

1  
2Nº 3443 San José, Costa Rica, martes veintiuno de noviembre del dos mil veintitrés, a las diez  
4 horas con cuarenta minutos.

5

6 SESIÓN ORDINARIA  
7

8 Asistencia:

Directivos:

MBA. Bernal Alvarado Delgado, presidente  
Lcda. Maricela Alpízar Chacón, vicepresidenta  
MBA. Rosaysella Ulloa Villalobos, secretaria  
Sr. Rodolfo González Cuadra, tesorero  
Sra. Andrea Vindas Lara, vocal

Fiscal:

Lcda. Jessica Borbón Guevara

Gerente General:

Lic. José Alfredo Barrientos Solano

Auditoría Interna:

M.Sc. Gabriela Sánchez Quirós

Asesor Legal de la Junta Directiva

Lic. Rafael Brenes Villalobos

General del BNCR:

Lcda. Sofía Zúñiga Chacón

Subsecretaria General:

9

10 ARTÍCULO 1.º  
1112 En atención al artículo 56.1 de la Ley General de Administración Pública, que dispone  
13 la responsabilidad de los miembros de verificar que las sesiones se estén grabando en  
14 audio y video, el presidente del directorio, señor Bernal Alvarado Delgado, expresó:  
15 “Iniciamos la sesión ordinaria 344. Como punto número uno, verificamos la grabación  
16 de audio y video”.17 La señora Zúñiga Chacón confirmó: “Sí, señor, ya iniciamos la grabación”.18 El director Alvarado Delgado indicó: “Muchas gracias, doña Sofía”.

19

(B.A.D.)

20

21 ARTÍCULO 2.º  
2223 Con respecto al orden del día de la presente sesión, el presidente de este directorio,  
24 señor Bernal Alvarado Delgado, consultó: “¿Hay alguna observación?”. En virtud de  
25 que no las hubo dijo: “No hay. Lo damos por aprobado”.

26 Los señores directores manifestaron su anuencia.

27 Resolución28 **POR VOTACIÓN NÓMINAL Y UNÁNIME SE ACORDÓ:** aprobar el orden del  
29 día de la presente sesión ordinaria n.º 344 de BN Corredora de Seguros, S. A.

30

(B.A.D.)

31

32

33

34

## ARTÍCULO 3.º

1  
2  
3 El presidente de este directorio, señor Bernal Alvarado Delgado, indicó: “Aprobación  
4 del acta de la sesión anterior, la 343. ¿Estamos de acuerdo en aprobarla?”

5 Los directivos expresaron su afluencia.  
6 El director Alvarado Delgado acotó: "Don Rafael nos puso ahí un comentario".  
7 El señor Brenes Villalobos dijo: "Era algo de mera forma nada más, es que yo no  
8 estuve, entonces, era para que me quitaran de la lista de asistentes".  
9 El director Alvarado Delgado externó: "Ah, *O.K.*, *O.K.* Bueno, la damos aprobada".

## **Resolución**

11 **POR VOTACIÓN NÓMINAL Y UNÁNIME SE ACORDÓ:** aprobar el acta de la  
12 sesión ordinaria número 343, celebrada el 7 de noviembre del 2023, considerando la  
13 observación formulada por el asesor legal, señor Rafael Brenes Villalobos, en cuanto  
14 a eliminar su nombre de la lista de asistentes a dicha sesión, por cuanto él no  
15 participó; asimismo tomando en cuenta las observaciones de forma remitidas  
16 previamente por la señora Gabriela Sánchez Quirós, auditora interna, a la Secretaría  
17 General, vía correo electrónico.

(B.A.D.)

## ARTÍCULO 4.º

22 En el punto 2.c *Temas de directores, Gerente General y/o Auditor* el director Bernal  
23 Alvarado Delgado indicó: "No tenemos temas, por lo tanto, pasamos al punto  
24 número tres".

(B.A.D.)

## ARTÍCULO 5.º

29 El gerente general, señor José Alfredo Barrientos Solano, presentó el resumen  
30 ejecutivo del 15 de noviembre del 2023, al cual se adjunta el oficio BNCS-UAF-282-  
31 2023 del mismo día, suscrito por el señor César Calderón Badilla, jefe de la Unidad  
32 Administrativa-Financiera, mediante el cual somete a conocimiento y valoración de  
33 este órgano colegiado la modificación presupuestaria externa n.º 03-23 al presupuesto  
34 de egresos entre partidas de BN Corredora de Seguros, S. A., por la suma  
35 ¢386 500 000.00 (trescientos ochenta y seis millones quinientos mil colones exactos)

36 El director Alvarado Delgado indicó: "Iniciamos con la solicitud de aprobación de la  
37 tercera modificación presupuestaria. Esto no es un presupuesto extraordinario, es  
38 una modificación y, por dicha, obedece a que ocupamos reforzar las partidas de  
39 impuestos, porque estamos percibiendo más ingresos de lo que se había estimado  
40 inicialmente, entonces, la Administración ha hecho una revisión de todos los ingresos  
41 y egresos para ver que sus cuentas estén equilibradas y sí se ocupa por el tema de los  
42 pagos de impuestos y a ley de emergencia, etc. Dentro de los recursos que se están  
43 pidiendo, un 86%, básicamente, se destinará a eso; pero, son cambios que se están  
44 haciendo de partidas que están superavitarias de fondos y asignación presupuestaria,

Nº 344

1 en algún caso, para poder atender estos gastos que obedecen a mayor nivel de  
2 ingresos, por dicha. Don José”.

3 El señor Barrientos Solano expresó: “Don Bernal, ahí tengo a César; pero, si ustedes  
4 gustan, lo hago yo muy breve”.

5 El director Alvarado Delgado indicó: “Hágalo usted, porque realmente...”.

6 El señor Barrientos Solano apuntó: “En realidad, como lo mencionaba don Bernal, no  
7 obedece a un presupuesto extraordinario, obedece a una modificación presupuestaria,  
8 por lo cual es una modificación que debe ser aprobada por este órgano superior.  
9 Básicamente, estamos tomando ¢386 millones de diferentes partidas; como lo pueden  
10 ver, servicios generales, otros servicios y gestión de apoyo, seguros, impuestos sobre  
11 ingresos y utilidades, impuestos y patentes, alimentos y bebidas, y transferencias  
12 corrientes a Gobierno Central. La modificación es para darle contenido a estas  
13 partidas y, ¿de dónde lo estamos tomando?, de una partida que se llama *Sumas libres*  
14 *sin asignación presupuestaria* que, básicamente es una... Lo realizamos este año para  
15 poder tener contenido a algunas partidas cuando así lo requeríamos, en función de  
16 todo este tipo de cosas que nos pueden ocurrir en temas de que, si por un tema de  
17 producción, tenemos más ingresos y tenemos que pagar más impuestos cuando  
18 generemos la utilidad y la otra es adquisición de valores de instituciones públicas  
19 financieras, que es que de ahí se toma la partida del contenido de la administración  
20 con la parte de cargas impositivas. Aquí es el pago de renta y Comisión Nacional de  
21 Emergencias que se toma la partida”.

22 El director Alvarado Delgado señaló: “Es importante lo que José dice, el otro rubro  
23 que estamos tomando de ingreso es lo que teníamos presupuestado para inversiones.  
24 La experiencia es que normalmente como el presupuesto tiene que sumar cero en  
25 ingresos y egresos, aquí normalmente en Corredora se ha aplicado a la partida de  
26 compra de títulos para prácticamente equilibrarlo, entonces, de ahí que se está  
27 sacando de ahí para poder enfrentar el gasto”.

28 El señor Barrientos Solano agregó: “Sí, y lo importante es que es la partida en donde  
29 necesitamos mayor parte de este monto que estamos modificando, realmente, porque  
30 las otras partidas son no materiales. Desde el punto de vista, tal vez, como un valor  
31 de referencia, estas son las dos partidas para lo que necesitamos los dineros, que es  
32 un poco, más que todo, cargas impositivas y nada más recordar que nosotros podemos  
33 hacer 10 modificaciones al año y esta apenas es nuestra tercera modificación, y no  
34 vemos alguna modificación adicional para este año, ya con esto le estaríamos dando  
35 contenido a aquellas partidas que necesitamos para hacer el cierre y las  
36 modificaciones correspondientes, entonces, para ello ocupamos de parte del órgano  
37 superior la aprobación y para poder nosotros hacer la modificación presupuestaria  
38 correspondiente”.

39 El director Alvarado Delgado consultó: “¿Estamos de acuerdo?”.

40 Los señores directores se mostraron anuentes.

41 El director Alvarado Delgado agregó: “¿En firme para que procedan de una vez?”.

42 Los señores directores estuvieron de acuerdo con tomar este acuerdo en firme.

43 **Resolución**

Nº 344

1 Considerando la solicitud expresa de la Administración, presentada mediante el  
2 resumen ejecutivo de fecha 15 de noviembre del 2023, **POR VOTACIÓN NOMINAL**  
3 **Y UNÁNIME SE ACORDÓ EN FIRME: aprobar** la modificación presupuestaria  
4 externa n.º 03-23 al presupuesto de egresos entre partidas de BN Corredora de  
5 Seguros, S. A., por la suma ¢386.500.000,00 (trescientos ochenta y seis millones  
6 quinientos mil colones exactos), de conformidad con los términos del oficio BNCS-  
7 UAF-282-2023 del 15 noviembre del 2023, emitido por la Unidad Administrativa-  
8 Financiera de la sociedad. Es entendido que en la ejecución de este acuerdo, se  
9 cumplirán todas las disposiciones legales y reglamentarias aplicables.

10 **Nota: se dejó constancia** de que los directores acordaron la firmeza de este acuerdo  
11 de forma nominal y unánime, de conformidad con lo que dispone el inciso 2) del  
12 artículo 56.º de la Ley General de la Administración Pública.

### 13 Comuníquese a Gerencia General.

(J.A.B.S.)

## ARTÍCULO 9.º

19 El gerente general, señor José Alfredo Barrientos Solano, presentó el resumen  
20 ejecutivo del 15 de noviembre del 2023, al cual se adjunta el oficio BNCS-UP-036-  
21 2023, de la misma fecha, suscrito por José Mariano Mata Solano, jefe de la Unidad de  
22 Planeación de BN Sociedad Corredora de Seguros, S. A., que contiene el documento  
23 titulado ***Informe de Análisis de Mercado, III Trimestre 2023***, para conocimiento  
24 de este órgano colegiado.

25 El señor Barrientos Solano dijo: "Tal vez para contárselo un poco. Ustedes bien saben,  
26 el análisis de mercado tiene algún tipo de retraso en la información por ser publicada  
27 por Sugese un poco tardía; pero, esta información que vamos a poder analizar  
28 podemos ya ver cómo a nivel de mercado se están comportando los entes aseguradores  
29 y nosotros como intermediarios en nuestra competencia. Tal vez, aquí lo más  
30 importante de destacar es que el mercado a nivel de aseguradoras crece de ¢817.000,0  
31 millones que teníamos en el año 2022, ahora en el año 2023 pasa a ¢847.000,0  
32 millones, esto con los seguros obligatorios. ¿Por qué con los seguros obligatorios?  
33 Bueno, recordemos que son tres líneas que se manejan en seguros: que es una las  
34 generales, otra las personales y otras las obligatorias; pero, aquí destacar lo más  
35 importante, es que las obligatorias tienen que ver con el tema de todo lo que son los  
36 seguros que son obligatorios en las empresas, que son las de riesgos del trabajo y todo  
37 lo que son los derechos de circulación y eso, básicamente, está todavía posicionado en  
38 el Instituto Nacional de Seguros, no ha habido ninguna aseguradora del mercado que  
39 haya querido desarrollar su estrategia en los seguros obligatorios. Recordar que esto  
40 está aperturado, los obligatorios, desde el 2011, o sea, ya han pasado una buena  
41 cantidad de años y no se vislumbra, de momento, que alguna aseguradora de índole  
42 privado quisiera entrar en esta línea de negocio. Los seguros obligatorios tienen unas  
43 características que los hacen bastante complejos y es que, por ejemplo, manejan red  
44 de hospitales o acuerdos de hospitales para poder atender todo lo que son los

1 accidentes en carretera o los accidentes propiamente en los riesgos del trabajo que se  
2 tiene en las empresas; pero, de momento, bueno, sí es importante denotar que, por  
3 ejemplo, en esta partida —y lo vamos a ver más adelante— está mucho posicionada  
4 en riesgos del trabajo, sí hay un crecimiento del 9,76%, de las tres líneas es la que  
5 más crece en el mercado. Entonces, es una línea en la que está creciendo el Instituto  
6 Nacional de Seguros solo; pero, ya cuando yo quiero ir a analizar el mercado lo que  
7 necesito es entender realmente cómo se está comportando un mercado en competencia  
8 en igualdad de condiciones".

9 El director Alvarado Delgado externó: "Me parece, me imagino, porque ahí no hay  
10 información; pero, ahí lo que tiene que estar creciendo fuerte es riesgos del trabajo,  
11 porque el nivel de desempleo ha bajado, lo que quiere decir que hay más gente  
12 empleada y, posiblemente, entonces, eso dispara lo que es las planillas de RT".

13 El señor Barrientos Solano señaló: "Por ejemplo, riesgo de trabajo pasa de ¢131.000,0  
14 millones a ¢147.000,0 millones".

15 El director Alvarado Delgado indicó: "Ah, diay, sí, entonces ahí hay un 13,22%".

16 El señor Barrientos Solano continuó: "Sí, es alto. Entonces, un poco por ahora sí.  
17 Mencionar un poco cómo es el dato en la parte de los dos productos que,  
18 comparativamente, las empresas sí compiten, estamos hablando de los riesgos  
19 generales y los riesgos personales. Si hablamos en los riesgos generales y riesgos  
20 personales, el mercado crece, más bien, en menor escala, en 1,78% pasa de ¢624.000,0  
21 millones de primas de mercado a ¢635.000,0 millones, o sea, crece; pero, ligeramente,  
22 muy poco con relación, por ejemplo, vamos a verlo con la Corredora y con el mercado  
23 de la parte de intermediarios. Si vemos un poco la evolución, aquí podemos ver la  
24 evolución del INS, porque es el participante más importante del mercado, no traemos  
25 la de los demás; pero, sí el referente, que todavía mueve la posición del mercado y  
26 aquí podemos ver las dos curvas, la curva con seguro obligatorio y la curva sin seguro  
27 obligatorio. Si vemos la curva con seguro obligatorio, más bien, el INS crece un  
28 66,65%. Recordemos que en la filmina anterior el mercado de seguros obligatorios  
29 crece más de un 9%, lo cual eso le está ayudando al efecto de crecimiento o de  
30 mantener su participación del mercado muy similar a la de su año anterior. Ya si  
31 desagregamos el tema de seguros obligatorios, lo más importante es que aquí si vemos  
32 un decrecimiento del Instituto en una curva completamente descendente. Si lo vemos  
33 por allá del año 2014, el INS tenía una participación del 76,23% y ya hoy la  
34 participación del INS llega a un punto menor histórico de 55,51% y si lo vemos desde  
35 el punto de vista de cómo se compara el mercado, aquí les voy a pedir una disculpa;  
36 pero, no está ordenado de las tres posiciones del *ranking*; pero, yo se los voy a  
37 mencionar; pero, ya aquí vemos el Instituto Nacional de Seguros que se mantiene de  
38 primero con una prima de periodo actual de ¢352.000,0 millones, sí crece 1,74%; pero,  
39 más por la situación de la parte de seguros generales y seguros personales, ya aquí  
40 no estamos agregando el factor de seguros obligatorios, lo estamos haciendo  
41 comparativo para que sea un comparativo real. Entonces, no estamos metiendo  
42 seguros obligatorios; pero, el INS sí crece en 1,74%; pero, crece ligeramente menor  
43 que sus demás competidores. Entonces, si vemos ya el segundo en importancia es  
44 Pan-American Life, donde pasa a una prima actual de ¢68.127,0 millones y ya hay

1 una participación muy importante de parte de ellos de mercado de un 10,72%. Y el  
2 otro en importancia, que queda ya en el tercer lugar, es Mapfre Compañía de Seguros,  
3 que tiene una prima actual de ¢40 mil millones y una participación de mercado de  
4 6,43%. Entonces, son como los tres principales competidores, luego, viene Adisa.  
5 Perdón, ASSA es la que viene en el tercer lugar y, luego viene Mapfre y luego viene  
6 Adisa. Entonces, como podemos ver, el crecimiento de estas empresas viene  
7 considerablemente siendo más importante que la del Instituto; pero, el Instituto sigue  
8 creciendo, o sea, no hay un decrecimiento particularmente en los primeros nueve  
9 meses y el INS sigue, por mucho, siendo la empresa que predomina en el mercado  
10 costarricense y, por eso, la importancia que él determina mucho el mercado. Si lo  
11 vemos desde un punto de vista de las líneas, que era a lo que se refería don Bernal,  
12 ya aquí podemos ver, si lo vemos acá, ya podemos ver que la rama más importante  
13 que tenemos hoy es vida, por ¢159 mil millones, luego sigue automóviles ¢149 mil  
14 millones y ya podemos ver los seguros obligatorios. Recordemos que obligatorios han  
15 aumentado un 9%, bueno, aquí hay una gran parte, que es que pasa de una prima  
16 anterior del año 2022 de ¢131 mil millones a pasar a una prima de ¢147 mil millones,  
17 o sea, esto tiene un crecimiento interanual de un 11,88%. Entonces, esas son las tres  
18 ramas en importancia que van creciendo a nivel de mercado. Y no menos importante  
19 la de temas médicos, la parte de gastos médicos se convierte en la cuarta línea. Ahora  
20 bien, si ya vemos desde el punto de vista de cómo está el índice de suficiencia de  
21 capital, que es algo que hay que revisar constantemente en los seguros, vemos como  
22 ninguna de las compañías está en el mínimo requerido establecido por la Sugese, que  
23 es de 1,3, todos están en una zona bastante cómoda para poder asumir riesgos. Nada  
24 más recordar que estar muy pegado a 1,3 no es tan bueno y mucho menos debajo de  
25 1,3; pero, tampoco estar pegados muy arriba es positivo, porque quiere decir que estoy  
26 teniendo más posibilidad de colocar negocios y no estoy colocando, o sea tengo mucha  
27 disponibilidad para colocar; pero, tengo poco tema comercial".

28 El director Alvarado Delgado indicó: "Don Rodolfo, adelante".

29 El director González Cuadra consultó: "¿Ese 1,3 qué significa?, ¿1,3% o qué, de qué  
30 estamos hablando?".

31 El señor Barrientos Solano respondió: "1,3% por ciento, sí; pero, es que es una fórmula  
32 que usa el regulador, no la traigo acá la puedo traer en el siguiente; pero, aquí tiene  
33 los factores de todo lo que se le llama la utilidad técnica que ellos tienen. Aquí hay un  
34 tema que tiene que ver con primas, con reservas, con siniestralidad, todo ese  
35 componente que no puede ser menor a 1,3%, y eso define la posibilidad de yo poder  
36 hacerme cargo de los riesgos. Entonces, si lo leemos desde un punto de vista  
37 cualitativo, es que, si yo estoy por debajo de 1,3%, es porque yo no tengo capacidad  
38 para hacerle frente a las obligaciones que estoy asumiendo como riesgos; pero, sí  
39 también estoy, por ejemplo, acá puedo tener un ejemplo: este de acá que siempre ha  
40 estado muy alto, que es Davivienda, podría uno decir: *Bueno, el que está mejor es*  
41 *Davivienda*; no necesariamente, porque tienen una capacidad para colocar; pero, no  
42 están teniendo tanto negocio para colocar, entonces, tienen mucha posibilidad de  
43 colocar; pero, poco negocio".

1 El director González Cuadra preguntó: “¿Y cuál es la media en el mercado en ese  
2 indicador?”.  
3 El señor Barrientos Solano contestó: “No hay una media, porque la media en extremo  
4 hacia abajo es 1,3%, no es que tampoco esté mal que esté en cinco”.  
5 El director Alvarado Delgado señaló: “No; pero, la media no es 1,3%, el indicador de  
6 suficiencia que le pide la Sugese es 1,3%”.  
7 El señor Barrientos Solano mencionó: “El mínimo”.  
8 El director Alvarado Delgado continuó: “Y la media anda en 2,2%, más o menos”.  
9 El señor Barrientos Solano expresó: “Podría ser esta, don Rodolfo, por ahí, 2,88%,  
10 digamos que el INS puede ser un referente en eso, 2,65%, porque con el tamaño que  
11 tiene el INS uno puede entender cómo debe ser un valor de referencia, o sea, el INS  
12 tiene tanta capacidad para colocar y, además está colocando, entonces, tiene las dos,  
13 tiene una gran colocación de riesgos, por decirlo de alguna forma”.  
14 El director Alvarado Delgado indicó: “Doña Gabriela, adelante”.  
15 La señora Sánchez Quirós comentó: “Gracias, don Bernal, tal vez para hacer un  
16 aporte. Don Rodolfo, nosotros en el resto del sistema financiero tenemos una  
17 suficiencia patrimonial en términos absolutos, que es un monto. En el caso del  
18 mercado de seguros es un término relativo, es un porcentaje o una cantidad de veces  
19 que cubre el patrimonio todos los riesgos que están asumiendo las compañías  
20 aseguradoras; pero, con mucho gusto podemos traerle cómo se calcula, porque sí es  
21 importante conocer todas esas variables que don José comentó ahora”.  
22 El señor Barrientos Solano manifestó: “Sí, es que hay variables de reservas, hay  
23 variables de siniestros, hay variables de prima, hay variables de un montón de  
24 factores y ese factor es el que establece Sugese para poder medir la capacidad de las  
25 compañías para hacerle frente a los riesgos que están asumiendo. Y, luego, de 1,3%  
26 para abajo no necesariamente es que hay una intervención, hay diferentes de  
27 intervenciones, desde administrativa hasta financiera, hay varios tipos que utiliza el  
28 regulador, puede ser un apercibimiento con multa económica. En Costa Rica con la  
29 apertura del monopolio ya hubo una compañía aseguradora, en una oportunidad, que  
30 tuvo un indicador por debajo de 1,3% y tuvo una multa económica, entonces, también  
31 lo podemos traer como ejemplo de cómo es que funciona para exemplificarlo y dejar el  
32 punto más claro de cómo funciona la fórmula de cálculo. Luego, si lo vemos un poco a  
33 nivel del índice de siniestralidad, que para nosotros es muy importante, si vemos, por  
34 ejemplo, el de vida, que era uno de los indicadores que más preocupaba en algún  
35 momento por el tema de la pandemia, el año anterior se pagaban en primas ₡156.000  
36 millones y en siniestro se pagaban ₡57.000 millones; pero, para este año la prima está  
37 en ₡159.000 millones y el siniestro actual está en ₡55.000, entonces, la prima es  
38 mayor y la siniestralidad es menor, entonces, la composición del indicador es positivo.  
39 Digamos que el mercado va generando más prima y la composición de siniestro va a  
40 bajar, entonces, eso es lo que debería funcionar muy bien, que la siniestralidad fuera  
41 menor a la cantidad de prima que se está subiendo. Si hubiera sido que crece en ₡156  
42 millones, por ejemplo, con el año anterior y siniestros son ₡57.000 millones, y ahí  
43 empieza a subir, entonces, podríamos decir que la composición de siniestros es mucho  
44 más alta que la del año anterior. Entonces, ¿cómo podemos leer esto? El verde son

1 aquellos productos que están en positivo por índice de siniestralidad. Aquí, citamos  
2 vida, está perdida pecuniaria, otros bienes; pero, por ejemplo, hay dos muy  
3 importantes que también, a como viene creciendo el tema de las primas en seguro  
4 obligatorio de riesgos del trabajo, también viene creciendo la siniestralidad, pasa de  
5 ¢131.000 millones a ¢147.000 millones en primas; pero, pasa de siniestros de ¢88.000  
6 millones a siniestros por ¢99.000, casi ¢100.000 millones, o sea, el porcentaje de  
7 relación siniestro-prima es un 67,29%, o sea, es una línea de negocio muy alta  
8 siniestralidad. Probablemente, no nos la encontramos en otro producto, porque el  
9 nivel de prima es tan alto; pero, el nivel de siniestros también, entonces, digamos que  
10 sí vemos muy desproporcionados riesgos del trabajo; por lo menos, este año pareciera  
11 que está creciendo considerablemente".

12 La directora Vindas Lara consultó: "¿Y cuál es esa relación ideal entre primas y  
13 siniestro, que no pase de qué porcentaje?

14 El señor Barrientos Solano indicó: "Lo voy a decir de una forma muy subjetiva, no tan  
15 objetiva, porque no existe un cálculo perfecto; pero, yo creo que si no superara un 40%  
16 de siniestralidad sería un buen producto. En vida tenemos siniestralidades que, a  
17 veces, superan el 100%, a veces, un 400% de siniestrabilidad. Por ejemplo, nosotros  
18 teníamos en un seguro agropecuario 400% de siniestralidad, o sea, es un producto  
19 perdedor, por decirlo de alguna forma, y la norma técnica en el regulador lo que  
20 establece es que ningún producto puede perder, entonces, desde ahí empiezan a  
21 incrementarse las primas para poder regular la prima versus el siniestro y ahí está  
22 todo. El siniestro trae muchos componentes, está todo lo que son reservas, lo que don  
23 Bernal en algún momento nos explicaba. Hay un tema técnico que trae los siniestros,  
24 que son reservas y un montón de componentes que van ahí e impuestos y otras cosas;  
25 pero, yo creo doña Andrea, si es un producto como automóviles un 40% fuera  
26 maravilloso; automóviles es una línea muy siniestral, riesgos del trabajo es muy  
27 siniestral. Si esto se pudiera mejorar a un 40%, ya fuera para mí un buen producto.  
28 Hay otros productos que, por su condición, debería ser menor. En el caso de vida uno  
29 podría decir que ojalá sea menor al 40%, porque quiere decir que el indicador es más  
30 positivo. En incendios es donde siempre encontramos un índice siniestral,  
31 normalmente, más bajo del mercado en los productos que existen, incendio es un  
32 producto que naturalmente es mucho menos siniestral que otros, entonces, es muy  
33 variado por producto; pero, digamos que el índice completo, sumando todos los  
34 productos, ojalá pudiera no superar —es muy subjetivo— un 35% o 40% para que el  
35 producto fuera positivo, fuera realmente agradable para el consumidor y para la  
36 aseguradora".

37 El director Alvarado Delgado comentó: "Es que, adicionalmente, a la relación entre  
38 prima y siniestro hay que sumarle todos los gastos asociados de planilla, etc., y resulta  
39 que eso lo que nos va a dar, al final, es un resultado técnico. Como decía José, el  
40 resultado técnico es que no sea ruinosa la línea, que no sea superior sus siniestros  
41 que su primaje; pero, las compañías de seguros normalmente andan muy ajustados  
42 entre la totalidad de ingresos por prima y la totalidad de gastos, incluido planillas y  
43 todos los normales. Donde hacen la diferencia es en el manejo de su portafolio de  
44 inversiones, por el tema de que ellos manejan una cantidad de reserva

Nº 344

1 importantísima que se obliga, reserva de primas no consumidas, reserva de reclamos,  
2 reserva de... De ahí que los portafolios de las compañías de seguros... En el caso del  
3 INS, el portafolio que tenía el INS era el segundo a nivel nacional en tamaño y el  
4 primero era el de la Caja, que manejaba y sigue manejando IVM, y todo eso; pero, ahí  
5 es donde ellos tienen la diferencia, a veces el resultado técnico es muy ajustado,  
6 aunque no caiga en números rojos; pero, la inversión es un *músculo* muy fuerte que  
7 hace la diferencia”.

8 El señor Barrientos Solano dijo: “Lo que dice don Bernal es muy importante, porque  
9 muchas veces creemos que la aseguradora —y eso es un error conceptual—, el año  
10 siguiente, si el siniestro fue mayor que la prima, inmediatamente va a ir a ajustar  
11 para recuperar, no, ya eso no lo recupera. Lo que pueda hacer es mejorar el indicador  
12 de prima para que el producto vaya como teniendo una importancia relativa entre la  
13 prima y el siniestro; pero, no para recuperar lo que ya pasó. A veces tenemos la  
14 costumbre —y es un tema cultural—que alguien nos dice: *Ah, no; pero, es que va a llegar la seguradora y como perdió ¢300 millones va a meter ¢300 millones en primas al año siguiente*, no, la condición técnica es diferente, porque es con un proceso  
15 actuarial ver realmente cuánto es el monto que debería sumarse para años siguientes.  
16 Si entramos en temas de nosotros, de intermediarios, aquí lo más importante destacar  
17 es que BN Corredora de Seguros quedó en primer lugar en comisiones, que es en el  
18 que realmente nos comparamos. Desde mi posición vemos cómo nosotros ya llegamos  
19 a ¢6.945 millones en comisiones, el que nos sigue —que en algún momento nos podía  
20 meter más de ¢1.000 millones de diferencia— era el BAC y, más bien, ahora nosotros  
21 le estamos metiendo casi más de ¢1.000 millones a ellos, lo cual esto, hace cuatro  
22 años, era algo que no lo vislumbrábamos y hoy ya lo tenemos, y ellos tienen una  
23 condición que vienen decreciendo hace algún tiempo para acá, me parece que los  
24 últimos dos años han tenido un decrecimiento, por lo menos, el año anterior y este,  
25 que recuerde. Otro que más bien ha venido creciendo y ha venido desplazando a otros  
26 en el *ranking* es Popular Seguros, que se posiciona en el cuarto lugar con ¢5.584  
27 millones. Igual, nosotros seguimos siendo mucho más grandes que ellos; pero,  
28 también...”.

29 El director Alvarado Delgado dijo: “José, ahí también es importante ver que la  
30 diferencia que hay entre BN Seguros y el seguro, que es BAC, prácticamente son como  
31 ¢1.200 millones. Eso equivale, más o menos, a nivel de BAC y a nivel de BN Seguros,  
32 a dos meses de generación de comisiones”.

33 El señor Barrientos Solano confirmó: “Sí”.

34 El director Alvarado Delgado agregó: “O sea, tendríamos que desconectarnos, durante  
35 dos meses, para que nos alcanzaran. La diferencia es muy grande y es muy  
36 importante, porque definitivamente cuando nos comparamos por comisiones, es la  
37 única comparación que es totalmente objetiva, porque nos dice quién genera  
38 comisiones y podemos vernos, como José ahora nos va a ver, en utilidades y en otros  
39 índices; pero, todos los demás pueden tener sesgos de diferente naturaleza de cómo  
40 manejan, qué política fiscal tienen, etcétera; pero, esta es la mejor medición y la única  
41 que nos puede decir quién tiene *músculo* y quién no tiene *músculo* en la  
42 intermediación de seguros”.

1 La señora Sánchez Quirós comentó: "Lo más interesante y positivo es que somos en  
2 este momento 38 corredoras de seguros en el mercado, o sea, y que la Corredora de  
3 Seguros del Banco sea la que ocupe la primera posición significa mucho, porque la  
4 competencia se ha incrementado mucho, incluso, la última en ser autorizada es  
5 Monge Corredora de Seguros".

6 El director Alvarado Delgado afirmó: "Sí, Importadora Monge".

7 La señora Sánchez Quirós agregó: "Entonces, es interesante ver cómo se van  
8 incorporando nuevos participantes, lo que hace la oferta todavía más diversa; pero,  
9 nosotros seguimos posicionándonos en ese primer lugar, entonces, es mucho que  
10 resaltar".

11 El director Alvarado Delgado acotó: "Y nosotros, insistiré permanentemente, tenemos  
12 un potencial en la cartera del Banco, un nicho cautivo inmenso que, de momento, si  
13 acaso, estamos cubriendo un 9% de ese portafolio, entonces, nos queda muchísimo  
14 dónde crecer, sin pensar todavía en salirnos a buscar otros clientes, con solo la cartera  
15 del Banco, que definitivamente su cartera es oro, para los efectos de ofrecer todos los  
16 servicios complementarios y en este caso de Seguros".

17 La señora Sánchez Quirós dijo: "Así es".

18 El señor Barrientos Solano expresó: "Sí. Esto es en comisiones, como decía don Bernal,  
19 es donde realmente nos comparamos, luego ya vienen otros indicadores, por ejemplo,  
20 acá viene el tema de utilidades; pero, lo más importante es que, a pesar de que todos  
21 manejamos formas diferentes, por ejemplo, algunos tenemos más parafiscales que  
22 otros en algunos casos, por ejemplo, nosotros tenemos no solamente la renta, sino la  
23 Comisión Nacional de Emergencias, que no se maneja en las privadas, entonces, ahí  
24 es poco comparable; pero, además de eso, ellos normalmente a veces tienen sus  
25 ingresos en diferentes tipos de instrumentos financieros, nosotros normalmente los  
26 repartimos periodo por periodo, entonces, puede ser diferente; pero, aun así, con esas  
27 características, nosotros también en el comparativo de utilidad y de ingresos por  
28 comisión somos primeros, luego en el de utilidad también somos primeros. Y bueno,  
29 estos son, básicamente temas de indicadores para referencia, los rojos fueron los que  
30 bajaron un poquitito con relación al año anterior. Nosotros bajamos un poquito; pero,  
31 en realidad, estamos muy en línea con el índice de eficiencia. En realidad, nuestro  
32 índice de eficiencia es muy, muy, muy positivo, si yo lo comparo en el análisis de  
33 mercado, esto es lo que me da; pero, de acuerdo con la planificación, yo lo tengo por  
34 encima de un 38%, entonces, en la meta está muy bien comparado a este año, y si yo  
35 lo veo a nivel del ROE también el ROE está es año por es encima del 64%, lo cual es  
36 muy positivo y va de acuerdo con lo planificado que tenemos. Esto es algo que quería  
37 traerles y es un tema sumamente importante y es porque creo que también es que  
38 tenemos que reconocer el grado de importancia que tenemos nosotros en la  
39 contribución del grupo, lo que pasa es que este lo revisamos y vimos que no eran datos  
40 correctos, entonces, quiero explicarlo de esta forma, porque en el Banco, si lo vemos  
41 acá, hicimos el análisis ayer, en el Banco, estamos poniendo la utilidad AIP, antes de  
42 impuestos, esto en el Power BI del Banco, lo cual eso es un error, y le pedimos a  
43 Contabilidad y a Planificaciones que no debería ser comparable y nosotros estamos,  
44 las demás subsidiarias, estamos con utilidad neta, ellos están con utilidad bruta y

1 nosotros con utilidad neta, eso es comparar, perdón lo coloquial, peras con chayotes.  
2 En realidad, si fuera así como está ese cuadro representamos un 5,05%; pero,  
3 realmente la utilidad del Banco después de impuestos, porque el Banco tiene muchos  
4 parafiscales y tienen un montón de situaciones ahí que tienen que hacerle frente;  
5 pero, el Banco, sus utilidades con corte a setiembre es más de ¢19.000 millones. Si  
6 fuera de esa forma nuestra contribución con los ¢3.042 millones anda alrededor de  
7 por encima del 17% de la utilidad neta del Banco”.

8 El director Alvarado Delgado dijo: “Eso es cierto, eso que José está mencionando sí es  
9 un error y hacérselo ver para que lo corrijan, porque nosotros vimos un crecimiento  
10 con respecto al año pasado que una vez fuimos viendo que era como de un cuatro y  
11 pico de aumento a la contribución de las utilidades del Banco”.

12 El señor Barrientos Solano mencionó: “Sí, es que ayer, cuando yo vi este dato yo dije:  
13 *voy a revisar el dato del Banco*; pero, en realidad, la utilidad neta del Banco es como  
14 más de ¢19.000 millones lo que está en el sistemita y lo que hicimos fue que yo me fui  
15 a los estados financieros y en los estados financieros anda alrededor de ¢19.000  
16 millones, por ahí y la de nosotros es ¢3.000 millones. Entonces, el componente de  
17 cuánto contribuimos nosotros en la utilidad neta, anda alrededor, por encima del 17%  
18 de la utilidad neta del Banco y si juntamos a las demás subsidiarias, el rubro todavía  
19 sube, el grado de contribución de las subsidiarias en el Banco es mayor, entonces, en  
20 la utilidad neta es muy importante. Ahora, es menor cuando hacemos la utilidad  
21 bruta, porque realmente el Banco tiene un montón de parafiscales, realmente tiene  
22 un montón de situaciones para-fiscales que no tenemos los demás; pero, también...,  
23 es que creo que anda por encima del 7% u 8% si fuera en la utilidad bruta, lo cual es  
24 es importantísimo también, digamos ya en la utilidad bruta es importante y en la  
25 utilidad neta es importante; pero, sí quería hacerles esa referencia, que vamos a traer  
26 el próximo análisis comparar utilidad neta con utilidad neta y utilidad bruta con  
27 utilidad bruta y ver cuál es realmente nuestro margen de contribución dentro del  
28 Conglomerado que eso es un poco lo que quería. Y, entonces, este pastel de acá  
29 también va a cambiar, porque este pastel lo que me dice es que el incremento en el  
30 2023, las subsidiarias representamos un 14,78% y el Banco un 85%; pero, entonces,  
31 esto tiene que cambiar relacionado a compararlo en términos iguales. Y, bueno, yo  
32 creo que en esencia ya les hice a lo largo de la presentación lo más importante y  
33 destacar que dichosamente la Corredora se mantiene en primer lugar en ingresos  
34 totales, en utilidades, y también en ingresos por comisiones, que es realmente el más  
35 comparativo de mercado que, si uno ve el mercado, el mercado crece a menos de un  
36 2%, sin seguros obligatorios, y la Corredora está creciendo muchísimo mayor a lo que  
37 crece el mercado y creo que eso es de destacar. Creo que es muy importante el  
38 crecimiento que ha tenido la Corredora y dichosamente a setiembre nos mantenemos  
39 de acuerdo al modelo de gestión que estamos buscando la primera posición en el  
40 ranking consolidado a setiembre y esperando que a diciembre podamos cerrar en el  
41 primer lugar. Quería, más bien, agradecerle a la Junta el acompañamiento que nos  
42 ha hecho este año, porque la realidad es que esto es un crecimiento de equipo, de la  
43 Auditoría, la Administración y el órgano superior para poder lograr estas cifras.,  
44 realmente son muy gratificantes lo que se ha venido logrando en la Corredora”.

Nº 344

1 El director Alvarado Delgado preguntó: “¿Alguna consulta? En virtud de que no las  
2 hubo, dijo: “Bueno, pareciera que no hay consultas. Los resultados son muy buenos,  
3 damos por recibido el análisis del mercado al tercer trimestre”.  
4 Los señores directores estuvieron de acuerdo.

### 5 Resolución

6 **POR VOTACIÓN NOMINAL Y UNÁNIME SE ACORDÓ:** tener por presentado  
7 el resumen ejecutivo del 15 de noviembre del 2023, al cual se adjunta el oficio BNCS-  
8 UP-036-2023, de la misma fecha, José Mariano Mata Solano, jefe de la Unidad de  
9 Planeación de BN Sociedad Corredora de Seguros, S. A., que contiene el documento  
10 titulado *Informe de Análisis de Mercado, III Trimestre 2023*.

11 **Comuníquese** a Gerencia General.

12 (J.A.B.S.)

## 13 ARTÍCULO 10.º

14  
15 La subsecretaria general del Banco Nacional, señora Sofía Zúñiga Chacón, presentó  
16 el informe del 21 de noviembre del 2023, referente a los acuerdos tomados por esta  
17 Junta Directiva que involucran órdenes para los distintos órganos administrativos y  
18 se encuentran pendientes de cumplimiento.

19 La señora Zúñiga Chacón señaló: “Don Bernal, si me permite”.

20 El director Alvarado Delgado dijo: “Adelante, sí”.

21 La señora Zúñiga Chacón informó: “En el reporte hay cuatro acuerdos, uno asignado  
22 a doña Gabriela, que está para presentar el 12 de diciembre. Hay dos acuerdos que  
23 vencen hoy de la Administración, que don José se va a referir, y, luego, está el cuarto  
24 acuerdo, que es un informe periódico de ciberseguridad que había solicitado doña  
25 Andrea que se había presentado. Entonces, no sé si don José se quiere referir”.

26 El señor Barrientos Solano comentó: “Vamos a ver, confundimos los plazos. Voy a ser  
27 muy sincero, confundimos los plazos y creíamos que esos acuerdos estaban para  
28 cumplir en diciembre, entonces, pedirle a la Junta Directiva... Ya los tenemos  
29 adelantados, son dos acuerdos específicamente que vencen el día de hoy, uno tiene  
30 que ver con la contratación profesional de derecho especializado materia de seguros,  
31 eso ya lo hemos venido trabajando doña Gabriela, don Rafael y mi persona, y  
32 esperamos tenerlo en la primera sesión de diciembre. Entonces, pedirles la  
33 posibilidad de cambiar la periodicidad a diciembre de este acuerdo”.

34 Los señores directores estuvieron de acuerdo.

35 El señor Barrientos Solano indicó: “Y el segundo es una propuesta integral para  
36 migrar el riesgo eventual de la cobertura en momentos específicos de las garantías  
37 que respaldan las operaciones crediticias del Banco, que también estaríamos  
38 trayendo para el mes de diciembre, que fue un acuerdo que tenía que ver con qué  
39 pasaba con aquellos créditos que entraban en mora por no pago y que quedábamos al  
40 descubierto de los seguros. Era un acuerdo que nos había pedido doña Maricela,  
41 entonces, ya también está trabajando y estaríamos trayéndolo concluido en el mes de  
42 diciembre”.

Nº 344

1 La fiscal Borbón Guevara consultó: “¿En la primera sesión o en la segunda sesión de  
2 diciembre?”.

3 El señor Barrientos Solano mencionó: “Mejor vamos a ponerlo en diciembre para tener  
4 oportunidad, digamos, en la segunda máximo; pero, creo que lo vamos a traer en la  
5 primera”.

6 El director Alvarado Delgado dijo: “En el entendido de que diciembre, prácticamente,  
7 es al 13 de diciembre”.

8 El señor Barrientos Solano agregó: “Es una semana de diferencia”.

9 El director Alvarado Delgado consultó: “¿Estamos de acuerdo?”.

10 Los señores directores estuvieron de acuerdo.

**Resolución**

12 **POR VOTACIÓN NOMINAL Y UNÁNIME SE ACORDÓ:** 1) tener por  
13 **presentado** el informe de acuerdos pendientes de cumplimiento, elaborado por la  
14 Secretaría General del Banco Nacional, con corte al 21 de noviembre del 2023. 2)  
15 **Ampliar**, al 12 de diciembre del 2023, el plazo de cumplimiento de los acuerdos que  
16 se detallan a continuación: i) artículo 7.º, sesión 340 del 21 de setiembre del 2023, y  
17 ii) artículo 5.º, sesión 342 del 17 de octubre del 2023.

18 **Comuníquese** a Gerencia General.

19 (S.Z.Ch.)

20

21

**ARTÍCULO 12.º**

22 El presidente del directorio, señor Bernal Alvarado Delgado, señaló: “El último punto,  
23 validamos la grabación de audio y video”.

24 La señora Zúñiga Chacón confirmó: “Grabamos de forma satisfactoria”.

25 El director Alvarado Delgado dijo: “Muchísimas gracias, doña Sofía”.

26 De seguido, se dio por terminada la sesión.

27 (B.A.D.)

28

29 A las doce horas con veinticinco minutos se levantó la sesión.

30

31

32

33

**PRESIDENTE****SECRETARIA**

---

MBA. Bernal Alvarado Delgado

MBA. Rosaysella Ulloa Villalobos

34

35