

**Nº 369**

Costa Rica, martes diecinueve de noviembre del dos mil veinticuatro, a las diez horas con cuarenta y cinco minutos.

**SESIÓN ORDINARIA**

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 General  
del BNCR:

Lic. Rafael Brenes Villalobos

Secretaria General:

Lcda. Cinthia Vega Arias

**ARTÍCULO 1.º**

En atención al artículo 56.1 de la *Ley General de Administración Pública*, que dispone la responsabilidad de los miembros de verificar que las sesiones se estén grabando en audio y video, el presidente del directorio, señor Bernal Alvarado Delgado, expresó: “Como punto número uno, validamos la grabación de audio y video.”.

La señora Vega Arias confirmó: “Buenos días. Ya estamos grabando”.

El director Alvarado Delgado indicó: “Muchas gracias, doña Cinthia”.

(B.A.D.)

**ARTÍCULO 2.º**

El presidente de este directorio, señor Bernal Alvarado Delgado, dijo: “Aprobación del orden del día de hoy, sesión 369, ¿estamos de acuerdo?”.

Los señores directores estuvieron de acuerdo.

**Resolución**

**POR VOTACIÓN NÓMINAL Y UNÁNIME SE ACORDÓ: aprobar** el orden del día de la presente sesión ordinaria número 369 de BN Sociedad Corredora de Seguros, S. A.

(B.A.D.)

Tomo 25

**Nº 369****ARTÍCULO 3.º**

El presidente de este directorio, señor Bernal Alvarado Delgado, expresó: “Pasamos a la aprobación del acta de la sesión ordinaria 368. ¿Estamos de acuerdo?”.

Los directivos manifestaron su anuencia a aprobarla.

**Resolución**

**POR VOTACIÓN NÓMINAL Y UNÁNIME SE ACORDÓ: aprobar** el acta de la sesión ordinaria número 368, celebrada el 5 de noviembre del 2024. (B.A.D.)

**ARTÍCULO 4.º**

En el apartado 2.c *Temas de Presidencia, Directores, Gerente General o Auditor*, y en cumplimiento de lo acordado en el artículo 5.º de la sesión 363, celebrada el 20 de agosto del 2024, el presidente del directorio, señor Bernal Alvarado Delgado, externó: “Hay un tema que hemos estado hablando con José, sobre el tema de la capitalización que nos viene pidiendo la Sugese. José”.

El señor Barrientos Solano expresó: “Sobre el tema de la suficiencia patrimonial les iba a solicitar tomar un acuerdo para poder elevar a Junta Directiva General para que se constituya en Asamblea de Accionistas y poder ir a hacer la capitalización para cumplir con lo estipulado por la Sugese en cuanto a la suficiencia patrimonial de BN Corredora de Seguros. No sé si están de acuerdo”.

Los señores directores estuvieron de acuerdo.

El director Alvarado Delgado indicó: “Y en firme. También, tenemos que dar un tratamiento al acuerdo que teníamos sobre este tema, que era darle seguimiento al plan de acción presentado ante Sugese; pero, ese acuerdo quedaría ya prácticamente sin vigencia, porque se está tomando el acuerdo hoy de capitalizarlo a efectos de resolverlo y más adelante estaríamos viendo si hay una resolución diferente de parte de Conassif o de Sugese; pero, de momento sería atenderlo para que quede el tema cerrado; atenderlo y elevarlo a Junta Directiva para constituirnos en Asamblea de Accionistas de BN Seguros y poder autorizar ya la capitalización propiamente, ¿verdad? Pedirle a doña Jessica que nos ayude para inscribir eso con la velocidad que ella sabe. ¿De acuerdo?”.

Los señores directores estuvieron de acuerdo.

El director Alvarado Delgado dijo: “De acuerdo. Entonces, continuamos”.

**Resolución**

**Considerando:** i) lo dispuesto en el transitorio 2) del acuerdo Conassif 3-16, *Reglamento sobre suficiencia patrimonial de grupos y conglomerados financieros* y en el Acuerdo Sugese 2-13, *Reglamento sobre la solvencia de entidades de seguros y reaseguros*, sobre el capital primario y secundario; ii) el oficio remitido por la Superintendencia General de Seguros SGS-0748-2024, en el que el regulador señala un incumplimiento en el cálculo de suficiencia patrimonial de BN Corredora de Seguros, S.A.; iii) el análisis realizado en el seno del Comité Corporativo de Riesgos en el artículo 8.º, sesión 201 del 29 de julio del 2024 y discutido ampliamente en diferentes

ocasiones por esta Junta Directiva, y iv) la solicitud expresa de la Administración formulada en esta oportunidad, **POR VOTACIÓN NOMINAL Y UNÁNIME SE ACORDÓ EN FIRME: 1) aprobar** que se realice la solicitud de incremento del capital social de BN Corredora de Seguros, S.A., por la suma de \$1.500.000.000,00 (mil quinientos millones de colones), con el propósito de cumplir con el requerimiento normativo de suficiencia patrimonial, conforme lo establecido en el Acuerdo Sugese 2-13. **2) Encargar** al señor Bernal Alvarado Delgado, presidente de este directorio, solicitar a la Junta Directiva General que, conformada en Asamblea de Accionistas, autoricen el incremento del capital social de esta sociedad, según lo anotado en el numeral anterior de este acuerdo. **3) Dar por cumplido** lo acordado en el artículo 5.º de la sesión n.º 363, celebrada el 20 de agosto del 2024. Es entendido que, oportunamente, se retomará el análisis de este particular.

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

**Comuníquese** a Junta Directiva General y Gerencia General.

(J.A.B.S.)

#### **ARTÍCULO 5.º**

El gerente general, señor José Alfredo Barrientos Solano, presentó el resumen ejecutivo del 14 de noviembre del 2024, al cual se adjunta el oficio BNCS-UAF-437-2024 de la misma fecha, suscrito por el señor César Calderón Badilla, jefe de la Unidad Administrativa-Financiera, mediante el cual somete a conocimiento y valoración de este órgano colegiado la modificación presupuestaria externa n.º 02-24 al presupuesto de egresos entre partidas de BN Corredora de Seguros, S. A., por la suma de \$523.511.770,56 (quinientos veintitrés millones quinientos once mil setecientos setenta colones con 56/00).

El director Alvarado Delgado externó: “Tenemos que hacer una modificación porque efectivamente nos ingresó más plata de lo que esperábamos, hay que pagar más impuestos; pero, estas son las modificaciones que nos gustan, ¿verdad?, a raíz de que entró más plata, no nos gusta pagar impuestos tanto”.

El señor Barrientos Solano dijo: “Naturalmente, eso les iba a mencionar, eso es un problema bonito, lo que pasa es que es un problema muy fuerte si no lo hacemos, porque no tendríamos para darle contenido para pagar impuestos, entonces, definitivamente necesitamos darle contenido”.

Con la venia de la Presidencia, ingresó al salón de sesiones el señor Calderón Badilla, con el fin de referirse a este participar, a quien los directores brindaron una cordial bienvenida.

El director Alvarado Delgado externó: “Ahora, lo que está haciendo, efectivamente, no es un presupuesto extraordinario, sino que es una modificación a lo interno del presupuesto, tomando de otras partidas que tiene sobrante para pasar a las partidas que requerimos atender. Adelante, don César”.

1 El señor Calderón Badilla comentó: “Buenos días y espero que se encuentren muy bien.  
2 Básicamente lo que comentábamos, la idea es, nosotros tenemos ya como procedimiento,  
3 revisamos todas las partidas mensualmente; pero, ahí vamos monitoreándolas para tratar de  
4 hacer la menor cantidad posible de modificaciones, esto por un tema de indicador inicial,  
5 además, para también cumplir con las proyecciones que hacemos inicialmente, entonces, ya, al  
6 final del periodo, empezamos a revisar el tema. Este es resolutivo y público. Las modificaciones  
7 presupuestarias son un acto administrativo, esto está dentro de las normas y es de competitividad  
8 de la Administración y la Junta, según así lo indica. Se pueden realizar hasta un máximo de cinco  
9 modificaciones en el año y no puede sobrepasar el 25% del presupuesto total. Eso es de lo  
10 importante que tenemos considerar. O.K., básicamente, lo que estamos tomando, pues, lo que  
11 indican, tomamos de partidas que tal vez no necesariamente vamos a utilizar dentro del periodo  
12 y posteriormente hacen las demás. En las tres primeras, que es contribuciones patronales,  
13 régimen obligatorio de pensiones y contribución patronal de fondos y administración, estamos  
14 tomando estas para darle a la otra partida que corresponde. Estos se registran en conjunto,  
15 entonces, se están pasando para allá, y también estamos tomando de adquisiciones de valores,  
16 instituciones financieras (¢500 millones), igual, para darle contenido a las siguientes partidas. En  
17 un principio, sueldos a base de comisión, esto es lo que le pagamos a los corredores, todo lo que  
18 es fuerza de ventas. En las proyecciones vemos que estamos bien; pero, para evitar algún  
19 contratiempo, sobre todo porque al final del periodo podríamos tener algún negocio que no lo  
20 tengamos considerado, entonces, mantenerlo por ahí. Como anteriormente decía, a la  
21 contribución patronal también estamos incluyéndole ¢23 millones, también para darle contenido  
22 con respecto a los movimientos de sueldos y que vayamos a tener al final del periodo. Servicios  
23 generales: ¢5 millones, para darle contenido también a unas partidas de una factura de  
24 proveedores que tenemos por ahí. Otros servicios de gestión de apoyo: ¢15 millones, ahí  
25 básicamente lo que nos hizo falta fue una parte de los beneficios que le pagamos al Banco, que  
26 aumentaron un poquito, según la proyección, entonces, le estamos dando contenido ahí. Igual,  
27 como las anteriores, no creemos que lo vayamos a utilizar todo; pero, también dejamos un poco  
28 por aquello de alguna eventualidad. En la parte de seguros: ¢5 millones, para darle un poco más  
29 de contenido al final. La partida más importante es la partida de impuestos sobre utilidades, como  
30 comentábamos, hemos visto que las utilidades, por dicha, hemos estado mejor que en las  
31 proyecciones, entonces, por ende, los impuestos que vayamos a pagar también son más altos  
32 que lo proyectado, no creemos que vayamos a llegar a los ¢400 millones; pero, bueno, ojalá que  
33 sí más bien en este caso, porque tendríamos más utilidades de lo proyectado. O.K. Como lo otro,  
34 también, impuestos a las patentes es una proyección sobre los ingresos totales que se hace del  
35 periodo anterior y obviamente siempre tenemos que hacer un ajuste correspondiente a lo  
36 presupuestado, igual, estamos asignando ¢5 millones. Dos pequeños rubros en útiles y materiales  
37 de oficina: ¢200.000, y otros útiles y materiales diversos: ¢100.000, porque podríamos tener  
38 alguna necesidad como tal. En bienes intangibles ¢15 millones y transferencias corrientes a  
39 órganos desconcentrados, esto es la Comisión Nacional de Emergencias, por el efecto de las  
40 utilidades que vamos a tener mayores, de ¢40 millones. Es importante indicar a todos los



miembros de Junta que esta modificación no modifica a nivel general las partidas plurianuales y que también cumplen con el bloque de legalidad suministrado por la legalidad de la Contraloría y que también, como les indicaba, es la segunda modificación en el año y que esta modificación, bueno, las dos juntas, representan 4,61%, muy lejos del 25% que nos solicita la Contraloría y también obviamente la cantidad de modificaciones al año. Entonces, eso sería, si no tienen alguna consulta o duda”.

Al no haber preguntas al respecto, el director Alvarado Delgado consultó: “¿Estamos de acuerdo y en firme?”.

Los directivos mostraron su anuencia.

El director Alvarado Delgado indicó: “Muchísimas gracias, don César”.

El señor Calderón Badilla dijo: “Con mucho gusto”. De seguido, se retiró del salón de sesiones.

### **Resolución**

**Considerando** la solicitud expresa de la Administración, presentada mediante el resumen ejecutivo de fecha 14 de noviembre del 2024, **POR VOTACIÓN NOMINAL Y UNÁNIME SE ACORDÓ EN FIRME: aprobar** la modificación presupuestaria externa n.º 02-24 al presupuesto de egresos entre partidas de BN Corredora de Seguros, S. A., por la suma de \$523.511.770,56 (quinientos veintitrés millones quinientos once mil setecientos setenta colones con 56/00), de conformidad con los términos del oficio BNCS-UAF-437-2024 del 14 de noviembre del 2024, emitido por la Unidad Administrativa-Financiera de esta sociedad y expuesto en esta ocasión por el señor César Calderón Badilla, encargado de esa dependencia. Es entendido que, en la ejecución de este acuerdo, se cumplirán todas las disposiciones legales y reglamentarias aplicables.

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

**Comuníquese** a Gerencia General.

(J.A.B.S.)

### **ARTÍCULO 6.º**

El gerente general, señor José Alfredo Barrientos Solano, presentó la carta de fecha 5 de noviembre del 2024, suscrita por el señor Ricardo Araya Jiménez, auditor general del Banco Nacional, mediante la cual transcribe la parte resolutive del acuerdo tomado por el Comité Corporativo de Auditoría en el artículo 9.º, sesión 339, celebrada el 4 del mismo mes, en el que se tuvo por presentado el análisis de los estados financieros de BN Sociedad Corredora de Seguros, S.A., correspondiente al tercer trimestre del 2024.

El director Alvarado Delgado dijo: “Adelante, don José”.

El señor Barrientos Solano comentó: “Básicamente, esto es que el Comité de Auditoría conoce los estados financieros de BN Corredora de Seguros. Por reglamento, los estados financieros se tienen que conocer en Comité de Auditoría, de previo, entonces, estamos acomodando todo lo que es los estados financieros y, más bien, yo quería tomar un acuerdo acá, lo primero es si

podemos presentar los estados financieros todos los meses. Nosotros, por costumbre, lo hacemos trimestral; pero, yo creo que por una oportunidad de mejora en el seguimiento los estados financieros es un tema relevante para tomar las decisiones oportunas, entonces, las demás subsidiarias lo hacen así, nosotros lo hacemos trimestral, entonces, esto hace que podamos ordenar muchísimo mejor el envío de los estados financieros de manera oportuna, presentarlos en el órgano superior de BN Seguros y, además de eso, podríamos ya acomodar un poco más a nivel del cronograma del Comité de Auditoría para que lo conozca también trimestral por acuerdo y por reglamento, y ya estaríamos atendiendo lo indicado por el Comité de Auditoría de hacerlo trimestral de previo con ellos y luego en Junta Directiva de BN Seguros”.

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

Los señores directores estuvieron de acuerdo.

El director Alvarado Delgado agregó: “Muy importante eso, porque sinceramente les digo, y ahora que José lo menciona, yo no había caído en cuenta; pero, sí, nosotros lo ideal es conocer mensualmente el resultado de BN Seguros, no trimestralmente, entonces, de ahora en adelante, los seguiremos remitiendo de manera mensual”.

Los directores estuvieron de acuerdo.

#### Resolución

**POR VOTACIÓN NOMINAL Y UNÁNIME SE ACORDÓ: 1) tener por presentada** la carta de fecha 5 de noviembre del 2024, suscrita por el señor Ricardo Araya Jiménez, auditor general del Banco Nacional, mediante la cual transcribe la parte resolutive del acuerdo tomado por el Comité Corporativo de Auditoría en el artículo 9.º, sesión 339, celebrada el 4 del mismo mes, en el que se tuvo por presentado el análisis de los estados financieros de BN Sociedad Corredora de Seguros, S.A., correspondiente al tercer trimestre del 2024. **2) Acoger** la propuesta planteada en esta oportunidad por el señor José Alfredo Barrientos Solano, gerente general, en el sentido de que, en adelante, se presente a este órgano colegiado el informe de los estados financieros de manera mensual, el cual se continuará elevando trimestralmente, de manera previa, al Comité Corporativo de Auditoría, de conformidad con lo que establece 25º, inciso 25.10 del acuerdo Conassif 4-16 Reglamento sobre Gobierno Corporativo y el artículo 13.26 del RG01-PR13GC01 Reglamento del Comité Corporativo de Auditoría del Conglomerado Banco Nacional de Costa Rica.

**Comuníquese** a Gerencia General.

(J.A.S.B.)

#### **ARTÍCULO 8.º**

El gerente general, señor José Alfredo Barrientos Solano, presentó el resumen ejecutivo del 19 de noviembre del 2024, al cual se adjunta el oficio BNCS-UP-037-2024 del 14 del mismo mes, suscrito por José Mariano Mata Solano, jefe de la Unidad de Planeación de BN Sociedad

1 Corredora de Seguros, S. A., que contiene el documento titulado **Informe análisis de mercado,**  
2 **III Trimestre 2024**, para conocimiento de este órgano colegiado.

3 El señor Barrientos Solano comentó: “Quería contarles un poco, bueno, ustedes saben y la  
4 realidad es que la información que normalmente nos suministra el regulador es un poco tardía,  
5 porque ellos hacen una publicación casi dos meses después del cierre de cada trimestre. Estamos  
6 trayendo el análisis de mercado del tercer trimestre, a razón de esa situación. Tal vez contarles  
7 cómo cierra el mercado. El mercado, con corte a setiembre, cierra en 11,48%, incluido el seguro  
8 obligatorio. Aquí hay un cambio sumamente importante y no sé si lo han visto en redes sociales,  
9 el INS sale defendiendo un poco que ellos son los mejores en seguro obligatorio, en riesgos del  
10 trabajo; pero, hay una aseguradora que entró realmente a competirles a ellos, a pesar de que a  
11 partir del 2011 la apertura del monopolio ya estaba abierta en riesgos del trabajo. Es una línea  
12 que requiere una red de proveedores hospitalaria muy fuerte y red de ayuda muy fuerte,  
13 entonces, tenía que haber un nivel de aseguradora importante, con acuerdos importantes, para  
14 poder entrar en esa línea. Hay una empresa que cambió el nombre, que era Oceánica, y ahora se  
15 convirtió en MNK, a partir del lanzamiento de su marca, la semana anterior, que entró en la  
16 línea de riesgos del trabajo. Esto va a venir a beneficiar el mercado, porque la realidad es que se  
17 van a ver tarifas menores que les va a ahorrar a los patrones y, además de eso, va a haber mucha  
18 variedad de diferentes tipos de alternativas de productos y otros tipos de servicio que a hoy no  
19 se tienen, entonces, vamos a ver, por primera vez, creo que a partir de este último trimestre ya  
20 hay una línea obligatoria con la participación de riesgos del trabajo, no tanto del INS al 100%, sino  
21 ya probablemente algunas cuentas en otra aseguradora”.

22 Los directivos procedieron a efectuar un receso.

23 Una vez retomada la sesión y verificado el reinicio de la grabación, el señor Barrientos Solano  
24 expresó: “Tal vez, para seguir contándoles un poco, el mercado cierra con un crecimiento de  
25 11,48%, con primas de \$944.000 millones. Si yo desagrego seguro obligatorio, que a la semana  
26 pasada todavía no estaba y para este cierre trimestral solo era del INS, el crecimiento es de un  
27 12,22%. Esto es una información sumamente importante porque aquí lo que nos dice es cómo  
28 están las primas en seguro obligatorio. El INS está en un lugar, realmente el INS tiene una  
29 participación de mercado del 57,07%, subió su participación de mercado con relación a su  
30 periodo anterior, del año anterior, sí hay un crecimiento, por lo menos, recuperaron mercado, por  
31 decirlo de alguna forma; el otro es Pan-American Life, con una participación del 11,03%; ASSA  
32 Compañía de Seguros con 9,76% y, si vemos los primeros tres, tienen crecimientos del 15,38%,  
33 15,44% y el 15,49%. ¿Cuáles son aquellas dos empresas que parece que decrecieron a nivel de  
34 prima? Una es Mapfre Compañía de Seguros, más bien decreció con relación al año anterior, y la  
35 otra es Seguros del Magisterio. Estas primas, sí es muy importante decirlo, normalmente se  
36 reparten entre otras aseguradoras, o sea, el pastel se reparte en otras o ganan alguna cuenta y  
37 pareciera que eso fue lo que le pasó específicamente a Seguros del Magisterio y a Mapfre,  
38 posiblemente perdieron una cuenta y esto les crea un hueco; pero, la ganan otros”.

39 El director Alvarado Delgado señaló: “Perdón, José. A mí lo que me llama la atención es que el  
40 Magisterio está perdiendo en este momento un 56%, es que es demasiado, y ya, hace un año,

1 también habíamos visto que había perdido una cantidad importante de negocio. ¿Te acordás?,  
2 hace como un año, si no me equivoco, o sea, de lo que quedó, ahora eso que está perdiendo, yo  
3 no entiendo qué está pasando, lo mismo pasa con Mapfre, que es una aseguradora muy grande  
4 a nivel internacional como para que esté teniendo esas caídas de colocación, ¿verdad?”.

5 El señor Barrientos Solano apuntó: “Sí, que pareciera uno con Mapfre, digamos, con el *músculo*  
6 que tiene Mapfre a nivel mundial, uno creería que debería contemplarse en crecimiento y de los  
7 primeros de mercado. Este índice de suficiencia capital es el que les rige a las aseguradoras. Aquí  
8 lo más importante es ver que todas se mantienen por encima de 1,3, que es el mínimo que tienen  
9 que tener, todas están altas. Me parece que la que está más comprometida es Oceánica de  
10 Seguros, que está en 1,35%, está por encima del indicador mínimo; pero, podría uno pensar que  
11 tiene que ver cómo mejora ese indicador, por ahí entendí que con la nueva empresa ese indicador  
12 claramente se va a ver mucho más beneficiados de pronto en los próximos trimestres; pero, es  
13 una buena noticia que el mercado goce de buena salud. Claramente, las líneas más fuertes son  
14 automóviles, seguros de riesgo del trabajo y vida. Entonces, yo creo que aquí tal vez decir que las  
15 líneas se han mantenido en buen crecimiento, algunas tienen mayor siniestralidad, por supuesto  
16 la de automóviles, que ya todo volvió a la normalidad, eso es natural que ocurra que tal vez ya  
17 veamos más choques y demás cosas, que en algún momento bajó por el tema de la pandemia;  
18 pero, las pólizas de vida empiezan a mejorar también algún sentido de la prima. La utilidad neta  
19 por aseguradora y creo que aquí el INS la participación que tiene es muchísimo mayor, tiene un  
20 74,01%, el segundo en importancia es para Pan-American Life, con un 9,75% de participación y  
21 Mapfre Compañía de Seguros en un 5,54%. Estas son las tres primeras a nivel de utilidad, lo cual  
22 muestra también el crecimiento que se ha tenido a nivel de mercado. Y, esto, ya para entrar en  
23 materia, la parte de nosotros y que nos hace sentir muy orgullosos y, por ende, la modificación  
24 que tuvimos que hacer de modificación presupuestaria y demás, es porque BN Corredora de  
25 Seguros en ingresos por comisiones se mantiene en el primer lugar, lo mantiene con una  
26 diferencia importante con relación al Popular Seguros, que al final sí crecieron más que nosotros;  
27 pero, por una sencilla razón, ellos asumieron la cartera de Coopeservidores y, a nivel de seguros,  
28 es una cartera importante. Y lo otro es que BAC Credomatic más bien pasa del segundo lugar al  
29 tercer lugar, baja más bien al tercer lugar; pero, aquí lo más destacable es que seguimos de primer  
30 lugar, a pesar de esas condiciones del entorno del mercado, en base más bien al Popular, por  
31 decirlo de alguna forma, y pareciera también que como estamos creciendo bastante bien,  
32 también nos genera la oportunidad de cerrar en el lugar número uno del mercado. Esto es un  
33 poco la variación absoluta, es básicamente para medir quién crece más y aquí, lo que les decía,  
34 Popular Seguros creció más, claramente porque la composición de haber adquirido una cartera  
35 les generó más rendimiento para este periodo; pero, probablemente lo vamos ir viendo ahí  
36 creciendo con esa cartera; pero, no es un crecimiento tan natural del negocio, sino porque es un  
37 evento único y probablemente a setiembre del otro año ya esto se acomode con la mayor parte  
38 del ingreso que vayan teniendo. La utilidad neta, destacar que también quedamos en el primer  
39 lugar con una participación del 23,01% del mercado, el siguiente es Popular Seguros con 19,13%  
40 y BCR Corredora con un 13,04%. Y esto es un poco la variación absoluta donde ahí estamos en el



tercero; pero, la realidad es que el crecimiento de nosotros ha sido muy bueno a nivel interanual, el crecimiento ha sido importante y a nivel del ingreso estamos también cerrando al tercer trimestre en el número uno, Popular Seguros en el número dos y BAC Credomatic en el número tres”.

La directora Alpízar Chacón consultó: “José, ¿a qué podemos acreditar el incremento tan fuerte que tiene Popular Seguros en crecimiento?”.

El señor Barrientos Solano respondió: “Bueno, nosotros no tenemos acceso a la información; pero, por lo que uno conoce en el mercado se enfoca mucho en la adquisición de Coopeservidores, ya ellos empezaron a tener a partir de la cartera buena, empezaron a tener toda la cartera colectiva que tenía Coopeservidores ahí y, para darles un ejemplo, Coopeservidores significaba en el mercado en comisiones alrededor de \$1.800 millones, \$1.900 millones, entonces, eso es un tema que no sabemos de esos \$1.900 millones cuál es la cartera buena; pero, poniéndolo con un 80%, uno ya diría: es una cifra realmente sustantiva, no es un crecimiento por negocio, el crecimiento por negocio no está tan posicionado, en algún momento crecieron porque contrataron una póliza grande de cyber, ahora esta composición de Coopeservidores y por ahí anda un poco el crecimiento que ellos han tenido, ellos no eran corredora, ellos a partir de dos años para acá se convirtieron en corredora, entonces, ya entran entre el modelo de competencia de nosotros, entonces, también podemos ver que ellos han venido mejorando comisiones con algunas aseguradoras privadas, entonces, uno ve un poco cómo se van moviendo a nivel de la comisión, por decirlo de alguna forma; pero, en este caso es específicamente por lo que ellos me explican, que a partir de junio, julio empezaron con Coopeservidores ya a administrar la cartera”.

El director Alvarado Delgado expresó: “Sí, doña Maricela, la generación que tenía Coopeservidores era más menos \$1.800 millones, entonces, cuánto de eso se fue con el banco bueno, cuánto de lo del banco bueno estaba asegurado y se trasladó directamente a Popular, no sabemos; pero, sí, le está agregando un buen nivel de negocio”.

La directora Alpízar Chacón externó: “Es que es un 300% de incremento, entonces, si estamos suponiendo que no es por colocación de producto nuevo, o sea, de impulso de ellos, llama la atención”.

El director Alvarado Delgado acotó: “Es que todo eso viene con la adquisición del banco bueno, viene esto, vienen los seguros, hay mucho valor agregado para quien adquirió la parte buena”.

La directora Alpízar Chacón indicó: “Sí, lo que pasa es que sí se acorta la distancia”.

El señor Barrientos Solano afirmó: “Sí, claro, de hecho, creo que se los mencioné cuando hicimos el semestral, que ya sabíamos esto, y es que el reto para nosotros es que ellos, así de golpe, perdón la expresión tan coloquial; pero, de golpe les ingresa dinero que no tenían ni tan siquiera en la mira de haberlo hecho a nivel de negocio, de una forma completa, nosotros todo lo que estamos haciendo es negocio nuevo, comisiones, varias cosas”.

El director Alvarado Delgado subrayó: “Vea que interesante, nosotros el que nos andaba en segundo lugar era al BAC, al que nosotros quitamos del primero fue al BAC y veníamos manejando una diferencia con el BAC de \$700 millones, más menos; hoy por hoy esa diferencia

1 anda casi en \$2.000 millones y más bien manejamos con el Popular una diferencia de \$900  
2 millones, que era más o menos la marca que nosotros veníamos con el BAC”.

3 La directora Alpízar Chacón mencionó: “O.K., dejémosle a don José la tarea”.

4 El señor Barrientos Solano expresó: “Así me dice don Rodolfo, me dice: *usted puede crecer más*  
5 *todavía*”.

6 La directora Alpízar Chacón dijo: “Si puede doña Rosaysella, puede usted”.

7 El señor Barrientos Solano apuntó: “Claro, claro. Y yo sí soy muy claro con esto, o sea, este  
8 negocio es un negocio muy próspero y lo podemos hacer más próspero en la medida en que  
9 sigamos teniendo esa cadencia de crear oportunidades de negocio, es la realidad, y yo creo que  
10 en esa línea estamos, tenemos mucho apoyo del Banco, mucho apoyo de la Junta Directiva, o  
11 sea, en este momento no estamos pasando por una situación en que digamos: *es que no nos*  
12 *están ayudando por aquí y eso pueda permitir que no lleguemos a las metas*, la realidad es que  
13 ha sido como una construcción en conjunto que ha permitido que nosotros sigamos creciendo,  
14 porque el crecimiento de nosotros no es un crecimiento pequeño, es un crecimiento realmente  
15 importante y así ha sido la cadencia de los últimos años. Ahora, que tenemos una oportunidad  
16 en bancaseguros, ahí es donde yo me atrevo a decir, no es que no me guste lo corporativo y lo  
17 empresarial; pero, entiendo que las empresas tal vez a veces son más difíciles de sostener por un  
18 tema de tarifa o por un tema inclusive de retorno; pero, la parte de personas, el Banco tiene una  
19 cartera sumamente importante y si en la medida de lo posible nosotros podemos profundizarla,  
20 tenemos una cartera no solamente sana, sino una cartera muy profunda en términos de negocio  
21 y esto se representa en retorno por la utilidad, de hecho, nosotros, bueno, lo iba a decir aquí;  
22 pero, no, porque es una estrategia que tenemos y esto es público; pero, lo pudimos ver ahora en  
23 lo que nos mostraba Antonio, en donde sí se ha venido creciendo mucho en el tema de  
24 bancaseguros por diferentes estrategias que hemos empezado a sumar. Yo tenía mi  
25 preocupación porque cuando a mí me informan en junio de que ellos van a... Yo lo primero que  
26 le digo a Mariano es: *Mariano, hágame un informe para ver cuánto es más o menos lo que*  
27 *representa la cartera de Coopeservidores*, cuando Mariano me lo comentó, yo realmente me  
28 preocupé, yo se lo dije a don Bernal: don Bernal, yo estoy bien preocupado porque eso nos acorta  
29 mucho la brecha; pero, cuando terminamos de cerrar el tercer trimestre y nosotros seguimos  
30 creciendo por encima del año pasado, tal vez se nos pueden acercar; pero, yo veo muy difícil por  
31 la brecha que le tenemos hacia ellos, que ellos nos lleguen al menos este año, el reto creo que  
32 va a ser muchísimo más en el año 2025 que ya ellos sí van a tener toda la porción del pastel, ya  
33 ahí sí van a tener todas las renovaciones de sus colectivos y no como en esta que va a ser los  
34 últimos seis meses, entonces, ahí ya vemos la composición no dividida, sino completa, entonces,  
35 ahí estamos trabajando con el equipo en diferentes alternativas para ver cómo combatimos a  
36 nivel de mercado, a nivel de competencia seguir cerrando en primer lugar y esa es la consigna  
37 siempre, y ahí lo van a ir viendo, por eso también la importancia de ver los estados financieros  
38 mensuales, de ver el análisis de mercado, porque ustedes también conocen de primera mano si  
39 vamos bien o si hay que hacer ajustes sobre el proceso y con todo el gusto lo hacemos, los  
40 llevaremos para mejorar; pero, en este momento sí quería también, inclusive, agradecer a doña

1 Rosaysella, porque el trabajo que hemos tenido con los equipos de las diferentes subgerencias  
2 ha sido muy positivo, entonces, realmente este es un negocio que se construye en conjunto y  
3 hemos tenido la apoyo de todos ellos y creo que ahí vamos en esa línea y vamos bien. Si a doña  
4 Rosaysella le va bien a nosotros también, porque nosotros muchos de los productos están  
5 embebidos en el proceso de formalización de crédito, entonces, vamos a tener más pólizas de  
6 incendio, más pólizas de autos, más pólizas de desempleo y más venta cruzada, entonces, todo  
7 el crecimiento para nosotros del Banco es muy beneficioso, definitivamente, porque nuestra  
8 cartera en más de un 95% es la misma cartera del Banco”.

9 La directora Alpízar Chacón consultó: “Una pregunta puntual, don José, si tendrá el dato por ahí  
10 y si no en la próxima nos los podés compartir, ¿el seguro a las tarjetas de crédito y débito qué  
11 porcentaje hemos logrado abarcar? Si hablamos de un número de tarjetas, ¿a qué porcentaje de  
12 tarjetas se lo hemos logrado colocar?”.

13 El señor Barrientos Solano respondió: “Vamos a ver, tal vez no sé el dato exacto; pero, por lo  
14 menos lo que hemos hecho en robo y fraude andamos alrededor de 77.000 tarjetas ya  
15 aseguradas”.

16 La directora Alpízar Chacón consultó: “Pero ¿cuál es el porcentaje?”.

17 El señor Barrientos Solano indicó: “Ah, no, el porcentaje es bajo, nosotros tenemos un  
18 *dashboard*, se los voy a compartir para que ustedes accesen, entonces, pueden ver la penetración  
19 de cartera por segmento y la penetración de cartera total; pero, en ese segmento debe ser  
20 demasiado pequeño”.

21 La directora Alpízar Chacón señaló: “El tercero de la línea ahí (presentación) no le perdona a  
22 usted una tarjeta sin seguro de esos”.

23 El señor Barrientos Solano indicó: “Sí, claro, eso es lo que a uno le preocupa; pero, digamos,  
24 nosotros sí estamos haciendo campañas en conjunto”.

25 La directora Alpízar Chacón preguntó: “Pero ¿ahora salen todas ya embarazadas?, como decía  
26 doña Rosaysella”.

27 El señor Barrientos Solano manifestó: “Contra cada colocación nosotros estamos haciendo el  
28 *cross-selling*, porque es voluntario, entonces, sí estamos vendiendo, lo que antes no hacíamos y  
29 que hace unos cuatro años esta venta...”.

30 La directora Alpízar Chacón externó: “Perdón que lo interrumpa. Cuando a usted le llegan a  
31 entregar la tarjeta, usted le dice *firme aquí para asegurarse*, usted me está hablando de *cross-*  
32 *selling* y yo creo que es más agresivo llegar —agresivo sin obligar a nadie—; pero, es más agresivo  
33 llegar y decir: *tome, aquí le entrego, aquí está para que firme para que lo aseguremos*, porque el  
34 *cross-selling* a usted le requiere un esfuerzo adicional”.

35 El señor Barrientos Solano apuntó: “Sí, nada más que esa se la puedo contestar... Vamos a ver, el  
36 tema es que esa parte de hacerlo con mensajería tiene una limitación, entonces, ahí es donde  
37 estamos tratando de cambiar la posibilidad para que el mensajero haga todo el proceso, es lo  
38 que nos hace falta; lo que es ahorita telemercadeo, lo que es venta cruzada por entrega de  
39 plástico lo hacemos; pero, de una manera telefónica o una manera acompañando a la venta

1 después de la entrega. En la entrega, lo esencial es hacerlo en la entrega y en eso se está  
2 trabajando para que se pueda hacer”.

3 La directora Alpízar Chacón acotó: “Pero, nosotros venimos oyendo el tema de esa estructura de  
4 la mensajería y ese tema hace ratillo, y yo creo que no podemos ser el Banco del ya casi o ya  
5 ahorita o el ya pronto, porque yo creo que eso es un cambio sumamente sencillo a la hora que  
6 hacemos la entrega donde yo simplemente... Porque esa parte donde a vos te llaman por  
7 teléfono, te empiezan a ofrecer venderte algo, estás en el medio de otra cosa, no sabes si es un  
8 tipo de La Reforma, eso genera mucha desconfianza y la posibilidad real de lograr la venta es  
9 mucho más compleja y va a requerir mucho más esfuerzo y mucho más recursos que cuando  
10 usted llegue la entregue y le dice: *mirá, aquí está si quiere coger el seguro* y la gente: *sí, qué*  
11 *maravilla*, porque lo que quieren es recibir la tarjeta, entonces, cómo lograr implementar. Eso  
12 es, como dicen por ahí, *darle un chonetazo a una lora*, pareciera que no es tan complejo, a la  
13 misma vez de que no se ha logrado implementar, pero ya le dije, el tercero en la línea no te  
14 perdona una, tarjeta entregada tarjeta asegurada, entonces, cómo acelerar un proceso de esos  
15 donde, usted lo dijo, usted tiene ese potencial tan fuerte y ahí, por ejemplo, es una medida  
16 bastante sencilla, es un canal, es bastante expedito, entonces, le dejo el reto ahí, don José”.

17 De seguido, el director Alvarado Delgado solicitó un breve receso.

18 Los señores directores estuvieron de acuerdo.

19 Una vez retomada la sesión y verificada la grabación, la directora Vindas Lara dijo: “Creo que un  
20 reto para el año entrante es ver nuestra penetración dentro del Conglomerado por tipo de seguro  
21 que tenga la Corredora, porque yo creo que si nosotros logramos dentro del Conglomerado, en  
22 el imaginario del Conglomerado, no sé, los 6.000 empleados para que cada uno tenga, al menos,  
23 un seguro y no solo estos embebidos, sino la conciencia de seguro optativo, yo creo que es una  
24 manera de poder ir alfabetizando a nuestros principales... es que son socios todos los empleados  
25 del Conglomerado y, entonces, los medios para llegar a ellos son medios oficiales y más expeditos  
26 que llegar al resto de la población, y también el año entrante, bueno, a final de año, bueno, en  
27 enero, con los datos del año por producto, en cuáles productos hemos ido creciendo más o más  
28 exitosos para poder hacer un análisis, que posiblemente usted con su gente lo hace, por producto,  
29 qué está pasando con cada uno y la meta en números es excelente, por supuesto, en general de  
30 la Corredora; pero, tal vez ir afinando un poco esta parte de productos, penetración, medios de  
31 comunicación, agilidad, qué ocupamos más del mensajero, del Banco, de nuestra intranet”.

32 El señor Barrientos Solano dijo: “Vamos a ver, en el plan estratégico nosotros si lo presentamos,  
33 sí presentamos penetración; de hecho, nace de una solicitud de nuestro Presidente de que  
34 midamos y que lo incorporemos, eso lo tenemos ahí. Entonces, sí se los presentamos, tal vez hoy  
35 no vino el plan comercial, porque está más en el plan estratégico; pero, igual, nosotros sí medimos  
36 la penetración de la cartera, porque creo que es clave; de hecho, para este año se espera cerrar  
37 en una penetración del 18%”.

38 El director Alvarado Delgado indicó: “No, 14%”.

39 El señor Barrientos Solano mencionó: “El año entrante es de 18%; pero, bueno, el tema es que sí  
40 vamos creciendo en penetración y sí lo medimos. Ahora, lo medimos por segmento, lo medimos



por producto y demás, tal vez no al detalle lo traemos; pero, sí lo podemos traer un poquito más al detalle sin ningún problema, lo tenemos claramente bien mapeado, tenemos un flujo, tenemos un Power BI que lo mide y ahí lo podemos ver, inclusive, les podemos mandar el *link* por si quieren ustedes revisar cómo está la penetración en las carteras también, inclusive, si es en banca personas, si es en banca empresarial, si es en PYME, ahí está completamente el flujo de penetración de cartera, eso lo podemos ver sin ningún problema. Bueno, voy a ser muy breve, yo creo que esto del ROE y la eficiencia lo vemos en los estados financieros, entonces, tal vez, voy a pasar a la filmina, que tal vez es de mucho interés y aquí, muy importante, es una filmina que nos gusta mucho, porque refleja el grado de contribución que tenemos las subsidiarias a nivel del Conglomerado y la importancia de que ya nosotros representamos, con corte al 2024, un 22,89%. El año pasado fue mayor en un 34% para este mismo mes; pero, es que el Banco este año, para felicitar al Banco, ha crecido de manera muy importante y ha generado mayores márgenes de utilidades, entonces, esto genera que nosotros tengamos que crecer más para tener una participación más importante en el Conglomerado; pero, bueno, la buena noticia es que todas las subsidiarias van creciendo, son parte importante de la contribución hacia el grupo, Corredora ya representa un 7,32% de eso y creo que esto es importante destacarlo y, al final, nuestro interés es generar en el accionista, en este caso al Banco, por supuesto. Entonces, a mayor crecimiento, mayor rentabilidad para el grupo. Creo que las conclusiones las hemos hecho durante la presentación, entonces, las voy a pasar para dar oportunidad a pasar al segundo tema. La recomendación es dar por informado del análisis de mercado con corte al tercer trimestre del 2024 y me queda claro que todos quieren crecer al doble, entonces, es una tarea más”.

El director Alvarado Delgado dijo: “Bueno, damos por recibido el documento informativo sobre el informe de análisis de mercado”.

Los señores directores estuvieron de acuerdo.

### Resolución

**POR VOTACIÓN NOMINAL Y UNÁNIME SE ACORDÓ: tener por presentado** el resumen ejecutivo de fecha 19 de noviembre del 2024, al cual se adjunta el oficio BNCS-UP-037-2024 del 14 del mismo mes, suscrito por el señor José Mariano Mata Solano, jefe de la Unidad de Planeación de BN Sociedad Corredora de Seguros, S. A., al que se anexa el documento titulado ***Informe análisis de mercado, III Trimestre 2024***, expuesto por el señor José Alfredo Barrientos Solano, gerente general de esta subsidiaria.

**Comuníquese** a Gerencia General.

(J.A.B.S.)

### **ARTÍCULO 11.º**

El presidente del directorio, señor Bernal Alvarado Delgado, dijo: “Punto último, la grabación de audio y video”.

La señora Vega Arias confirmó: “Sí, señor, completa la grabación”.

Tomo 25

**Nº 369**

- 1 El director Alvarado Delgado indicó: “Muchas gracias”.  
2 De seguido, se dio por finalizada la sesión.

(B.A.D.)

- 3  
4  
5 A las doce horas con treinta y seis minutos se levantó la sesión.  
6  
7

**PRESIDENTE**



MBA. Bernal Alvarado Delgado

**SECRETARIA**



MBA. Rosaysella Ulloa Villalobos

Según el artículo 9 de la Ley 8454: “Los documentos y las comunicaciones suscritos mediante firma digital, tendrán el mismo valor y la eficacia probatoria de su equivalente firmado en manuscrito.”

8  
9