corredores Asesores y es por ello que hace hincapié en la personalización del mismo, la calidad de servicio, el conocimiento de los riesgos, sumado a la fortaleza de siempre tomar decisiones locales logrando así una atención, ágil, flexible, personalizada y sobre todo **PROFESIONAL**, alineada a los requerimientos, riesgos y necesidades de los corredores y asegurados.

Dentro de la Rama de Negocios de mayor desarrollo se encuentra **FIANZAS**, en la cual se ha logrado identificar las necesidades del mercado local, ofreciendo una solución a los corredores asesores y asegurados, otorgando coberturas orientadas a apoyar e impulsar su desarrollo para sus requerimientos tanto en contratos públicos como privados.

COBERTURAS

- Mantenimiento de Oferta.
- Ejecución de Contrato.
- Anticipos financieros y por acopio de materiales.
- Sustitución fondo de reparo.
- Ley de Tercerizaciones.
- Garantías aduaneras.
- Cumplimiento de Reglamentación (Actividad y/o Profesión).

VENTAJAS

- Más flexibilidad y rapidez.
- No se inmovilizan garantías.
- Liberación de línea de crédito bancaria.
- Bajos costos.
- Para el asegurado, respaldo de una compañía aseguradora.
- Solución a los requerimientos de contratos públicos y privados.

Especialmente en Fianzas para Berkley Uruguay **DINAMISMO** es la palabra clave. Lo que permite una perfecta ecuación entre **COSTO-BENEFICIO**. Desde el departamento de suscripción se ofrece la precalificación de empresas en tiempos mínimos, maximizando la agilidad en la emisión. Logrando de esta manera una aceptada interacción con los corredores asesores y los asegurados, colocando el servicio de

Berkley Uruguay dentro de los más eficientes del mercado.

RSE/ SUSTENTABILIDAD

Berkley International Seguros Uruguay, requiere de una visión integral que ayude a generar eficiencia en sus procesos, siendo una de nuestras estrategias claves en este tema la SUSTENTABILIDAD, la administración eficiente de los recursos (naturales, económicos y sociales), mejorando así nuestro desempeño y relación con la sociedad. Por ello es que, alineados con la visión estratégica de la compañía, se está implementando por política ser una oficina sustentable buscando ser más eficientes con el uso de los recursos por lo que se ha lanzado la oficina virtual denominada BiWeb. La misma se accede a través de la página web de la compañía:

[www. Berkley.com.uy](http://www.Berkley.com.uy)

VENTAJAS

- Consulta de Pólizas y siniestros.
- Consulta y Reportes de pagos. Certificados de retención y detalle de comisiones.
- Obtención de todo tipo de reportes (copia de pólizas, certificados de cobertura, constancias de pago, etc).
- Generación de archivos excel, con información de pólizas vigentes.
- Noticias y comunicaciones.

What will
SUIT
YOUR BUSINESS BETTER?
¿QUE ES LO MEJOR PARA NUESTRO NEGOCIO?

CHAMBERS LATIN AMERICA AWARDS FOR EXCELLENCE
LATIN AMERICA LAW FIRM OF THE YEAR 2011
URUGUAYAN LAW FIRM OF THE YEAR 2009, 2010, 2011, 2013, 2014 & 2016
CLIENT SERVICE AWARD 2012 & 2015

GUYER & REGULES
LEGAL ACCOUNTING & TAX REAL ESTATE

+ 100 AÑOS + INNOVACIÓN

MONTEVIDEO (598) 2902 1515
ZONA FRANCA (598) 2626 1515
PUNTA DEL ESTE (598) 4224 1515
POST@GUYER.COM.UY
WWW.GUYER.COM.UY

- Cotizador de automóvil.
- En la brevedad emisión.

A su vez, se está ofreciendo la alternativa de realizar el despacho de pólizas en forma digital, a cuyos efectos se cumplirá con la normativa vigente. Con este nuevo proceso de documentación se destacan grandes ventajas:

- Se evitan demoras y extravíos
- Se reduce el consumo de energía
- Se reduce consumo del papel
- Se reduce la emisión de gases nocivos por parte de la fotocopiadoras e impresoras, mejorando la calidad del aire
- Recepción de documentación en formato amigable y seguro
- Cumple con las mismas formalidades legales que la documentación papel
- Puede descargar la documentación en cualquier dispositivo

El desafío para Berkley International Seguros Uruguay en los próximos años, es seguir posicionando la compañía en un lugar destacado, apostando a la mejora de procesos, sustentabilidad, desarrollo de productos, atención y servicio, logrando así el equilibrio perfecto entre COMPAÑÍA – CORREDOR ASESOR - ASEGURADO. ●



De Izquierda a Derecha: Kariné Armaudjian, Martha Quintas, Diego Barreto, Karen Terrazas, Maurizio Rotundo, Emiliano Sabella, Julio Del Castillo, Natalia Draper, Cecilia Becerra, Darío Trujillo, Lucía Ciociano, Fernando Ortellado, Bruno Bissoli, Germán Bello.

Sentirse Seguro es Sentirse Berkley.





Tranquilidad estés donde estés

0800 2543 | www.sancorseguros.com.uy

::Póliza de Seguros y documento electrónico ::



Dr. Alejandro Miller

Socio de Guyer & Regules

Profesor Agregado Derecho Privado IV y V (Udelar).
Profesor Titular Derecho de las Sociedad Comerciales (UM).
Profesor posgrado en la Maestría de Derecho Comercial (Udelar)



I. Introducción

1. La evolución de las tecnologías informáticas y de los medios telemáticos de comunicación además de ser exponencial parece no tener límites. A todos los ámbitos llega esta “revolución”. Nuevos sectores de la actividad comercial se crean fundamentalmente en base a las aplicaciones, mientras otros trabajos o actividades desaparecen o van camino a ser relegados. En todos los casos para las empresas la disyuntiva es la misma, actualizarse, incorporarse a este mundo digital o perecer en la ineficiencia derivada de mayores costos en la generación de tales servicios o productos y en la prestación de los mismos con otro “tempo” ya no propio de nuestra época y de la exigencia del consumidor o cliente.

2. Revolución en la comunicación que llega a todos los espacios de la actividad mercantil y también a todos los “territorios” del derecho comercial. Al derecho societario y en particular a las sociedades anónimas admitiéndose el uso de la videoconferencia para las reuniones de directorio^[1] y ya aceptándose en la doctrina y en la legislación comparada (por ejemplo, en España) el empleo de medios telemáticos para que las asambleas de accionistas puedan tener asistencia de socios a distancia^[2] Con el mismo ímpetu esta ola tecnológica amenaza a la teoría general de los títulos valores. El aceptado concepto que el título valor es el “documento necesario” en alusión a aquél en soporte papel queda en entredicho frente al uso cada vez más frecuente del documento informático o digital.^[3] Al punto que hoy en día las legislaciones cambiantes están adecuando el concepto de título valor al documento en soporte papel o informático.

3. Este verdadero “tsunami” en la comunicación y en la documentación también llegó al escenario de los contratos mercantiles. Más aún cuando se piensa que históricamente los contratos mercantiles se particularizan por su agilidad en la negociación más que por tener una relación sinalagmática diferente. En el mundo de los contratos comerciales aparece la figura del “crowdfunding” que pone en jaque la actual normativa tanto del mercado de valores como de la regulación financiera o intermediación financiera. Así algunas variantes de esta figura pueden ingresar como oferta pública lanzadas desde la internet mientras que otras pueden suponer intermediación o mediación financiera cuando vienen acompañadas de la conformación de un fideicomiso, claro está que sin la previa autorización y ajuste normativo de la empresa que propicia el sitio desde la cual se lanza esta oferta al público navegante



(de allí la referencia a “crowd” en alusión a la gente).^[4] fenómeno se extendiendo, ahora sí reglado, en el transporte de mercaderías marítima en particular en las denominadas Reglas de Rotterdam de 2008^[5] por las que se establece tanto la validez del empleo de las nuevas tecnologías en la comunicación entre operadores del buque y de la carga como el denominado “documento electrónico de transporte” sustitutivo del ya legendario conocimiento de embarque, que acredita el transporte de la mercadería o más precisamente del contenedor.

4. En este repaso de los distintos ámbitos a los que penetran las nuevas tecnologías no debería estar ajeno el mundo del seguro. Más concretamente la póliza de seguro y a su eventual carácter de transformarse en un documento electrónico con firma digital del asegurador, abandonando el soporte papel y la firma ológrafa. Frente a este avance incontenible, ¿cómo se compaginan el empleo de estas nuevas tecnologías telemáticas con la legislación actual uruguaya? Un buen desafío sobre el que este breve trabajo pretende situarse con la finalidad de colocar algunas reflexiones al respecto. Como bien se expresa en la doctrina argentina es innegable que estamos en una era digital que algunos la denominan la cuarta revolución,^[6] y esta etapa tiene entre sus notas características la globalización de los negocios de comercio.^[7] Dentro de los negocios globalizados, sin duda, no debemos dejar fuera el mundo del seguro en donde inciden un número importante de compañías aseguradoras internacionales. No se nos escapa que el país se está debiendo una actualización profunda en la normativa del seguro y también la de adecuar toda la regulación mercantil a esta nueva realidad de las tecnologías de la información y comunicación. El derecho argentino lo ha hecho recientemente a través del Código Civil y Comercial de la Nación (CCCN). Para nosotros el desafío ya ha comenzado, en especial luego de sancionada la Ley 18.600 en 2009. No perdamos tiempo entonces.

II. Existencia legal de los documentos electrónicos y de la firma digital

1. El avance de estas tecnologías de la información y comunicación, particularmente en lo que hace a esto último, supone que los contratos se han de formalizar mediante el intercambio de la oferta y aceptación pero ya con una base o soporte digital, no en papel. En tal sentido la contratación electrónica, nos dice de MIGUEL ASCENSIO, supone el intercambio de mensajes de datos por medios electrónicos pero no configura jurídicamente ninguna alteración al proceso jurídico de formación del contrato desde que continúa existiendo oferta y aceptación. Simplemente se trata el aspecto informático en uno de los medios empleados para la formación del contrato. Lo que hace que sustantivamente desde un punto de vista jurídico deba aplicarse, y continuarse aplicando, la normativa comercial o civil que corresponda. El punto medular sin duda y que constituye el desafío de estas nuevas tecnologías para su pleno reconocimiento en el ámbito del derecho como elementos que obligan a las partes es lograr la seguridad jurídica, en este caso a través de la segura identificación del contratante, lo que no se logra con la mera aplicación de la normativa sustantiva civil o mercantil sino con leyes especiales que regulen la temática.^[8] Para tratar este aspecto y otros medulares debe reconocerse que nuestro país no ha estado omiso. La ley 18.600 culmina todo un proceso en la regulación y aceptación de las nuevas tecnologías. Proceso del que la temática del seguro tampoco ha estado ausente de este aspecto.^[9]

2. Definida entonces la “contratación electrónica” como aquella que se realiza mediante el empleo de un medio electrónico en la formación de la voluntad o interpretación futura del acuerdo alcanzado ^[10] corresponde introducir los restantes elementos relevantes de este mundo digital. La “firma digital” como aquella que resulta de aplicar un procedimiento matemático de encriptación que requiere el exclusivo conocimiento del firmante de la clave y por tanto bajo su absoluto control

la autenticidad del mensaje u oferta. Pero la firma digital debe ser susceptible de verificación por terceras partes a efectos de identificar y dar seguridad sobre la veracidad del autor y poder detectar cualquier alteración del documento digital posterior a la firma del mismo. Para lograr este propósito de autenticación se introduce el concepto y la herramienta de un "certificado digital" que permite dar certeza en la veracidad y autenticidad de la firma digital que tiene el contrato electrónico. De manera tal que empleando claves numéricas vinculadas a cada firmante digital sean éstas privadas (criptografía simétrica) o públicas (criptografía asimétrica) se pueda por parte de una entidad respetable y técnicamente competente dar certeza sobre la autenticidad del documento electrónico a través de identificar inequívocamente a su autor.^[11] Todo ello con el propósito de equiparar a la firma digital con la firma ológrafa en punto a su valor jurídico y probatorio.

3. La ley 18.600 de 2009 estableció en lo que nos interesa dos aspectos que deben resaltarse. En primer término, los efectos legales que tienen los "documentos electrónicos" (art. 4). Al respecto establece como regla general, salvo excepciones que la ley debe consagrar, que el documento en soporte electrónico satisface el requerimiento de escritura y por tanto, consistentemente, declara que tiene el mismo valor y efectos jurídicos que los documentos escritos. Nótese que la ley apela a la expresión de satisfacer el requisito de escritura y en este caso justamente el Código de Comercio, como hemos de ver, consagra para la póliza el requisito que la misma sea "escrito". Por tanto se puede interpretar que la necesidad de que la póliza sea escrita se puede dar por cumplida tanto en un documento con soporte papel como aquél digital o transmitido por medios electrónicos. El giro de la ley permite, a nuestro entender, tal interpretación omnicompreensiva.^[12] En segundo lugar, la ley determina la existencia y efectos legales de la "firma electrónica avanzada" (art. 6). Sobre el particular es ilustrativo transcribir lo que indica la ley al respecto que la antedicha firma "tendrá idéntica validez y eficacia que la firma autógrafa" siempre que esté debidamente autenticada por claves u otros procedimientos seguros. De forma tal, termina indicándonos la norma citada, que "el documento electrónico suscripto con firma electrónica avanzada tendrá idéntico valor probatorio al documento público o al documento privado con firmas certificadas en soporte papel." Por tanto ante este texto claro en su tenor literal debe admitirse como válido y eficaz probatoriamente cualquier documento con tales características y por tanto también la póliza de seguros, ya que entendemos que no hay restricción legal en ello.

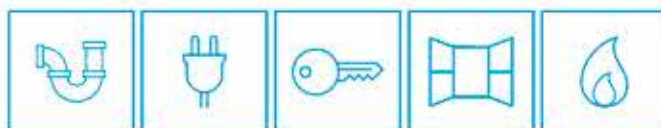
4. Bajo estas consideraciones legales admitamos como lo hace DELPIAZZO que "la electrónica y sus instrumentos vienen sustituyendo al papel como clásico medio de concreción de las voluntades negociales" en donde el medio electrónico o magnético ha comenzado a reemplazar al papel. En este entorno, conviene reiterar que la ley citada recoge el llamado criterio de equivalente funcional entre la firma digital con la firma manuscrita, y al decir del autor citado, tal concepto es erigido hoy como un verdadero principio general del nuevo derecho emergente.^[13] En efecto, los documentos son auténticos cuando se tiene certeza legal acerca de quién es su autor y de la incolumidad de su contenido material. Precisamente, siguiendo a DELPIAZZO, la satisfacción de estas exigencias jurídicas se consigue con la aplicación de determinadas soluciones técnicas (las claves, el encriptado) que aportan autenticación del emisor, integridad del mensaje y confidencialidad en los datos inhibiendo accesos no autorizados por parte de terceros. La firma electrónica avanzada apunta precisamente a ello.^[14] Conceptos todos éstos que, a nuestro parecer, son aplicables para entender que se verifica la exigencia legal de contar con una póliza escrita a través de admitir la validez y eficacia probatoria de un póliza de seguros en soporte digital o electrónico y también dar por cumplido el segundo requerimiento que dicha póliza cuente con la firma del asegurador. En este caso mediante la modalidad y exigencias legales de ser

TODOS ALQUILAN TRANQUILIZOS



BENEFICIOS PARA EL INQUILINO:

- ✓ Costo conveniente
- ✓ Trámite rápido y sencillo
- ✓ Porto Asistencia Hogar sin costo: cobertura en emergencias de Sanitaria, Electricidad, Cerrajería, Vidriería y Gas.



BENEFICIOS PARA EL ARRENDADOR:

- ✓ Cobro asegurado del alquiler.
- ✓ Sin costo para el propietario.
- ✓ Asesoramiento legal sin costo en caso de desalojo.

La Garantía de Alquiler de Porto Seguro ofrece la mejor cobertura del mercado en caso de incumplimiento de pago y daños al inmueble, así como de los adicionales.

COBERTURA

- | | |
|-----------------------|---|
| ✓ Alquiler | 24 veces el valor del alquiler |
| ✓ Daños al inmueble | 5 veces el valor del alquiler |
| ✓ Gastos comunes | 30% del valor del alquiler por 24 meses |
| ✓ Impuestos de puerta | 30% del valor del alquiler por 24 meses |
| ✓ Tasa de saneamiento | 30% del valor del alquiler por 24 meses |
| ✓ Adicional Mercantil | 30% del valor del alquiler por 24 meses |
| ✓ OSE | 25% del valor del alquiler por hasta 24 meses |
| ✓ UTE | 25% del valor del alquiler por hasta 24 meses |
| ✓ Gas por cañería | 25% del valor del alquiler por hasta 24 meses |



**GARANTÍA
DE ALQUILER**

**PORTO
SEGURO** 

SEGUROS

2709 33 33 - www.portoseguro.com.uy

una firma electrónica avanzada. Veamos estos dos requerimientos legales respecto de la póliza que hace nuestro ya sesquicentenario Código de Comercio.

III. La póliza de seguros en nuestra normativa legal comercial

1. El contrato de seguros, recordemos, conforme al concepto que nos brinda el Código de Comercio es en donde una parte se obliga a indemnizar a la otra de una pérdida o de un daño o de la privación de un lucro esperado vinculado con un acontecimiento incierto en su producción (art. 634). Se trata de un contrato comercial por una doble consideración. Por un lado el Código Civil dispone que el seguro pertenece a la ley comercial (art. 2167), por tanto regulado por la normativa comercial, y por otro, el Código de Comercio identifica como acto de comercio al seguro, aunque en este caso a los relativos al comercio marítimo (art. 7.6). Esta alusión está complementada posteriormente cuando en la regulación general del seguro se indica que las disposiciones de dicho Título IX son aplicables a todos los seguros, sean terrestres o marítimos (art. 636). En suma, el seguro configura una actividad mercantil y el contrato de seguro un contrato comercial, ambos innegablemente. De allí que la actividad y la contratación deban contar con la dinámica propia del mundo mercantil. Y efectivamente ocurre así. Prueba de ello es que la póliza de seguros debe estar firmada por el asegurador, no necesariamente por el asegurado y ello es consecuencia de la previa solicitud de seguro que hace el futuro asegurado, siendo la póliza el documento que confirma la oferta aceptada y los términos de tal aceptación por parte de la empresa aseguradora (art. 645). Destacamos esta dinámica propia del tráfico mercantil porque entendemos que es un punto de contacto o de partida para entender asimilable al mundo jurídico del seguro el empleo de las nuevas tecnologías. Estas conlleva agilidad y el seguro como actividad mercantil está caracterizada por ese dinamismo. Un punto de coincidencia, no menor.

A. *La póliza de seguros debe ser escrita (art. 644, C. de Com.)*

2. En materia de documentación nuestro Código de Comercio establece implacablemente que “en el contrato de seguro es absolutamente necesaria la póliza escrita, que podrá ser pública o privada”(art. 644). Y luego la norma citada hace una referencia al art. 202, por el cual se dispone que en aquellos contratos que exigen escritura para su validación sólo se consideran perfectos luego de firmado el documento por las partes. Surge el tema y debate sobre si el seguro es un contrato solemne o consensual. Parte de la doctrina, apoyada en esta misma norma entendió que el seguro ingresaba en la categoría de los contratos solemnes. Otra, por el contrario, entiende que estamos ante un contrato que es consensual. Si bien este tema no atañe directamente al puente que queremos explorar y crear entre el seguro (la póliza) y las nuevas tecnologías telemáticas es interesante repasar la discusión por los elementos interpretativos que nos aporta en este análisis.

3. La doctrina, como afirmamos, está dividida en este aspecto de la solemnidad. Así para MEZZERA ÁLVAREZ al analizar los seguros marítimos nos señala que “la póliza escrita constituye en nuestro derecho un requisito de solemnidad y no sólo un medio probatorio, como acontece en la mayoría de las legislaciones.”^[15] Concepto que reitera cuando analiza la normativa del seguro en general, indicando que “el seguro es entre nosotros, un contrato solemne”. Y lo es porque el art. 644 exige la existencia de la póliza escrita.^[16] En el mismo sentido RODRÍGUEZ OLIVERA y LÓPEZ RODRÍGUEZ entienden que “la póliza es exigida por nuestro Código como requisito de solemnidad.”^[17] Por su parte AGUIRRE y FRESNEDO de AGUIRRE, entienden que el seguro es un contrato consensual. En este marco interpretativo la exigencia de la póliza escrita del art. 644 se debe leer como una obligación a cargo del asegurador y no una solemnidad previa a la existencia del seguro. “Desprovista de su contenido de requisito –ad solemnitem- y



reducida la disposición del art. 644 a una obligación a cumplirse a posteriori, todo el sustento de la tesis de solemnidad parece perder pie.” La póliza en ese entorno no es un requisito previo de validez sino una obligación del asegurador y pasa a ingresar al ámbito del cumplimiento contractual. “Creemos que en nuestro derecho la exigencia del art. 644 es sólo eso: una exigencia que obliga al asegurador a entregar al asegurado un documento escrito, pero el contrato existe desde que se pactó y es plenamente consensual” concluyen en su razonamiento.^[18]

4. De este debate podemos extraer para nuestro análisis diversos elementos. Primera reflexión: la evolución o flexibilizaciones que ha tenido la tesis de la solemnidad, sea por la normativa legal o bien por la sana crítica judicial en la materia, en particular la aceptación que el documento escrito sea unilateral del asegurador y no bilateral, esto es, firmado por ambas partes como sería lógico exigir en un contrato solemne, lo que acerca a la póliza a ser considerada como un documento que cumple más la función probatoria que la de exigencia de solemnidad. Con ello se viabiliza admitir una póliza en soporte digital y no en papel como elemento probatorio del contrato y de los términos del mismo, ya que no se trata de un texto bilateral sino emanado del asegurador con las garantías de seguridad del caso. Segunda reflexión. En una tesis de solemnidad (b) la exigencia es a contar con un documento escrito -la póliza- por lo que aún en tal solemnidad entendemos que, con las salvaguardias del caso (la firma digital certificada) la póliza en soporte informático reúne la calidad de documento (opus en donde se deja constancia de un acto o hecho jurídico) y por tanto idóneo para cumplir con la exigencia de solemnidad que el Código le estaría adjudicando bajo esta tesis interpretativa. Tercera reflexión. Finalmente si aceptamos que el seguro es un contrato consensual y que obliga entre partes aún antes de emitirse la póliza escrita, este documento bajo tal óptica viene a ser de carácter exclusivamente probatorio, incluso admitiendo prueba en contra con otros medios probatorios. En este escenario la póliza en soporte informático con las salvaguardias que da la Ley 18.600 entendemos que puede calificar como tal.

5. En suma, la consideración de las diferentes tesis en la doctrina uruguaya sobre el carácter solemne o consensual del seguro no impide relacionar a la póliza de seguros como documento escrito tanto cuando la misma está con soporte papel como es tradicional y ahora cuando se emite la misma con soporte digital. Por el contrario, este debate abona la interpretación que la exigencia legal de tener un “documento escrito” del citado art. 644 (sea como prueba o como solemnidad) bien puede comprender en su concepto, en una interpretación modernizada, tanto un documento de existencia en papel como el mismo en medio digital. Ambos soportes permiten que el texto, el opus, reúna la calidad jurídica de documento escrito, o sea la existencia de una “póliza escrita” a la que alude el ya citado art. 644. En efecto, y para fundar lo indicado téngase presente que la Ley 18.600 establece que “los documentos electrónicos satisfacen el requerimiento de escritura y tendrán el mismo valor y efectos jurídicos que los documentos escritos” salvo las excepciones consagradas legalmente y ésta no es una de ellas. Léase esta última referencia a los documentos escritos como aquellos en soporte papel (art. 4, Ley 18.600). En suma, es perfectamente interpretable por analogía que la exigencia de una póliza escrita alcanza y se ve cumplimentada tanto con una contenida en un documento en soporte papel como en soporte digital, en este caso con salvaguardias que hemos de analizar seguidamente.

6. Como bien lo afirma la doctrina nacional en casi todas las otras legislaciones el seguro se califica como un contrato consensual. La póliza juega su función de documento probatorio de la existencia del seguro y de los términos en que la cobertura está otorgada. Así en el derecho argentino HALPERIN ha señalado que la póliza presupone la perfección del contrato de seguro, del cual la misma es su consecuencia

inmediata. Su prueba capital y la guía de interpretación de tal contrato.^[19] En el mismo sentido para BULLÓ “la póliza es un documento probatorio del acuerdo de voluntades que tiene un rol preponderante cuando existe, pues sólo cederá ante otra prueba menos directa” y la exigencia de la sola firma del asegurador se explica porque la ley adoptó la mecánica de la contratación entre ausentes, o sea, propuesta o solicitud del asegurado y aceptación mediante póliza por el asegurador.^[20] Evidentemente en este ámbito comparado será más sencillo para el intérprete identificar a la póliza de seguros en este caso en soporte digital como un documento que verifica la exigencia probatoria y es idóneo para tal función. Al respecto recordemos que el CCCN argentino otorga validez y eficacia probatoria a los documentos en soporte electrónico o digital (arts. 287, 289 y 319).

B. La póliza de seguros debe ser firmada por el asegurador (art. 645, C. de Com.)

7. Complementando la necesidad de contar con un documento escrito de “póliza de seguro” el Código de Comercio agrega que “la póliza debe estar firmada por el asegurador” (art. 645). Lo cual, llevaba tradicionalmente además de exigir el documento en soporte papel el adiciónado que el mismo venga firmado por el asegurador, es decir, firmado en forma manuscrita o autógrafa. Ahora, conforme a lo examinado, bien puede legalmente interpretarse que este requisito de la firma puede comprender ambas modalidades: la firma manuscrita o la firma electrónica y en especial la denominada como “avanzada” por la ley 18.600. Los términos contundentes de la ley en cuanto a su total, jurídica y probatoria, equivalencia con la firma autógrafa no pueden dejar duda en el intérprete en cuanto a su uso, sobre la base que no exista ninguna normativa legal que expresamente excluya esta modalidad en la materia.

IV. Reflexión final

1. En suma, y por los argumentos anotados, entendemos que tanto de lege lata, o ley existente, se puede postular el uso de medios telemáticos en el ámbito del seguro y particularmente respecto de la póliza de seguros, introduciendo una interpretación en los actuales textos legales de nuestro Código de Comercio que no violentan su tenor literal ni el espíritu de la norma y del codificador sino que simplemente actualizan la normativa al mundo real en el que vivimos, es decir, a un mundo digital y telemático. Pero también removiendo obstáculos entendemos que también cabe postular esta interpretación desde el ámbito de la lege ferenda. En tal sentido en la nueva normativa o ley de seguros que está en estudio en el Parlamento.

2. Por supuesto que no desconocemos las dificultades que conlleva en particular la certificación de la firma digital y la estructura montada para ello, a través de la unidad especializada creada en la AGESIC, pero ello no debe ser obstáculo para que las nuevas tecnologías terminen de imponerse y ser moneda corriente en el ámbito mercantil, incluido naturalmente el del seguro. La normativa del seguro, la doctrina en la materia y el mercado empresarial de los aseguradores y también de los asegurados deben estar preparados para ello. ●



[1] MILLER, Alejandro. La aplicación de nuevas tecnologías en la información y en la comunicación en el derecho societario. *Sociedades Anónimas: Directorio-Sindico*. Montevideo, AMF, 2005; pp. 20-26. [2] MILLER, Alejandro. Asistencia y voto a distancia en las Asambleas. AA.VV. Los retos de la modernidad: cuestiones de derecho comercial actual. Montevideo: FCU, 2015; p. 85. Igualmente en: WILLEBALD, Dario. Tecnología y Asambleas de Accionistas. AA.VV. Consolidación y cambios en el panorama del derecho comercial. Montevideo: FCU, 2014; p. 211. GÜINLE, Marcelo. Pautas para aplicar al funcionamiento de los órganos sociales por nuevas tecnologías. AA.VV. Los retos de la modernidad: cuestiones del derecho comercial. Montevideo: FCU, 2015; p. 55. [3] MILLER, Alejandro. Títulos Valores: ¿el comienzo del adiós? Trabajo inédito. [4] MILLER, Alejandro. Crowdfunding: una realidad con impacto jurídico. AA.VV. Realidad del Derecho Comercial: tensiones y sinergias. Montevideo: FCU, 2016; p. 319. [5] Oficialmente designada como: Convención de Naciones Unidas sobre Contrato de Transporte Internacional de Mercaderías Total o Parcialmente Marítimo, aprobada por la Asamblea General de Naciones Unidas el 11 de diciembre de 2008. [6] En alusión a la primera revolución de carácter agrario o extractivo, la segunda industrial y la tercera la revolución comercial o de la intermediación. [7] VARENNE, Flavio y RIVERO, Silvana. El comercio electrónico. AA.VV. Manual de Derecho Comercial. FAVIER DUBOIS-director. Buenos Aires: La Ley, 2016; p. 553. [8] de MIGUEL ASCENSIO, Pedro. Derecho Privado de Internet. Madrid: CIVITAS, 2011; pp. 801-803. [9] SIGNORINO BARBAT, Andrea. Estudios de Derecho de Seguros y Reaseguros. Montevideo: La Ley, 2016; pp. 191-202. [10] VARENNE, Flavio y RIVERO, Silvana. El comercio electrónico. Ob. cit., p. 557. [11] VARENNE, Flavio y RIVERO, Silvana. El comercio electrónico. Ob. cit., p. 561. [12] Art. 17, C. Civil, en especial en la referencia a no desatender el significado de la ley a través de su tenor literal. A ello se puede agregar que el término “escritura” empleado por la ley lo está en un sentido asociado a la temática de la ley –electrónico- y por tanto conforme a tal significancia este concepto será comprensivo tanto de un documento en papel como en soporte digital, art. 18, C. Civil. [13] DELPIAZZO, Carlos. Documento Electrónico de Transporte en las Reglas de Rotterdam. *Revista de Transporte y Seguros* nro. 23. Montevideo: FCU, 2010; pp. 225-237. [14] DELPIAZZO, Carlos. Ob. cit., pp. 231-232. [15] MEZZERA ALVAREZ, Rodolfo. Derecho Marítimo, Tomo 2. Montevideo: ACALI, 1979; p. 255. [16] MEZZERA ALVAREZ, Rodolfo. Curso de Derecho Comercial, Tomo III. Actualizado por RIPPE, Siegfert. 7ª ed. Montevideo: FCU, 1997; p. 135. [17] RODRÍGUEZ OLIVERA, Nuri y LÓPEZ RODRÍGUEZ, Carlos. Manual de Derecho Comercial Uruguayo, Volumen 2, Tomo 2. 1ª ed. Montevideo: FCU, 2005; p. 115. [18] AGUIRRE, Fernando y FRESNEDO de AGUIRRE, Cecilia. Seguros Marítimos. 1ª ed. Montevideo: FCU, 1999; pp. 61-62. [19] HALPERIN, Isaac. Seguros. 2ª ed. Buenos Aires: DEPALMA, 1983; p.374 y en Lecciones de Seguros. Buenos Aires: DEPALMA, 1976; P. 36. [20] BULLO, Emilio. El Derecho de los Seguros y otros negocios vinculados. Tomo 1. El Contrato de Seguros en general. 1ª ed. Buenos Aires: ABACO, 1999; p. 146.



COMPANHIA DE SEGUROS
ALIANÇA DA BAHIA URUGUAY S.A.

O QUE É BOM
DURA MUITO

Ofreciendo la experiencia de más de 140 años en
seguros de Transporte Nacional e Internacional

AGENTES GENERALES
ANTONIO VIVO Y CIA S.R.L.

Río Negro 1394 Esc. 702 – Montevideo | Tel.+598 2902 1086 | alianca@aliancadabahia.com

::Novedades del Sector ::



Garantía de Alquiler Porto Seguro

El producto *Garantía de Alquiler* surge cuando evaluamos que en Porto Seguro Brasil era una de las carteras más exitosas y podía cubrir un nicho existente en nuestro país. Es así que en el año 2007 decidimos comercializarlo en Uruguay. No fue fácil ingresar este producto en nuestro mercado, se tuvieron que hacer muchas visitas, charlas y capacitaciones con los diferentes representantes de cada público implicado hasta lograr amoldarlo a las necesidades del mercado uruguayo. Durante el proceso de adecuación, se detectó la necesidad de desarrollar una Garantía de Alquiler que brinde importantes facilidades al inquilino a la hora de contratar una garantía y a su vez le asegure el patrimonio al propietario.



Bruno Ferreira, Ejecutivo de Negocios de Garantía de Alquiler de Porto Seguro

Diez años después de su lanzamiento nos enorgullece comprobar que la Garantía de Alquiler de Porto Seguro es la principal referente en el mercado, ofreciendo además de una completa cobertura, el beneficio adicional de Porto Asistencia Hogar que brinda hasta tres asistencias en emergencias de Sanitaria, Electricidad, Cerrajería, Vidriería y Gas.

Estamos muy conformes con los resultados obtenidos, ya que la cartera ha ido creciendo mensual y anualmente, superando todas las expectativas. De todas maneras, siempre apuntamos a la mejora continua y a brindar mayores beneficios en las condiciones. Recientemente implementamos un cambio muy significativo al aumentar todas las coberturas para el propietario, buscando darle la mayor protección. Entendemos que parte del éxito de Porto Alquiler se debe a la sencillez, rapidez y seguridad en la contratación, sumado a la atención cercana y profesional que brindamos al cliente. La confianza depositada en nosotros nos ha permitido generar alianzas estratégicas que potencian la presencia de nuestro producto en diferentes ámbitos y soportes.

Como líder del equipo trato de poner en práctica los valores que me inculcaron desde niño, desarrollando el trabajo con humildad y poniendo foco en la calidad de la atención, procurando que cada persona que ingrese en nuestras oficinas salga con una sonrisa de satisfacción. ●

Nuevos Productos



San Cristóbal Seguros Uruguay ya está habilitado a vender nuevos productos. La autorización oficial fue el 30 de diciembre de 2016 para suscribir otros riesgos, contemplando Incendio, Robo, Responsabilidad Civil y otros.

Trabajamos en la creación de productos que se caracterizan por su flexibilidad y se adaptan a las reales necesidades del mercado y los clientes. El desarrollo de las nuevas ramas le permitirá a la compañía mantener el crecimiento sostenido, brindando una propuesta integral a la red de corredores oficiales y contribuir en la generación de cultura aseguradora en el país. Nuestro principal objetivo en este nuevo mercado es hacer crecer la participación de Riesgos Patrimoniales, basados en una propuesta ágil, simple y con altos estándares de coberturas y servicios adicionales. El pasado 17 de enero realizamos la primer jornada de capacitación con corredores de nuestra Red Oficial de todo el país. La misma se repitió durante los meses de enero y febrero alcanzando a más de cien participantes. ●



::Novedades del Sector ::



Salud Segura Alta Complejidad Internacional

En el mes de marzo, Sancor Seguros hizo el lanzamiento de un producto exclusivo en el mercado. Un seguro de alta complejidad internacional que aporta contención y practicidad frente a situaciones graves de salud y con capacidad de respuesta no solo en la región, sino también en Estados Unidos.

Salud Segura Alta Complejidad Internacional es el seguro más completo para hacer frente a enfermedades de alto riesgo médico y de fuerte impacto económico. Otorga cobertura a través de la coordinación para la atención clínica y/o quirúrgica por enfermedad o accidente y permite acceder a los centros médicos de más alto nivel en los Estados Unidos y región*, en una red de prestadores a elección del asegurado.



Esta cobertura permite el acceso a la más alta calidad y la tecnología médica mediante un sistema de libre elección en centros médicos del más alto nivel. El cliente cuenta con la seguridad de poder acceder a la tecnología médica donde sea que esta se encuentre disponible, eliminando barreras de distancia, costos e idiomas, por cuanto la asegurada se encarga del control de los gastos médicos y administración para el cuidado de la salud.

El cliente cuenta con un beneficio máximo por año de U\$S 500.000. ●

Aseguradores de Caucciones presentó su Compañía



Aseguradores de Caucciones presentó su Compañía con un cocktail en el Hotel Sofitel Montevideo el 30 de marzo.

El cocktail, con la asistencia de más de 120 personas, fue una oportunidad excelente para presentar a la empresa que se va a dedicar exclusivamente a los seguros de caución y fianzas, por su ya probada especialización de casi 50 años en estas coberturas en Argentina.



El Gerente de Caucciones en Uruguay, Sebastián Morales, agradeció la presencia y el acompañamiento de los Productores y Brokers. Asimismo, Antonio de Vedia, vicepresidente de Aseguradores de Caucciones, afirmó la voluntad de la Compañía de acompañar al mercado uruguayo en su necesidad de garantías con una política sana de suscripción de riesgos y comercialización.



Aseguradores de Caucciones es parte del grupo Caucciones, que comenzó su historia en 1968 en Argentina y es hoy una de las principales compañías de caución en dicho país, habiendo participado activamente en el desarrollo y ampliación del mercado, en la implementación de nuevas coberturas y el ofrecimiento de innovadores servicios desarrollados específicamente para el negocio de caución y fianzas. ●

::Novedades del Sector ::



Nueva Garantía de Alquiler



AHORA ALQUILAR ES MUCHO MÁS FÁCIL

Garantía de Alquiler

Seguros | SURA

Rapidez y confiabilidad son los dos conceptos que sustentan la nueva garantía de alquiler de Seguros SURA. Se trata de un producto que se tramita vía web en 48 horas y que ofrece una garantía de arrendamiento para los inquilinos, a la vez que protege a los propietarios de un inmueble ante posibles incumplimientos en el pago de alquileres y de gastos comunes hasta que se recupere las llaves de la propiedad, por un período máximo de 24 meses.

El trámite se realiza vía web y ofrece a inquilinos y propietarios un servicio de asistencia domiciliaria para urgencias, entre otros importantes beneficios.

Este producto, que abarca casas, apartamentos, locales comerciales y puede ser contratado por personas físicas o empresas, cuenta con una cobertura que incluye también el impago de daños al inmueble, OSE, UTE y gas, así como la tarifa de saneamiento e impuestos de puerta.

Los interesados en acceder a esta garantía deben presentar la solicitud correspondiente, cédula de identidad, copia de contrato de alquiler y de inventario y comprobante de ingresos para personas físicas o balances contables para empresas al correo electrónico garantía@segurosura.com.uy ●

Conferencia de Lavado de activos e intercambio de información financiera

Expertos abordaron el rol de las aseguradoras en la prevención del lavado de activos.

Continuando por el camino de la capacitación y con el objetivo de seguir aportando valor, tanto a clientes, corredores de seguros como a personal de la empresa, Seguros SURA organizó dicha actividad. La exposición, que se realizó en el marco del nuevo Ciclo de Conferencias "Sala de Abogados" estuvo a cargo de los abogados Leonardo Costa y Jorge Barrera, ambos expertos en la materia, que arrojaron luz sobre la prevención de lavado de activos en los nuevos escenarios que plantea la normativa legal en la que hoy se mueve el mercado.



Nicolás Echarte, director de Asuntos Legales y oficial de cumplimiento de Seguros SURA, dio la bienvenida a los asistentes y expresó la importancia de aportar conocimiento para hacer frente a la problemática. "Como compañía de seguros e institución financiera entendemos importante compartir sobre este tema del que se habla mucho pero que no se conoce en detalle", señaló. ●

::Novedades del Sector ::



Visitas al Uruguay

El President & CEO de Fairfax International, Bijan Khosrowshahi, junto con Fabricio Campos, Presidente para Latino América de Fairfax, visitaron la operación en Uruguay en el marco del plan de transición que llevan a cabo las compañías de Latinoamérica recientemente adquiridas por el grupo canadiense a AIG.

El principal responsable de Fairfax International no tuvo más que elogios para el país y el trabajo de la operación de Uruguay, que está completamente alineada con la cultura que promueve el grupo tanto a nivel comercial como humano.

La visita abarcó encuentros con algunos de los principales corredores del mercado, donde se exploraron las oportunidades que brinda el mercado de seguros uruguayo, así como los aportes que podría hacer el grupo Fairfax mediante la incorporación de nuevos productos que están más desarrollados en el exterior y que forman parte de la oferta del grupo.

Por otra parte, informó sobre el avance de la expansión internacional de Fairfax Financial Holdings Limited, que recientemente adquirió Allied World por USD 4.9 billones y continúa su expansión a base de adquisiciones estratégicas en países de interés, donde Uruguay está muy bien posicionado de acuerdo a los objetivos del grupo. ●



Consultoría en Capital Humano

Trabajamos con nuestros clientes para promover la innovación y generar oportunidades

El sector seguros se ha visto inmerso en un proceso de **transformación** en los últimos años. La **innovación** en este mercado supone una clara ventaja competitiva y es clave para el crecimiento futuro.

Nuestros servicios están orientados a brindar **valor agregado** a nuestros clientes. Contamos con **profesionales** experimentados de diversas disciplinas que han prestado servicios a las principales compañías aseguradoras nacionales e internacionales.

Montevideo
Centro
Plaza de Cagancha 1335, Piso 7
Tel.: 2902 45 46

Zona Franca
Zonamérica
Edificio Beta, of. 104. Ruta 8 Km. 17.500
Tel.: 2518 45 30



:: Objetivos de Desarrollo Sostenible ::

Por la Lic. Tamara Farré
tamarafarre@gemma.uy
www.gemma.uy



La agenda 2030

La comunidad internacional ha establecido una nueva hoja de ruta a seguir para los próximos 15 años, aprobada a finales de septiembre de 2015 por los jefes de estado y de gobierno de los países miembros de las Naciones Unidas. Su contenido más reconocido son los 17 Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), los cuales se traducen en 169 metas que abarcan aspectos sociales, ambientales y económicos.

¿Por qué los ODS son importantes para los negocios?

Los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) buscan movilizar los esfuerzos a nivel global en torno a un conjunto de objetivos y metas comunes. Los ODS hacen un llamado a la acción entre gobiernos, empresas y sociedad civil, para poner fin a la pobreza y crear una vida digna y de oportunidades para todos, dentro de los límites del planeta. **A diferencia de sus predecesores, los Objetivos de Desarrollo del Milenio, los ODS hacen un llamado explícito a todas las empresas para que apliquen su creatividad e innovación para resolver los retos del desarrollo sostenible.**

Dado que los ODS conforman la agenda global para el desarrollo de nuestras sociedades, ellos permitirán que las empresas líderes demuestren cómo sus negocios ayudan a avanzar en el desarrollo sostenible, tanto ayudando a minimizar los impactos negativos, como maximizando los impactos positivos en las personas y en el planeta.

“El empresariado es un socio vital para la consecución de los Objetivos de Desarrollo Sostenible. Las empresas pueden contribuir a través de la actividad principal de su negocio, por lo que pedimos a las empresas de todo el mundo, que evalúen su impacto, establezcan metas ambiciosas y comuniquen de forma transparente sus resultados”. Ban Ki-moon, Secretario General de las Naciones Unidas.

¿Cómo guiar a las empresas hacia los ODS? La guía SDG Compass.

El Compass es una guía que proporciona herramientas e información a las empresas para alinear sus estrategias, así como medir y gestionar su contribución a la consecución de los Objetivos de Desarrollo Sostenible. Según los propios autores, el SDG Compass explica como los ODS afectan el negocio ofreciéndoles herramientas

y los conocimientos necesarios para poner la sostenibilidad en el centro de su estrategia a través de 5 pasos:

01 Entendiendo los ODS

Como primer paso, las empresas cuentan con apoyo para familiarizarse con los ODS.

02 Definiendo prioridades

Se alienta a las empresas a que definan sus prioridades, basándose en una evaluación de su impacto tanto positivo como negativo, actual y potencial sobre los ODS en toda su cadena de valor.

03 Estableciendo Objetivos

El establecimiento de objetivos es fundamental para el éxito del negocio. Mediante la alineación de objetivos de la empresa con los ODS, la alta dirección puede demostrar su compromiso con el desarrollo sostenible.

04 Integrando

Para el logro de los objetivos establecidos, es clave integrar la sostenibilidad dentro de la actividad principal y la gobernanza de las empresas, así como la incorporación de metas de desarrollo sostenible en todas las funciones de la empresa.

05 Reportando y comunicando

Los ODS permiten a las empresas reportar información sobre el desempeño del desarrollo sostenible a través de indicadores comunes y un conjunto de prioridades compartidas. El SDG Compass motiva a las empresas a incorporar los ODS dentro de su comunicación y reporte a partes interesadas.

Afortunadamente, muchas empresas ya están incorporando criterios de sostenibilidad a sus modelos empresariales y desde Más Seguros incentivamos a que cada vez más empresas lo hagan.

Fuente: <http://sdgcompass.org> World Economic Forum on Latin America 2017 <https://www.weforum.org>

"Un mundo más seguro y sostenible es sinónimo de empresas más fuertes y mercados más prósperos" (Ban Ki-moon)

:: Acciones de RSE ::

Visión en aspectos de Responsabilidad Social



COMPAÑIA DE SEGUROS
ALIANÇA DA BAHIA URUGUAY S.A.

La empresa Aliança de Bahía se incorpora en esta edición, a la publicación *Más Seguros*. En su primera intervención dentro de esta sección, comparte la visión de la compañía en aspectos de Responsabilidad Social.

Aliança da Bahía

Desde Aliança da Bahía entendemos que la Responsabilidad Social es intrínseca a la industria del seguro, por lo que el estar comprometidos con el entorno en el cual nos encontramos, forma parte de los valores empresariales y personales de todos los integrantes.

La Responsabilidad Social es parte de nuestra misión y visión como empresa y constituye un desafío más a cumplir en nuestro plan estratégico, no como objetivo, sino como deber humano. Como tal, procuramos involucrarnos de forma que logremos transmitir dicho compromiso y valores de la mejor manera, convencidos de que solo puede redundar en beneficios para la sociedad, la empresa y nuestros clientes. ●



:: Acciones de RSE ::



Campaña "Porto Recicla"

En la línea de acciones de Responsabilidad Social que desarrolla Porto Seguro en torno al cuidado del medioambiente, en el mes de marzo implementamos el programa "Porto Recicla".

El objetivo es minimizar y concientizar sobre el impacto generado sobre el medio ambiente, reciclando entre todos la mayor cantidad posible de los residuos acumulados en nuestras oficinas. Con el asesoramiento de empresas especializadas se realizaron charlas informativas para todos los funcionarios y se colocaron en todos los pisos, Regionales y Sucursales de la Compañía, recipientes organizados por color y por la naturaleza del material a reciclar: papel, botellas de plástico, pilas y residuos en general.



Porto Recicla renueva el compromiso de todos con la vida y con el futuro.

Jornadas de integración



Hemos comenzado el año con una fuerte expectativa sobre los productos novedosos para Hogar y Comercio; juntos recorreremos el desafío de hacer crecer el mercado de seguros patrimoniales. En este marco generamos una experiencia cultural ligada a nuestra temática.

Los días 9 y 22 de marzo pasado, brindamos una función exclusiva para nuestra red de corredores y sus principales clientes de una obra de teatro del afamado director, dramaturgo y actor uruguayo Franklin Rodríguez.

En esta ocasión compartimos una obra de su autoría denominada "La Gotera". Es la historia de una mujer que necesita recurrir a un plomero y ve su vida transformada por las intromisiones de este. Desde el humor esta obra nos interpela de como hay gente que vive a través de la vida de otros.

La vinculación de la obra con nuestros beneficios de productos del Hogar están muy alineados con la experiencia de compra que pretendemos transmitir. Queremos con estas acciones contribuir con el doble propósito de colaborar con el patrimonio cultural de nuestro país y con la imagen diferenciadora de nuestros intermediarios. ●



El especialista en fianzas,
ahora en Uruguay.

En Cauciones nos dedicamos exclusivamente a las fianzas. Por eso, conocemos los detalles de todas las coberturas, tenemos un equipo de suscripción profesional y herramientas de servicio diseñadas especialmente para este ramo.



:: Acciones de RSE ::



Red del
Pacto Global
en Uruguay



Pacto Global
Red Uruguay

En el marco de la Asamblea de la Red del Pacto Global en Uruguay, además de llevarse a cabo la presentación de la Memoria anual y el Balance financiero a cargo del Consejo Directivo, se procedió a la elección de las nuevas autoridades, resultando Sebastián Trivero, Gerente General de Sancor Seguros, el nuevo Representante de la Red en nuestro país.

El nuevo Consejo Directivo quedó integrado por Sancor Seguros, ANCAP (Administración Nacional de Combustibles, Alcohol y Portland) e ICD (Instituto de Comunicación y Desarrollo).

Los desafíos para este nuevo grupo de trabajo son:

- Asegurar la continuidad, financiación y sustentabilidad de la Red.
- Consolidar el relacionamiento de la Red con las autoridades gubernamentales.
- Generar conocimientos y prácticas que nutran las políticas públicas.
- Lograr la adhesión de una mayor cantidad de empresas.
- Fortalecer el rol del sector privado en la implementación de los ODS.
- Promover la incorporación a la Red de los gobiernos locales y del sector académico.

La Mesa Directiva del Pacto Global tiene responsabilidades claves para el futuro de la iniciativa en cada país. Entre las más importantes, se encuentran las de aprobar y/o modificar el Plan Anual de Actividades y, fundamentalmente, velar por el cumplimiento de las medidas de integridad diseñadas por la oficina del Global Compact en Nueva York. ●





Compañías que la integran

AIG Seguros Uruguay S.A.

Aliança Da Bahia Uruguay S.A.

Aseguradores de Cauciones S.A.

Berkley International Seguros S.A. (Uruguay)

Compañía Cooperativa de Seguros Surco

HDI Seguros S.A.

Mapfre Uruguay Seguros S.A.

Metlife Seguros S.A.

Porto Seguro - Seguros del Uruguay S.A.

San Cristóbal Seguros S.A.

Sancor Seguros S.A.

Seguros Sura Uruguay S.A.

Zurich Santander Seguros Uruguay S.A.

TORRE DEL CONGRESO
Tel.: 2402 9896 - 094 407001
8 de Octubre 2355, oficina 1501
Montevideo, Uruguay

www.audea.org.uy



ZURICH





Un choque cambia todo. Que lleguen a clase seguros, **depende de vos.**



En auto, todos los niños de hasta 12 años deben viajar en sistemas de retención infantil (SRI).
Y en transporte escolar, en camionetas habilitadas con cinturón de 3 puntas y altura regulable.

Asegurá el futuro de tus hijos. Que la vuelta a clases sea completa.

